



Rolf Sternberg, Matthias Wallisch, Natalia Gorynia-Pfeffer, Johannes von Bloh, Armin Baharian

Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

Länderbericht Deutschland 2017/18

Impressum

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum
der Deutschen Wirtschaft e. V.

RKW Kompetenzzentrum
Düsseldorfer Straße 40 A, 65760 Eschborn

www.rkw-kompetenzzentrum.de

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Autoren:
Rolf Sternberg, Matthias Wallisch,
Natalia Gorynia-Pfeffer, Johannes von Bloh,
Armin Baharian

Redaktion:
Katja Dittrich

Gestaltung:
Claudia Weinhold

Grafische Unterstützung:
Katja Hoffmann, Stephan Pohl

Bildnachweis:
iStockphoto – rawpixel

Druckerei:
Bonifatius Druckerei, Karl-Schurz-Str. 26, 33100 Paderborn

Mai 2018

Zur besseren Lesbarkeit wird in der gesamten Publikation das generische Maskulinum verwendet. Das heißt, die Angaben beziehen sich auf beide Geschlechter, sofern nicht ausdrücklich auf ein Geschlecht Bezug genommen wird.



Inhaltsverzeichnis

Autorenteam.....	6
1. Zentrale Ergebnisse.....	8
2. Wie viel wird gegründet?	11
2.1 Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder 2017	11
2.2 Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001-2017.....	13
2.3 Die zeitliche Entwicklung der Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) in Deutschland 2004-2017.....	15
2.4 Geschäftsaufgaben: Wichtige Ursachen und anschließendes Verhalten	17
3. Wer gründet?.....	19
3.1 TEA-Quoten für zwei Altersgruppen in den innovationsbasierten Ländern 2017	19
3.2 Gründungsverhalten der Migranten in Deutschland.....	21
4. Warum wird gegründet?	24
4.1 Die Gründungsmotive in den innovationsbasierten Ländern 2017.....	24
4.2 Die zeitliche Entwicklung der Gründungsmotive in Deutschland 2002-2017	26
4.3 Die Einschätzung der Gründungschancen in Deutschland 2002-2017	28
4.4 Die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis	30
4.5 Gründungsaktivität und -einstellungen nach höchstem Bildungsabschluss	32

5.	Was wird gegründet?	34
5.1	Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen in den innovationsbasierten Ländern 2017	34
5.2	Exportstarke Gründungen in den innovationsbasierten Ländern 2017	36
6.	In welchem Kontext wird gegründet?	39
6.1	Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland	39
6.2	Gründungsbezogene Rahmenbedingungen im Fokus	43
6.2.1	Physische Infrastruktur	43
6.2.2	Wertschätzung neuer Produkte/Dienstleistungen	43
6.2.3	Schutz geistigen Eigentums	44
6.2.4	Unternehmensbezogene Dienstleistungen	45
6.2.5	Öffentliche Förderprogramme	46
6.2.6	Marktdynamik und Marktzugang	47
6.2.7	Finanzierung	47
6.2.8	Wissens- und Technologietransfer	49
6.2.9	Priorität und Engagement der Politik sowie Regulierung und Steuern	50
6.2.10	Gesellschaftliche Werte und Normen	51
6.2.11	Arbeitsmarkt	52
6.2.12	Schulische und Außerschulische Gründungsausbildung	52
6.2.13	Gründungsbezogene Rahmenbedingungen für die Unternehmensnachfolge	54
6.2.14	Gründungsbezogene Rahmenbedingungen für Frauen	56



7.	Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich.....	59
8.	Handlungsempfehlungen	61
9.	Was ist GEM.....	67
9.1	Ziele und Organisation des GEM.....	67
9.2	Neues aus dem deutschen GEM-Team.....	69
	Anhang: GEM 2017 – Konzept, Methodik, Daten	71
	Die empirische Basis des GEM.....	72
	Bevölkerungsbefragung - APS.....	72
	Expertenbefragung - NES	74
	Kategorisierung der GEM-Länder.....	75
	Zitierte Literatur und Quellen.....	76
	GEM Publikationen	78
	GEM Berichte.....	78
	Jüngste GEM-Länderberichte Deutschland.....	78
	Jüngste GEM Global Reports.....	78
	Jüngste Special Topic Reports.....	79
	Artikel in Fachzeitschriften	79
	Am GEM beteiligte Länder im Jahre 2017	80

Die Autoren des GEM-Länderberichts Deutschland

Rolf Sternberg

Leiter des GEM-Länderteams Deutschland seit Beginn dieses internationalen Forschungsprojekts 1998. Seit 2005 Professor für Wirtschaftsgeographie am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Zuvor Professuren an der TU München (1995-1996) und an der Universität zu Köln (1996-2005). Studium der Geographie (Diplom 1984), Promotion (1987) und Habilitation (1994) in Hannover.

Johannes von Bloh

Seit 2015 wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Studium der Geographie (BA) sowie Wirtschaftsgeographie (MA) ebenfalls an der Leibniz Universität Hannover. Mitglied des GEM-Länderteams seit Anfang 2015.

Natalia Gorynia-Pfeffer

Seit 2006 Projektleiterin im RKW Kompetenzzentrum in Eschborn. Tiefgehende Erfahrung in der Erhebung und Analyse der wirtschaftlichen Wirksamkeit von Förderprogrammen bzw. der Befragung von Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Mitglied des GEM-Länderteams seit 2017. Doktorin der Wirtschaftswissenschaften mit deutsch-polnischem Doppeldiplom (Diplomkauffrau und M.A.).



Matthias Wallisch

Seit 2009 Projektleiter im RWK Kompetenzzentrum in Eschborn. Leitung und Koordination von Projektaktivitäten u.a. zu den Themen Gründerökosysteme und Startup meets Mittelstand. Zuvor wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie der Ludwig-Maximilians-Universität München (2003-2008). Ausbildung zum Bankkaufmann (1995-1997), Studium der Wirtschaftsgeographie (Diplom 2003), Master of Business Research (2006) und Promotion (2009) in München. Mitglied des GEM-Länderteams seit 2017.

Armin Baharian

Seit 2008 Mitarbeiter im RWK Kompetenzzentrum in Eschborn. Entrepreneurship-Education als Fach- und Kernthema seit 2014. Berufsbegleitendes Studium „Medien- und Kommunikationsmanagement (B.A.)“ seit 2016 an der SRH Fernhochschule. Ausbildung zum Fachangestellten für Markt- und Sozialforschung (2011). Mitglied des GEM-Länderteams seit 2017.

Der vorliegende GEM-Länderbericht entstand unter Mitarbeit von Julia Schauer, Studentin der Humangeographie an der Goethe-Universität Frankfurt (Bachelor of Arts). Die Autoren bedanken sich für ihre Unterstützung bei der Auswertung der Expertenbefragung.

Die Autoren bedanken sich herzlich bei den 57 Gründungsexperten sowie den 4881 Bürgern, die sich in Deutschland zur Mitwirkung an der Experten- und Bevölkerungsbefragung im Jahr 2017 bereit erklärt hatten.

Die im Bericht verwendeten Daten werden durch das GEM-Konsortium zentral erhoben und verarbeitet. Die alleinige Verantwortung für die Auswertung und Interpretation der Daten tragen die Autoren.

1. Zentrale Ergebnisse

Gründungsaktivitäten und die Wahrnehmung von Gründungschancen (Bevölkerungsbefragung)

Mehr Gründer als im Vorjahr: In Deutschland erreicht die TEA-Quote 2017 knapp über 5,3% und liegt somit 0,7 Prozentpunkte höher als im Vorjahr. Im Vergleichszeitraum ist die Gründungsquote in den Referenzländern wie Polen, Irland oder der Niederlande gesunken. Ein vorsichtiger Optimismus im Hinblick auf das Gründungsgeschehen in Deutschland ist somit angebracht, ob hieraus ein Trend entsteht, bleibt jedoch abzuwarten. Im internationalen Vergleich weist Deutschland seit Jahren eine relativ niedrige Gründerquote auf. In Vergleichsländern wie Kanada oder Estland liegt die TEA-Quote bei etwa 20%.

Gründungen eine Frage des Alters? Nicht in Deutschland: Ein Vergleich von Gründergruppen liefert wichtige Erkenntnisse über deren Beitrag zum gesamten Gründungsgeschehen. Für den vorliegenden Bericht wurden die Gründungsaktivitäten von jungen Menschen (18-24-jährige) mit denen von älteren Menschen (55-64-jährige) miteinander verglichen. Zwischen den Vergleichsgruppen besteht in Deutschland kein Unterschied: die TEA-Quote liegt jeweils bei 3,37%. Da in Deutschland aufgrund des demographischen Wandels die älteren Menschen einen relativ großen Teil der Bevölkerung darstellen, haben die 55 bis 64-jährigen hierzulande zumindest potentiell einen starken Einfluss auf die Gründungshäufigkeit insgesamt.

Siebenmal mehr Chancengründungen als Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen: Der Blick auf die Gründungsmotive offenbart ein sehr erfreuliches Ergebnis: Sieben Chancengründungen (Opportunity-Gründung) steht eine Gründung aus Mangel

an Erwerbsalternativen (Necessity-Gründung) gegenüber. Es ist der höchste Wert seit der erstmaligen Ermittlung im Jahr 2002. Im internationalen Vergleich mit den innovationsbasierten Ländern liegt Deutschland auf Platz vier. Ausschlaggebend für dieses positive Ergebnis ist die hohe Opportunity-Quote. Wichtig ist in diesem Zusammenhang auch die Entwicklung von Opportunity-Gründungen: Sie weisen im Vergleich zu Necessity-Gründungen häufiger ein stärkeres Wachstum auf und behaupten sich länger am Markt.

Viele Migranten sind Chancengründer: Der Vergleich von Migranten mit der einheimischen Bevölkerung zeigt, dass die Gruppe der nicht in Deutschland geborenen mit einer TEA-Quote von knapp über 6% etwas häufiger gründet. Insbesondere in den ersten sieben Jahren nach ihrer Ankunft in Deutschland weisen die Migranten eine überdurchschnittliche Gründerquote auf. Der Unterschied in der Gründungshäufigkeit zwischen Frauen und Männern ist weniger stark ausgeprägt als bei gebürtigen deutschen Gründerinnen und Gründern. Drei Viertel der Migranten gründen, weil sie Marktchancen ausnutzen möchten und nicht aus Mangel an Erwerbsalternativen. Darüber hinaus kann der Import von Ideen aus dem Heimatland zu einem Wissenstransfer beitragen. Insgesamt tragen Migranten somit nicht nur durch ihre überdurchschnittliche Gründungshäufigkeit, sondern auch über die Qualität ihrer Gründungen zur deutschen Wirtschaft bei.

Deutsche Gründer legen den Fokus insbesondere auf den nationalen Markt: Gründungen werden häufig in Verbindung mit der Schaffung von Arbeitsplätzen gebracht. Die Ergebnisse zeigen, dass Gründer in Deutschland in dieser Hinsicht im internationalen Vergleich eher vorsichtig agieren. 70% der Gründer

erwarten mindestens die Schaffung eines Arbeitsplatzes in den ersten fünf Jahren oder haben bereits einen Mitarbeiter eingestellt. Dieser Wert ist im internationalen Vergleich relativ niedrig. Wachstumspotenziale zeigen sich u.a. in der Exportorientierung von Gründungen. Hier schneidet Deutschland schlecht ab. Gründer in Deutschland konzentrieren sich vor allem auf den nationalen Markt. Lediglich ein sehr kleiner Anteil (2%) aller TEA-Gründungen erwartet einen Auslandsumsatz von mindestens 75%. Das ist der geringste Wert aller innovationsbasierten Länder.

Die Bevölkerung sieht häufiger Gründungschancen:

Ein positiver Trend zeigt sich bei der Wahrnehmung von Gründungschancen. 42% der befragten Personen sehen in der Region, in der sie leben, in den nächsten sechs Monaten gute Chancen für eine Unternehmensgründung. Dieser Wert hat sich in den vergangenen Jahren deutlich erhöht und ist 2017 so hoch wie noch nie seit Beginn des GEM 1999. Das Ergebnis macht durchaus Hoffnung auf steigende Gründerquoten. Als einschränkender Faktor könnte in diesem Zusammenhang jedoch die Wahrnehmung der eigenen Gründungskompetenzen wirken. Im Hinblick auf die Einschätzung von Gründungskompetenzen, sind nur 37% der befragten Personen der Ansicht, dass sie ausreichendes Fachwissen und die notwendigen Fähigkeiten für die Gründung eines Unternehmens haben. Im internationalen Vergleich ist dies ein unterdurchschnittliches Ergebnis.

Die Rahmenbedingungen für den Gründungsstandort Deutschland (Expertenbefragung)

Gute Infrastruktur, schlechte Ausbildung: Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland weisen spezifische Stärken und Schwächen auf, die sich in den vergangenen Jahren kaum verändert haben. Besonders positiv werden die Infrastruktur, die Einstellung von Konsumenten und Unternehmen gegenüber Innovationen, der Schutz geistigen Eigentums und öffentliche Förderprogramme bewertet. Neue Unternehmen profitieren außerdem von einem breiten Spektrum an Beratern und Dienstleistern. In den genannten Bereichen bietet Deutschland

für Unternehmensgründungen ein gutes Umfeld. Allerdings wird der überwiegende Teil der Rahmenbedingungen von den befragten Experten als verbesserungswürdig eingeschätzt. Allen voran erhält die Gründungsausbildung besonders schlechte Bewertungen. Der Bereich Regulierung und Steuern wird im Hinblick auf Gründungsaktivitäten ebenfalls als kritisch identifiziert. Auch die gesellschaftlichen Werte und Normen erhalten eine wenig gründungsfreundliche Einstufung. Der internationale Vergleich der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen liefert folgendes Bild: Insgesamt liegen acht von zwölf bewerteten Rahmenbedingungen in Deutschland unterhalb des Mittelwerts der innovationsbasierten Länder. Die schlechte Bewertung der Gründungskultur und der Gründungsausbildung zeigt sich auch gegenüber den Referenzländern. Der Gründungsstandort Deutschland erscheint im internationalen Vergleich somit als nicht überdurchschnittlich attraktiv.

Zu wenig Rollenvorbilder für Frauengründungen:

Im Hinblick auf Gründungen durch Frauen sehen die befragten Experten durchaus gute Chancen, Familie und Beruf aufgrund vorhandener Betreuungsangebote zu vereinbaren. Als problematisch werden hingegen die fehlende Präsenz von Rollenvorbildern und die Gründungschancen für Frauen im ingenieurwissenschaftlichen Bereich gesehen. Die Herausforderungen der Digitalisierung erfordern jedoch eine stärkere Einbindung von Frauen.

Die Möglichkeit der Unternehmensnachfolge als Gründungsoption ist noch zu wenig bekannt:

Im Hinblick auf die Rahmenbedingungen für die Unternehmensnachfolge zeichnet sich ein positives Gesamtergebnis ab. Finanzierungsmöglichkeiten und Matching-Formate bieten – nach der Meinung der Experten – gute Chancen für die erfolgreiche Gestaltung einer Unternehmensnachfolge. Der Bekanntheitsgrad der Unternehmensnachfolge als Gründungsoption in der Gesellschaft wird hingegen von mehr als der Hälfte der Experten als gering eingeschätzt.



Deutschland belegt unter den 24 innovationsbasierten Ländern mit einer Gründungsquote von 5,3% lediglich den fünftletzten Rang.

2. Wie viel wird gegründet?

2.1 Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder 2017

Die Gründungshäufigkeit differiert in den 54 im Jahr 2017 am GEM partizipierenden Ländern erheblich. Ganz offensichtlich hängen diese Unterschiede unter anderem mit dem ökonomischen Entwicklungsstand dieser Volkswirtschaften zusammen. Dies ist die wesentliche Ursache dafür, dass im GEM bei Ländervergleichen traditionell zwischen den auch vom World Economic Forum in seinen jährlichen Global Competitiveness Reports verwendeten Kategorien „faktorbasiert“, „effizienzbasiert“ sowie „innovationsbasiert“ unterschieden wird. Dieses Verfahren gewährleistet, dass tatsächlich (eher) vergleichbare Länder gegenüber gestellt werden. Daher bleibt diese Abbildung die einzige im vorliegenden Länderbericht, die sämtliche Länder aufführt (vgl. Abb. 1).

Der Vergleich zwischen den 24 innovationsbasierten Volkswirtschaften einerseits und den vier faktorbasierten und 26 effizienzbasierten Ländern andererseits zeigt zumindest zwei Unterschiede recht deutlich: Die Gründungsquoten in den innovationsbasierten Ländern sind im Mittel niedriger als in den beiden anderen Ländergruppen und die Disparitäten zwischen den innovationsbasierten Staaten sind geringer als zwischen den faktorbasierten sowie zwischen den effizienzbasierten Staaten. Dies ist ein weiterer Grund, um alle Analysen der Bevölkerungsbefragung im Anschluss an diese Seite auf die relativ

homogene (ergo auch besser vergleichbare) Gruppe der innovationsbasierten Länder zu beschränken. In effizienz- und insbesondere in faktorbasierten Ökonomien besitzt unternehmerische Selbstständigkeit eine andere ökonomische Bedeutung als in den meisten innovationsbasierten Staaten, zudem – und partiell damit verbunden – sind Gründungen aus der wirtschaftlichen Not heraus dort wesentlich häufiger.

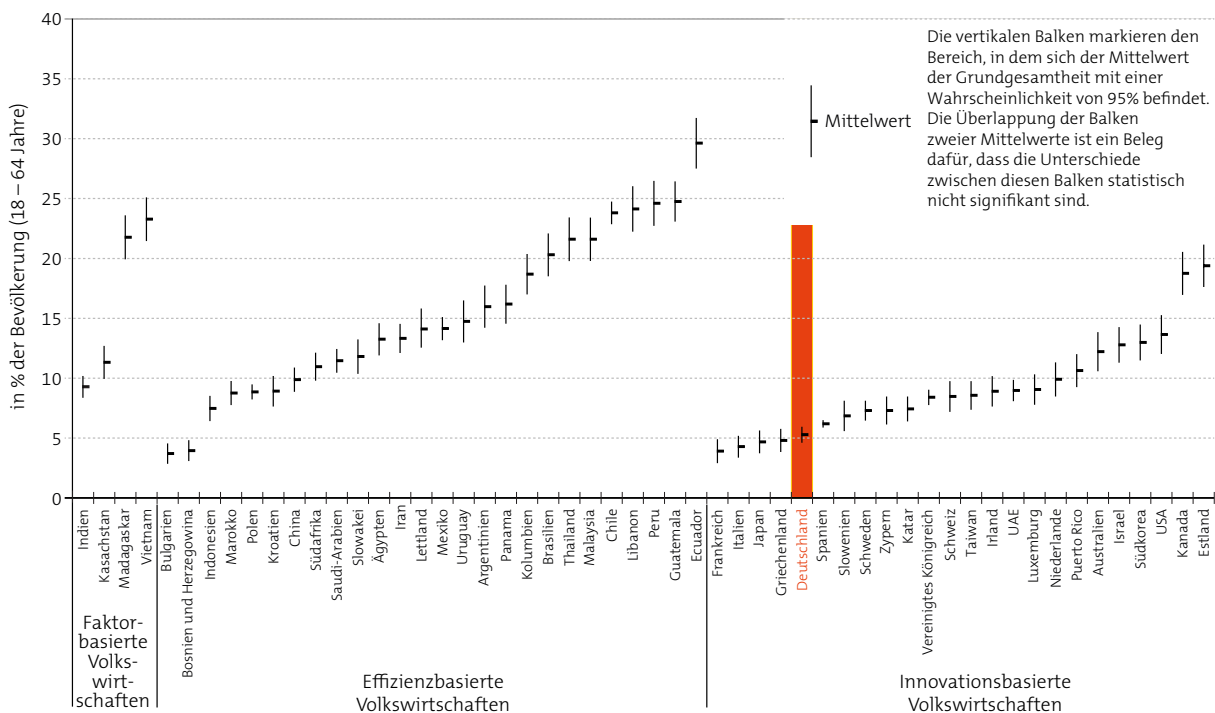
Deutschland belegt unter den innovationsbasierten Ländern mit einer Gründungsquote von 5,3% lediglich den fünftletzten Rang, wobei die Unterschiede zu den vier danach platzierten Staaten Griechenland, Japan, Italien und Frankreich nicht auf dem 5%-Niveau statistisch signifikant sind. Letzteres ist allerdings der Fall bei allen vor Deutschland gerankten Ländern, wie Abbildung 1 deutlich zeigt. Die TEA-Quote ist in den meisten Ländern zwei- bis dreimal so hoch wie in Deutschland, in Estland und Kanada sogar etwa 3,5-mal so hoch.

Auffällig ist der große Rückstand Deutschlands gegenüber typischen Einwanderungsländern wie Kanada, USA, Israel oder Australien. Aber auch in europäischen Nachbarstaaten wie den Niederlanden, der Schweiz oder Luxemburg ist die TEA-Quote statistisch signifikant höher als in Deutschland.

Die TEA-Quote ist definiert als die Quotensumme des Anteils all jener 18-64-Jährigen des betreffenden Landes, die „werdende Gründer“ oder „Gründer junger Gründungen“ sind, bezogen auf die Gesamtheit der 18-64-Jährigen (vgl. Anhang). Für diese beiden Komponenten der TEA-Quote lassen sich auch separate Rankings erstellen. Die Rangplätze Deutschlands bei den beiden Komponenten der TEA-Quote unter den 24 innovationsbasierten Ländern unterscheiden sich (Rang 18 bei den „werdenden Gründern“ mit einer Quote von 3,37%; Rang 20 bei den „Gründern junger Gründungen“ mit einem Wert von 2,00%) allerdings nicht stark.

Insgesamt betrachtet verharrt der Anteil Gründer in Deutschland selbst verglichen mit anderen Industrieländern, in denen ebenfalls wenig gegründet wird, auf niedrigem Niveau.

Abb.1: Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den 54 GEM-Ländern 2017



Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

2.2 Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001-2017

Seit 2011 ist die TEA-Gründungsquote in Deutschland zumindest auf dem 5%-Niveau statistisch konstant, auch wenn die Mittelwerte leicht schwanken. Die TEA-Quote war zwischen 2010 und 2011 statistisch signifikant angestiegen (von 4,2% auf 5,6%). Seitdem lag sie meist zwischen 5% und 6%. 2017 lässt sich ein leichter, aber nicht statistisch signifikanter Anstieg des Vorjahreswerts um 0,7 Prozentpunkte auf 5,28% konstatieren (vgl. Abb. 2). Das gibt Anlass zu vorsichtigem Optimismus, sollte jedoch nicht überbewertet werden. Zumindest kann aber nicht von einem langjährigen Tiefpunkt der Gründungshäufigkeiten gesprochen werden, wie dies für andere Indikatoren wie der absoluten Gründerzahl gemäß KfW-Gründungsmonitor offenbar der Fall ist (vgl. Metzger 2018).

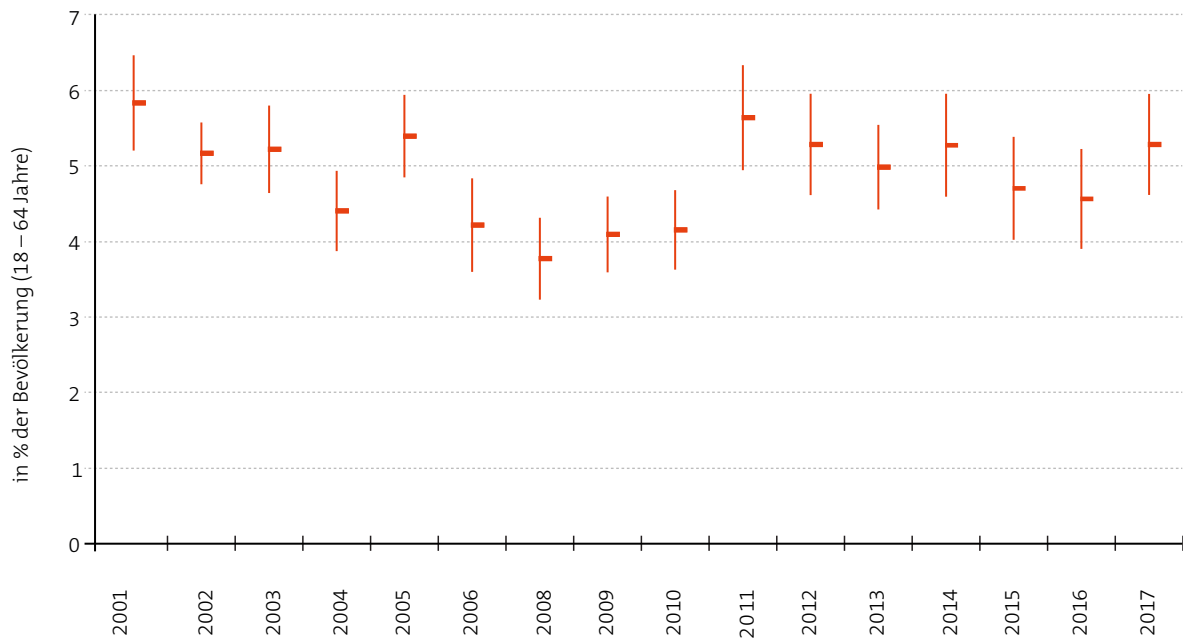
Es wäre nichts Ungewöhnliches, wenn Gründungshäufigkeiten im selben Land über die Zeit gewissen Schwankungen, teils auch zyklischer Natur, unterlägen. Solche Schwankungen können beispielsweise die personenbezogenen Reaktionen auf konjunkturelle und/oder strukturelle Boom- oder Krisenphasen der jeweiligen Volkswirtschaft darstellen. Die globale Wirtschafts- und Finanzkrise vor zehn Jahren hat etwa in vielen Ländern (nicht allerdings in Deutschland) deutliche Wirkungen auf die nationale TEA-Quote gehabt. Auch die seit mehreren Jahren andauernde Phase der geringen Arbeitslosigkeit in Deutschland, insbesondere unter gut Ausgebildeten, übt einen klaren Einfluss auf die hiesige Gründungsquote aus: Aufgrund der hohen Beschäftigungsquote in diesem Arbeitsmarktsegment sind die Opportunitätskosten einer Gründung für nur wenige abhängig Beschäftigte so niedrig, dass der Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit als ernsthafte Alternative zur abhängigen Beschäftigung wahrgenommen wird.

Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland zeigt seit 2001 im Wesentlichen drei Phasen. Zwischen 2001 und 2005 lagen die Quoten meist zwischen 5% und 6% und damit deutlich niedriger als zur Jahrtausendwende und dem New-Economy-Boom. Zwischen 2006 und 2010 sanken sie dann beträchtlich auf Werte um die 4%. Die jüngste Phase seit 2011 kennzeichnen um etwa 1-1,5 Prozentpunkte höhere TEA-Quoten.

In den mit Deutschland hinsichtlich der ökonomischen Rahmenbedingungen vergleichbaren 23 innovationsbasierten Volkswirtschaften sind sowohl ähnliche als auch abweichende Entwicklungen der TEA-Quote zu beobachten. Für die Mehrheit der innovationsbasierten Länder, auch der europäischen, gilt: Im Vergleich zu 2016 ist die TEA-Quote im Referenzjahr gesunken, oft in statistisch signifikantem Umfang. Dies gilt beispielsweise für Polen, Frankreich, Irland, die Niederlande und auch die USA. Aus dieser Warte betrachtet sollte die deutsche TEA-Quote nicht nur pessimistisch gesehen werden.

Die insgesamt moderaten Schwankungen der TEA-Quote in Deutschland während der letzten sieben Jahre haben den – hinteren – Rangplatz innerhalb der innovationsbasierten Länder nicht grundlegend verändert, denn auch die Quoten der anderen Länder unterliegen den genannten Zyklen.

Abb.2: Die Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001-2017



— Mittelwert

Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Die Überlappung der Balken zweier Mittelwerte ist ein Beleg dafür, dass die Unterschiede zwischen diesen Balken statistisch nicht signifikant sind.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2001-2006, 2008-2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Mit 5,3% weist die TEA-Quote 2017 den höchsten Wert seit fünf Jahren auf.

2.3 Die zeitliche Entwicklung der Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) in Deutschland 2004-2017

Die populärste Gründungsquote des GEM ist die Total early-stage Entrepreneurial Activity, kurz TEA-Quote. Sie umfasst zwei aufeinanderfolgende Phasen im Gründungsprozess (zur Definition der Gründungsquoten vgl. Anhang). Sogenannte Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) beschäftigten sich zum Zeitpunkt der Erhebung im Frühjahr 2017 ernsthaft mit einer Gründung, hatten diese aber noch nicht vollzogen (und ein – ex ante unbekannt großer – Teil von ihnen wird auch später nicht gründen). Bei Gründern junger Unternehmen war dies zum Zeitpunkt der Erhebung bereits geschehen, und zwar maximal 3,5 Jahre zuvor. Diese Unterscheidung zwischen zwei Phasen im Gründungsprozess ist GEM-spezifisch und wird in allen an den Haushaltsbefragungen im Referenzjahr beteiligten Ländern in derselben Weise praktiziert. Obwohl nicht jede der zum Erhebungszeitpunkt als Nascent Entrepreneur eingeordnete Person später tatsächlich gründet, ist der Anteil der Nascent Entrepreneure an der Bevölkerung gleichwohl ein interessanter Frühindikator für spätere wirkliche Gründungsaktivitäten. Dieser Indikator stellt daher eine komparative Stärke des GEM dar, denn vergleichbare Maßzahlen der Gründungsaktivität gibt es in anderen Konzepten zur Erfassung der Gründungshäufigkeit von Nationen über einen hinreichend langen Zeitraum nicht.

Der Anteil der „werdenden Gründer“ an den 18-64-Jährigen in Deutschland liegt 2017 bei 3,37% und damit (allerdings nicht statistisch signifikant) über dem Referenzwert des Vorjahres (vgl. Abb. 3). Bezüglich dieses Indikators belegt Deutschland in diesem Jahr Rangplatz 19 unter den 24 innovationsbasierten Staaten (zum Vergleich 2016: Rang 24 unter 27 Staaten). Wie in den meisten GEM-Ländern ist auch in Deutschland die Nascent-Quote höher als die Quote der „Gründer junger Gründungen“, die 2017 bei 2,00% liegt.

Statistisch signifikant höhere Nascent-Quoten als Deutschland weisen z. B. Kanada (11,3%) und Puerto Rico (9,5%), aber auch europäische Staaten wie Estland (13,4%) und Luxemburg (6,7%) auf. Bei den meisten europäischen GEM-Ländern liegen die Nascent-Quoten auf dem Niveau des deutschen Wertes.

Im Zeitablauf entwickelte sich die Nascent-Quote ähnlich wie die TEA-Quote. Allerdings sind die Werte der Nascent-Quote etwas weniger sprunghaft als jene der TEA-Quote. Wie die Abbildung 3 zeigt, ist auch die Quote der „werdenden Gründer“ in Deutschland gegenüber dem Vorjahr leicht angestiegen und liegt nun auch statistisch signifikant über den Referenzwerten der Jahre der Wirtschafts- und Finanzkrise.

Der Beitrag beider Teilkomponenten zur TEA-Quote ist in Deutschland über die Zeit recht stabil: Knapp zwei Drittel der als TEA-Gründer identifizierten Personen gehören hierzulande zu den „werdenden Gründern“, der Rest entfällt auf Gründer eines maximal 3,5 Jahre alten Unternehmens.

Abb. 3: Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) in Deutschland 2004-2017



— Mittelwert

Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Die Überlappung der Balken zweier Mittelwerte ist ein Beleg dafür, dass die Unterschiede zwischen diesen Balken statistisch nicht signifikant sind.

Nascent Entrepreneurs: Erwachsene (18 – 64 Jahre), die sich aktiv an der Gründung eines neuen Unternehmens beteiligen (z. B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation des Gründungsteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital), die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und während der letzten drei Monate keine Löhne oder Gehälter gezahlt haben.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2004-2006, 2008-2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Der Anteil der „werdenden Gründer“ in Deutschland ist 2017 gegenüber dem Vorjahr leicht angestiegen.

2.4 Geschäftsaufgaben: Wichtige Gründe und anschließendes Verhalten

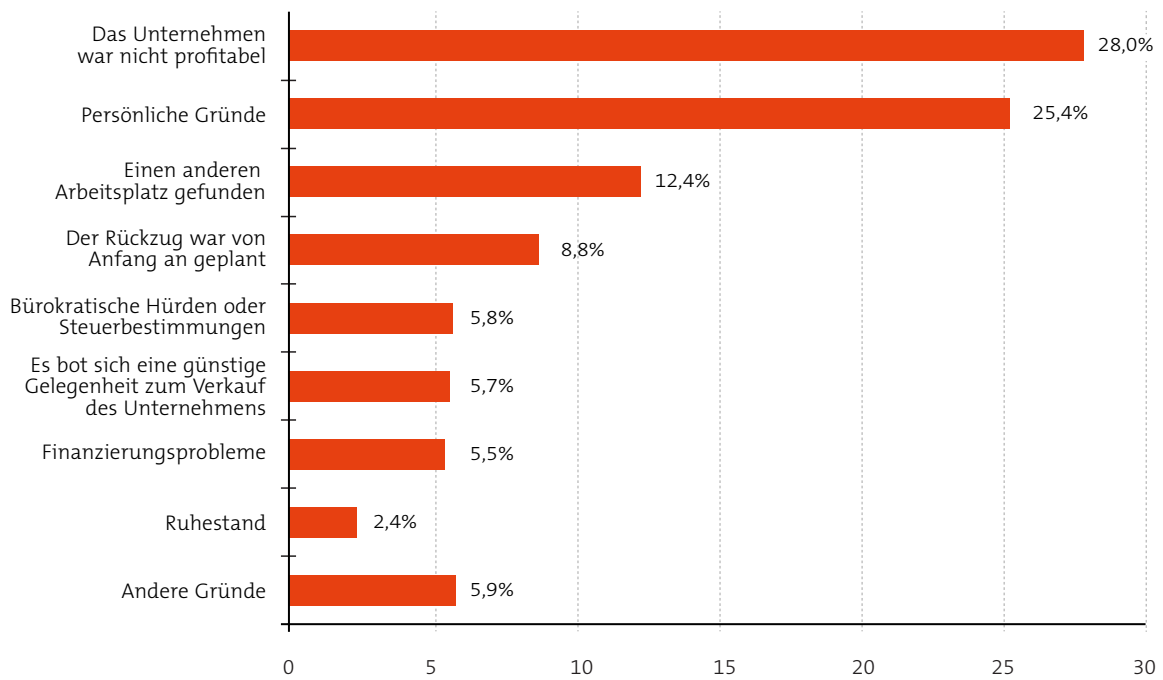
Wie in den meisten Ländern überlebt auch in Deutschland nur ein kleiner Teil der Gründungen die ersten Jahre (vgl. Fritsch et al. 2006). Die Gründe dafür, dass ein Unternehmen nicht weitergeführt wird oder werden kann, sind vielfältig und können sowohl positiver (z. B. Verkauf) als auch negativer (z. B. Bankrott) Natur sein sowie vom räumlichen Kontext abhängen. Dabei sollte erwähnt werden, dass ein Scheitern nicht automatisch bedeutet, die Gründungspersonen oder das Team seien per se nicht für die berufliche Selbstständigkeit geeignet. Leider ist bei potenziellen Kapitalgebern diese Schlussfolgerung noch immer nicht unüblich. Natürlich kann es an unternehmerischen Unzulänglichkeiten gelegen haben. Allerdings können solche Fehler auch zu einem iterativen Lernprozess beitragen, der bei einer erneuten Gründung durch dieselbe Person zum Erfolg verhilft. Sicherlich gibt es auch Fälle, in denen von einem erneuten Versuch abgeraten werden muss. Es sollte jedoch davon abgesehen werden, sich zu Vorverurteilungen und Stigmatisierungen hinreißen zu lassen, ohne den Einzelfall genauer zu prüfen.

Abbildung 4 zeigt den prozentualen Anteil des jeweiligen wichtigsten Grundes für die Nicht-Fortführung einer Unternehmung innerhalb der letzten zwölf Monate. Rund ein Drittel der Unternehmungen wurde beendet, weil sie entweder nicht profitabel waren oder es anderweitige Finanzierungsengpässe gab. Warum es hierzu kommt, kann vielfältige Ursachen haben. Die Kompetenz der Gründungsperson kann (muss aber nicht) ausschlaggebend sein. Ursächlich können auch der falsche Standort, die Bewerbung des Produktes auf dem falschen Markt, die Unzuverlässigkeit der Zulieferer oder die unangemessene Beurteilung der mit dem Produkt erzielbaren Erträge sein. Simples Pech oder Zufall sind ebenfalls mögliche Gründe.

Ein Viertel nennt persönliche Gründe als Ursache der Geschäftsaufgabe. Hierzu kann auch gehören, dass sich eine Teamgründung zerstritten hat, also ein gemeinsames Gründungsvorhaben von mehreren Personen an interpersonellem Zwist zerbrochen ist, wozu viele Faktoren beitragen können, wie etwa unterschiedliche Wahrnehmungen bzgl. der Unternehmensvision, -ethik oder -ausrichtung, individuelle Machtansprüche oder nicht eindeutige Aufgabenverteilungen, um nur einige zu nennen. Ein nicht unerheblicher Teil der Gründer (12,4%) nannte als wichtigste Ursache, dass sie die Unternehmensgründung zugunsten einer abhängigen Beschäftigung verlassen haben. Bei der derzeitigen ausgezeichneten wirtschaftlichen Lage für Arbeitnehmer ist es wenig verwunderlich, dass sich Erwerbspersonen in eine weniger risikoreiche oder sogar besser vergütete abhängige Beschäftigung begeben.

Bemerkenswert ist, dass ein Viertel der Personen, die im letzten Jahr eine Unternehmung nicht weitergeführt haben, zum Zeitpunkt der Befragung wieder in einer Gründung involviert war, die der Umsetzung einer wahrgenommenen Gründungschance diente (vgl. Abb. 5). Weitere 5,5% versuchten sich aus Mangel an Erwerbsalternativen erneut in der beruflichen Selbstständigkeit.

Abb. 4: Wichtigster Grund für das Beenden der eigenen Unternehmung*

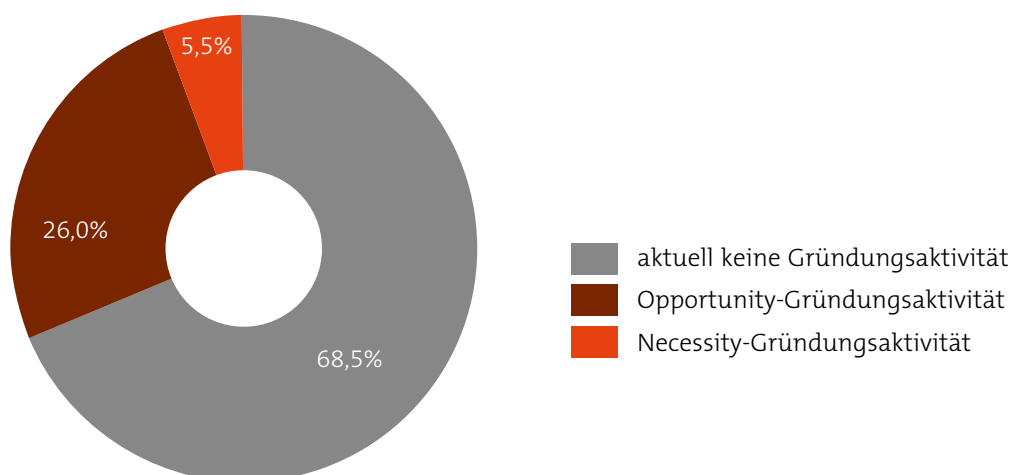


* Zahlen beziehen sich auf Gründer, die innerhalb des letzten Jahres (Zeitpunkt der Befragung: Juni/Juli 2017) eine Unternehmung in Deutschland verkauft, geschlossen, abgebrochen oder verlassen haben, die sie führten und besaßen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Abb. 5: Gründungsaktivität, nachdem im letzten Jahr eine eigene Unternehmung nicht weitergeführt wurde (%)



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

3. Wer gründet?

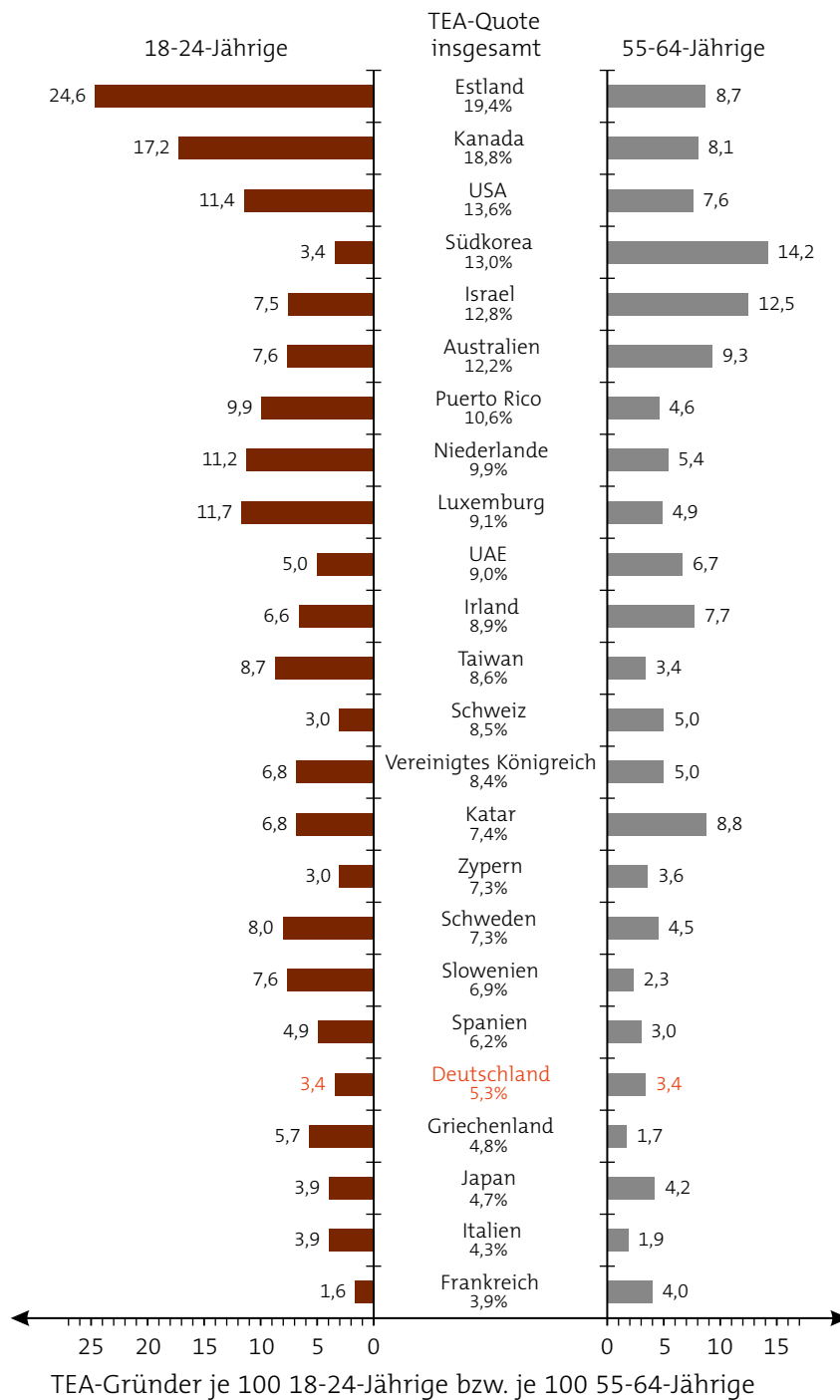
3.1 TEA-Quoten für zwei Altersgruppen in den innovationsbasierten Ländern 2017

Viele demografische Merkmale eignen sich zur Beschreibung von Unterschieden bei Gründungsaktivitäten und -einstellungen, erklären können sie diese Unterschiede aber allein nicht. Die TEA-Quote lässt sich im GEM differenziert für zahlreiche demografische Attribute berechnen. Dazu gehören beispielsweise das Geschlecht, der Bildungsstand, das Haushaltseinkommen, das Geburtsland oder das Alter. In Deutschland gründen deutlich mehr Männer als Frauen (TEA-Quoten 6,6% bzw. 3,9%) und besser Ausgebildete häufiger als Menschen mit einem niedrigen formalen Bildungsabschluss, wie die deutlich höheren TEA-Quoten unter Menschen mit Hochschul- oder Fachhochschulabschluss (8,82%) verglichen mit jenen ohne Schulabschluss (4,03%) zeigen. Im Wesentlichen steigt die Gründungswahrscheinlichkeit mit dem Niveau des formalen Bildungsabschlusses. Auch zwischen Menschen, die in einem Haushalt mit relativ hohem Haushaltseinkommen (oberstes Terzil) leben und solchen in Haushalten mit relativ geringem Einkommen (unteres Terzil), lassen sich in Deutschland statistisch signifikante Unterschiede bei der TEA-Quote zugunsten der ersten Gruppe beobachten (8,8% vs. 2,7%). Die Zusammenhänge zu den in Deutschland dominierenden Opportunity-Gründungen (und eben nicht Necessity-Gründungen) sind offensichtlich (zu den Gründungsmotiven siehe Kapitel 4.2).

Umgekehrt u-förmig ist der Zusammenhang zwischen dem Lebensalter und der TEA-Quote, auch in Deutschland: Die höchste Quote weist die Altersgruppe der 25-34-Jährigen auf (7,7%), wie auch in den Vorjahren. Gründungspolitisch interessant sind, wegen des Zusammenhangs mit dem demografischen Wandel, besonders die Gründungsaktivitäten der Altersgruppen an den beiden Polen der Zeitachse.

Abbildung 6 zeigt, dass die nationale TEA-Quote in den Ländern insbesondere von den Gründungsaktivitäten der jüngsten Altersgruppe bestimmt werden: In Estland, Kanada, den USA, Puerto Rico, den Niederlanden und Luxemburg – also sechs der neun führenden Länder bei der TEA-Quote – liegen die TEA-Quoten der 18-24-Jährigen teils um ein Vielfaches über jenen der 55-64-Jährigen. Bei den übrigen Ländern ist die Relation zwischen der TEA-Quote der 18–24-Jährigen zu jener der 55-64-Jährigen aber sehr verschieden. In einer zunehmenden Zahl an Staaten (unter anderem in Frankreich, Zypern, Katar, der Schweiz, Israel und vor allem Südkorea) gründen Ältere mittlerweile häufiger als Jüngere, wobei meist beide TEA-Quoten relativ niedrig sind. In Deutschland sind Gründer unter den 18-24-Jährigen mit 3,4% genauso häufig vertreten wie unter den 55-64-Jährigen. Aufgrund der Alterung der deutschen Bevölkerung stellen Gründungsaktivitäten der Älteren zumindest potenziell eine wichtige Säule der Gründungsaktivitäten insgesamt dar. Die überwiegend sehr jungen Flüchtlinge werden das Gesamtbild kurz- und mittelfristig nicht spürbar verändern können (siehe dazu auch Kapitel 3.2).

Abb. 6: TEA-Gründungsquoten für zwei Altersgruppen in den 24 innovationsbasierten GEM-Ländern 2017



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

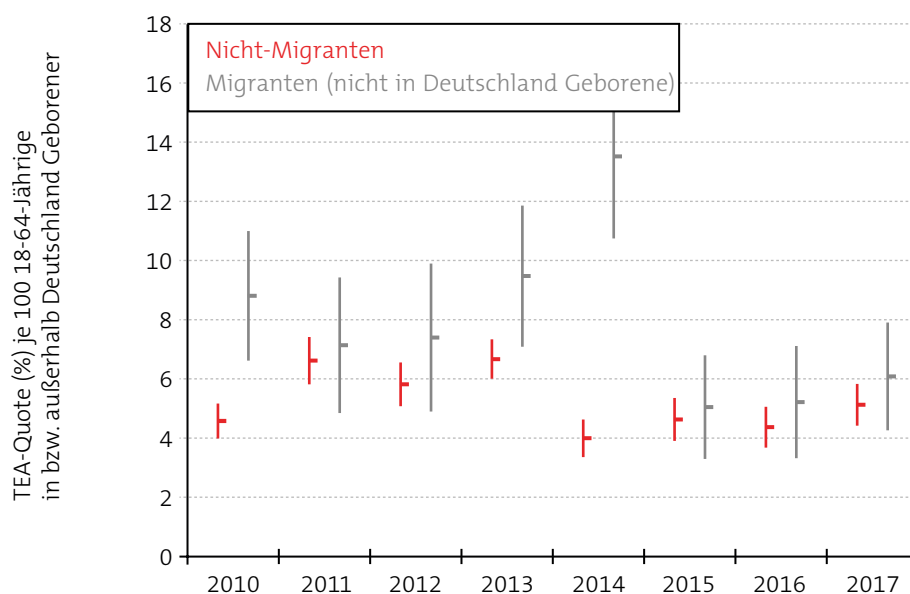
3.2 Gründungsverhalten der Migranten in Deutschland

Migranten und Personen mit Migrationshintergrund bilden eine ökonomisch wichtige und gründungspolitisch interessante Bevölkerungsgruppe mit viel Potenzial (vgl. Sternberg/von Bloh 2017). Es lohnt sich daher, das Gründungsverhalten von Migranten, hier definiert als „nicht in Deutschland geborene Person“, etwas näher zu betrachten.

Tendenziell haben Migranten in Deutschland eine höhere Gründungsneigung als Nicht-Migranten. Seit das deutsche GEM-Team Informationen bzgl. des Migrationshintergrundes erfasst, lag der Mittelwert der TEA-Quote der Migranten immer erkennbar über der der Nicht-Migranten. Einschränkend muss erwähnt werden, dass dieser Unterschied nur in einigen Jahren statistisch signifikant ist. Weil die absolute Zahl an Migranten in der Stichprobe erheblich kleiner ist als die der Nicht-Migranten, sind die

Konfidenzintervalle (für 5% Irrtumswahrscheinlichkeit) für die Gruppe der Migranten deutlich größer (vgl. Abb. 7). Zwar sind die Gründungsquoten sowohl der Migranten als auch der Nicht-Migranten nach einem deutlichen Rückgang gegenüber den Vorjahren zuletzt wieder leicht gestiegen, jedoch befinden sich beide Gruppen im internationalen Vergleich weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau. Die fünf in der GEM-Bevölkerungsbefragung 2017 nach Zahlen häufigsten Herkunftsländer der Migranten in Deutschland sind die Türkei, Russland, Kasachstan, Polen und Rumänien. Die fünf absolut häufigsten Herkunftsländer der Migranten, die TEA-Entrepreneure oder Eigentümer und Manager eines etablierten Unternehmens sind, sind Polen, der Iran, die Türkei, Pakistan und Russland.

Abb. 7: TEA-Gründungsquoten der Nicht-Migranten und Migranten in Deutschland 2010-2017



— Mittelwert

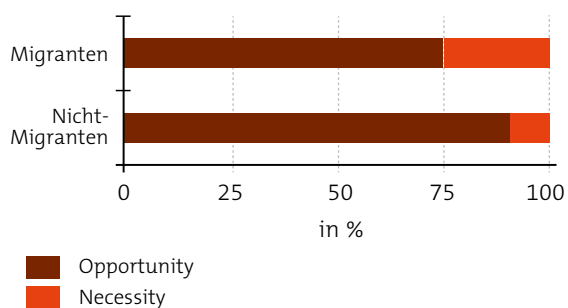
Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Die Überlappung der Balken zweier Mittelwerte ist ein Beleg dafür, dass die Unterschiede zwischen diesen Balken statistisch nicht signifikant sind.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2010-2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Entgegen der überdurchschnittlichen Gründungsneigung und den damit verbundenen ökonomischen Effekten und trotz der ganz allgemein wichtigen Rolle, die Migranten für die deutsche Wirtschaft spielen, scheint Einwanderung nach Ansicht der 2016 und 2017 vom GEM befragten Experten von der deutschen Bevölkerung tendenziell nicht als wirtschaftlich positiv erachtet zu werden (vgl. GEM-Expertenbefragung 2016 und 2017). Vergleicht man das Verhältnis zwischen Opportunity- und Necessity-Gründungen von Migranten und Nicht-Migranten, so zeigt sich zwar, dass Migranten einen höheren Anteil an Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen aufweisen (vgl. Abb. 8), allerdings ist dieser Teil längst nicht so ausgeprägt wie häufig angenommen. Migranten tragen also nicht nur über ihre überdurchschnittliche Gründungshäufigkeit, sondern auch über die Qualität ihrer Gründungen (bezogen auf die Gründungsmotivation) zur deutschen Wirtschaft bei. Sie zeigen dabei außerdem gegenüber der einheimischen Bevölkerung keinen erhöhten Gender-Bias beim Gründungsverhalten. Es wäre demnach ratsam, die Potenziale der gründungswilligen Migranten (vgl. hierzu auch Leicht et al. 2016) zu nutzen.

Abb. 8: Opportunity- vs. Necessity-TEA



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Die Expertenbefragung des GEM ergab für die Jahre 2016 und 2017, dass im Ausland geborene Gründer scheinbar durch Regeln und Gesetze zu Unternehmensgründungen nicht übermäßig gegenüber in Deutschland geborenen Gründern benachteiligt werden. Zudem existieren Beratungskonzepte und Instrumente, die speziell auf die Unternehmensgründung

durch Migranten ausgerichtet sind (vgl. GEM-Expertenbefragung 2016 und 2017, jeweils leicht überdurchschnittliche Zustimmung). Allerdings müssen eingewanderte Gründer zum Teil höhere Hürden überwinden, wenn es um die Finanzierung ihrer Gründungsvorhaben geht. Zudem haben sie generell mit „liability of foreignness“ (all jene Schwierigkeiten, die ein einheimischer Gründer in der Regel nicht hat) sowie mit sprachlichen Barrieren zu kämpfen. Dem steht die Hypothese gegenüber, dass Migranten durch ihre andere kontextuelle Sozialisierung eine gegenüber der einheimischen Bevölkerung erhöhte Wahrnehmung bzgl. ökonomischer Chancen haben. Sie können so beispielsweise durch einen „Import von Ideen“ zum Wissenstransfer nach Deutschland beitragen. In den kommenden Jahren wird sich zeigen, ob sich die jüngst gestarteten Unternehmungen am Markt durchsetzen können und sich der Trend einer recht frühen Arbeitsmarktintegration durch eine Gründung fortsetzen wird.

Für eine spezifische und effiziente Gründungsförderung von Migranten kann es relevant sein, zu wissen, ob die Gründungsneigung von der seit der Zuwanderung in Deutschland verbrachten Lebenszeit beeinflusst wird, um so den optimalen Zeitpunkt für eine gezielte Förderung abzapfen, sofern es einen solchen gibt. Die bei der GEM-Erhebung im Jahr 2015 beobachtete besonders stark überdurchschnittliche Gründungsneigung der Personen, die seit vier bis sieben Jahren in Deutschland lebten, zeigt sich in den Daten der Erhebung von 2017 nicht in dieser Ausprägung (auch nicht bei Auswahl derselben Klassenbreite für die Verweildauer). Allerdings zeigen Migranten im Jahr 2017 ebenfalls in den ersten sieben Jahren nach ihrer Ankunft in Deutschland eine, auch für Migranten, überdurchschnittliche TEA-Quote, die sich nach einer Verweildauer ab acht Jahren in Deutschland und mit einem relativ starken Einbruch für die Aufenthaltsdauer von zwölf bis fünfzehn Jahren an die TEA-Quote der einheimischen Bevölkerung anzugleichen scheint (vgl. Abb. 9). Der starke Anstieg der TEA-Quote bei Migranten, die länger als 23 Jahre in Deutschland leben (ihr Alter liegt überwiegend zwischen 35 und 54 Jahren), ist besonders interessant und sollte in den kommenden Jahren mit weiteren Erhebungen verglichen werden. In den Daten der 2015er- und 2016er-Befragung ist diese Auffälligkeit nicht vorhanden. Die

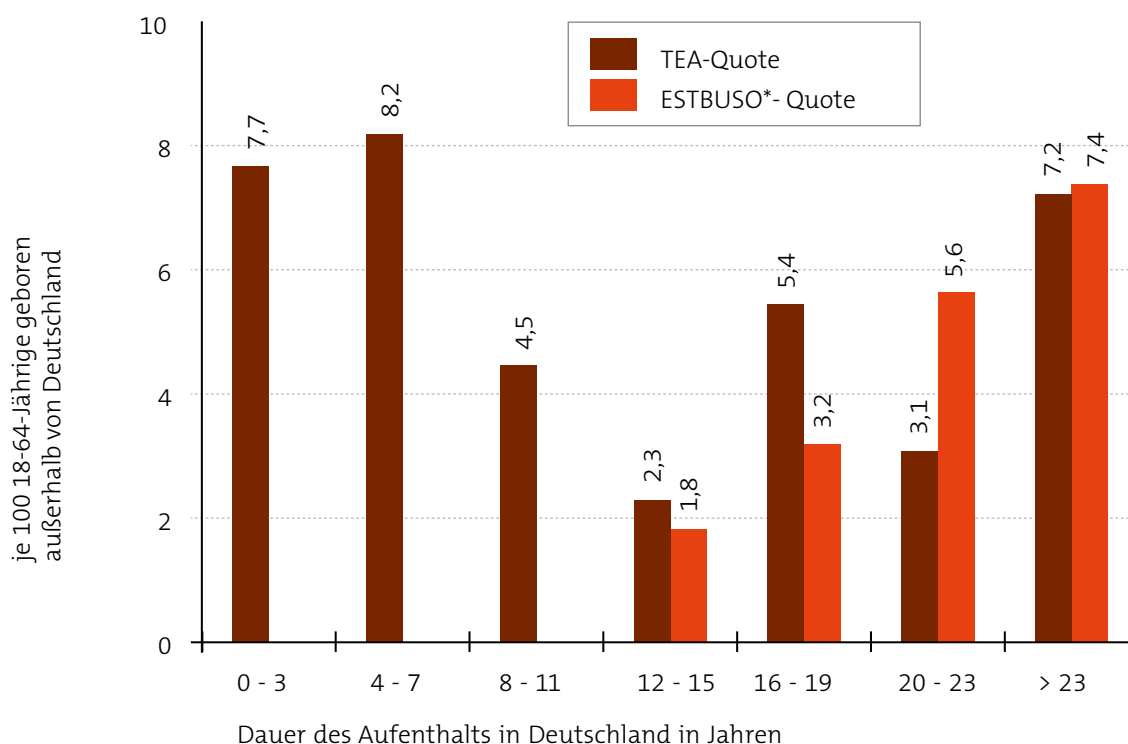
besonders in der Anfangszeit (für Deutschland) hohe Gründungsneigung könnte ein Indiz dafür sein, dass die im Rahmen der jüngsten Migrationsereignisse eingesetzten Maßnahmen und Instrumente eine unternehmerische Selbstständigkeit fördern. Die jüngst in Deutschland angekommenen Flüchtlinge können dabei allerdings zum überwiegenden Teil nicht zu den erfassbaren Probanden des GEM gehören und sich in diesen Daten also nicht direkt widerspiegeln. Die eigene Gründung muss mitnichten für jeden Migranten, wie auch für die Nicht-Migranten, die optimale Wahl der Beschäftigung sein. Das Potenzial derjenigen, die gründungswillig und -fähig sind, sollte jedoch erschlossen werden.

Abbildung 9 zeigt außerdem den Prozentanteil derjenigen Migranten, die ein eigenes Unternehmen besitzen und führen, welches älter ist als 3,5 Jahre (sie sind also nach GEM-Definition keine TEA-Gründer

mehr, sondern Owner-Manager, erfasst in der ESTBUSO-Quote).

Auffällig ist, dass Owner-Manager nur unter jenen Migranten zu finden sind, die mindestens seit zwölf Jahren in Deutschland leben. Dies ist zwar zum Teil der Definition und den betrachteten Zeitspannen geschuldet (das Unternehmen muss bereits 3,5 Jahre existieren, exklusive Vorgründungsphase), lässt andererseits allerdings den Rückschluss zu, dass Migranten in der Regel keine eigenen Unternehmen mitbringen bzw. eine im Heimatland gestartete Unternehmung in Deutschland nicht weiterbetreiben oder zumindest nicht weiterführen oder nicht weiterbesitzen. Die mit Anstieg der Verweildauer wachsende ESTBUSO-Quote (also die Quote an Personen zwischen 18 und 64 Jahren, die ein eigenes Unternehmen besitzen und führen) ist erfreulich, zum Teil jedoch sicher auch Alterseffekten geschuldet.

Abb. 9: Gründungsquoten von Migranten nach Anzahl der Lebensjahre in Deutschland 2017



*ESTBUSO (Established Business Owner): Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die ein Unternehmen besitzen und führen, das älter ist als 3,5 Jahre, an allen 18-64-Jährigen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

4. Warum wird gegründet?

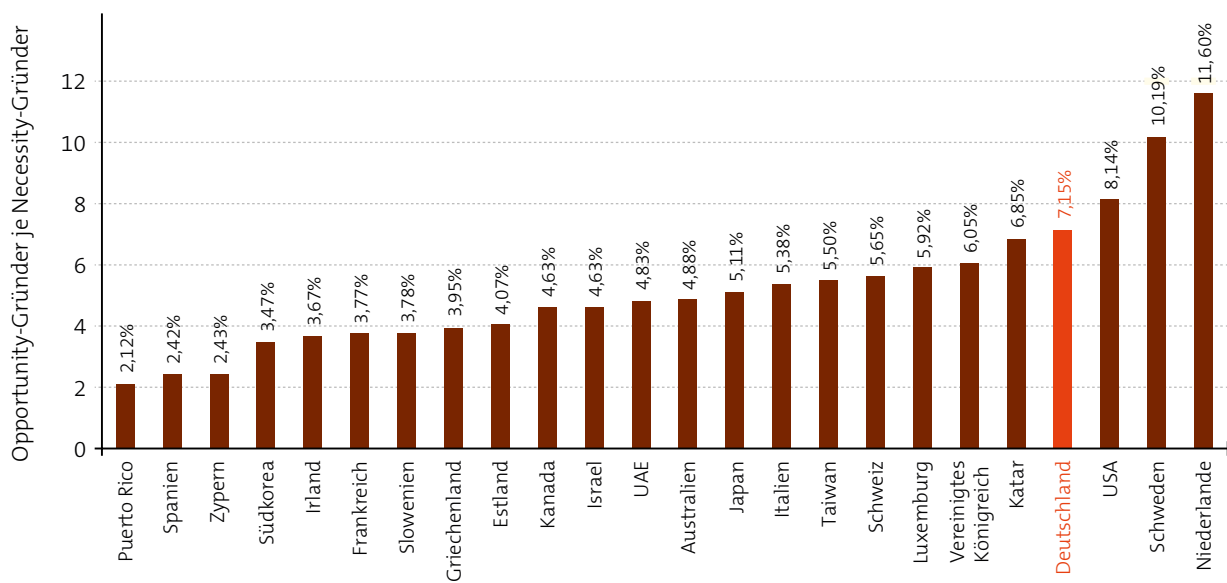
4.1 Die Gründungsmotive in den innovationsbasierten Ländern 2017

Warum Menschen sich unternehmerisch selbstständig machen oder dies planen, kann sehr verschiedene Gründe haben. Partiiell lassen sich aus den Gründungsmotiven Hinweise auf die Wahrscheinlichkeit der tatsächlichen Umsetzung einer initialen Gründungsabsicht bzw. auf den ökonomischen Erfolg einer Gründung ablesen. Der GEM trägt dem Rechnung und erfasst jährlich verschiedene Arten von Gründungsmotiven. Im Kern lassen sich zwei Motive unterscheiden: der Mangel an Erwerbsalternativen und der Wunsch des Ausnutzens einer Marktchance. Die deutsche TEA-Quote für das Gründungsmotiv Mangel an Erwerbsalternativen liegt 2017 bei 0,58% aller 18-64-Jährigen, bei Gründungen zur Ausnutzung einer Marktchance dagegen bei 4,18% (die Kombination beider Motive bleibt hier unberücksichtigt). Die Differenz zwischen diesen beiden Werten hat in den letzten Jahren in Deutschland zugenommen, was auch als Ergebnis der relativen guten Arbeitsmarktsituation sowie dem (politisch gewollten) Bedeutungsverlust der gründungspolitischen Instrumente zur Unterstützung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit (dem traditionell wichtigsten Segment der Necessity-Gründungen in Deutschland) interpretiert werden kann.

Beim internationalen Vergleich der 24 innovationsbasierten Länder zeigt sich, dass Opportunity-Gründungen in allen diesen GEM-Staaten häufiger sind als die Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen (vgl. Abb. 10). Die relativen Unterschiede zwischen beiden

Quoten sind beträchtlich, wie sich mit dem Quotienten beider Quoten leicht zeigen lässt. Der Quotient bildet das numerische Verhältnis zwischen Opportunity-Gründern und Necessity-Gründern ab. Abbildung 10 offenbart diesbezüglich erhebliche Differenzen zwischen durchaus ähnlichen Staaten der EU: Während die Niederlande (11,60) und Schweden (10,19) auf zweistellige Werte beim Quotienten kommen, ist die Quote der Opportunity-Gründer in Frankreich, Irland, Spanien oder Griechenland nur etwa dreimal so hoch wie jene der Gründer aus Mangel an Erwerbsalternativen. Deutschland liegt mit einem Quotienten von 7,15 auf dem 4. Rang unter den 24 Staaten. Sowohl der Wert des Quotienten als auch der entsprechende Rangplatz Deutschlands haben sich gegenüber den Vorjahren erneut verbessert, was positiv zu deuten ist. Bei der TEA-Quote deutlich vor Deutschland platzierte Länder wie z. B. Australien, Israel, Estland, die Schweiz, das Vereinigte Königreich oder Irland liegen hier hinter Deutschland. Die Werte des Quotienten in der Abbildung 10 lassen sich mittels der ökonomischen Rahmenbedingungen und der sich daraus ableitenden Motivstruktur insbesondere in den südeuropäischen Ländern Spanien, Griechenland und Zypern, aber auch Puerto Rico, gut interpretieren: Die relativ hohen Anteile der Necessity-Gründungen sind Indiz für Arbeitsmarktprobleme speziell bei jüngeren Menschen, für die Selbstständigkeit deshalb eine ernsthafte Option ist, anders als beispielsweise in Deutschland.

Abb. 10: Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den 24 innovationsbasierten GEM-Ländern 2017 nach Gründungsmotiv (Quotient Opportunity-Gründungen und Necessity-Gründungen)



Quotient der Quoten der Opportunity-Gründer und der Necessity-Gründer (jeweils TEA) in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2017: je höher die Säule, umso höher ist der relative Anteil der Opportunity-Gründer.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

4.2 Die zeitliche Entwicklung der Gründungsmotive in Deutschland 2002-2017

Die Gründungsmotive der Bevölkerung eines Landes sind nicht statisch, sie können sich über die Zeit wandeln, etwa weil sich die Bedingungen am Arbeitsmarkt verändern. Die Abbildung 11 auf der nächsten Seite zeigt den bekannten Quotienten der TEA-Opportunity-Quote und der TEA-Necessity-Quote seit 2002. Sowohl Zähler und Nenner des Quotienten (siehe dazu die Entwicklung der TEA-Quote auf S. 14) als auch der Quotient beider auf das Gründungsmotiv bezogenen TEA-Quoten haben sich in der Vergangenheit nicht unerheblich verändert.

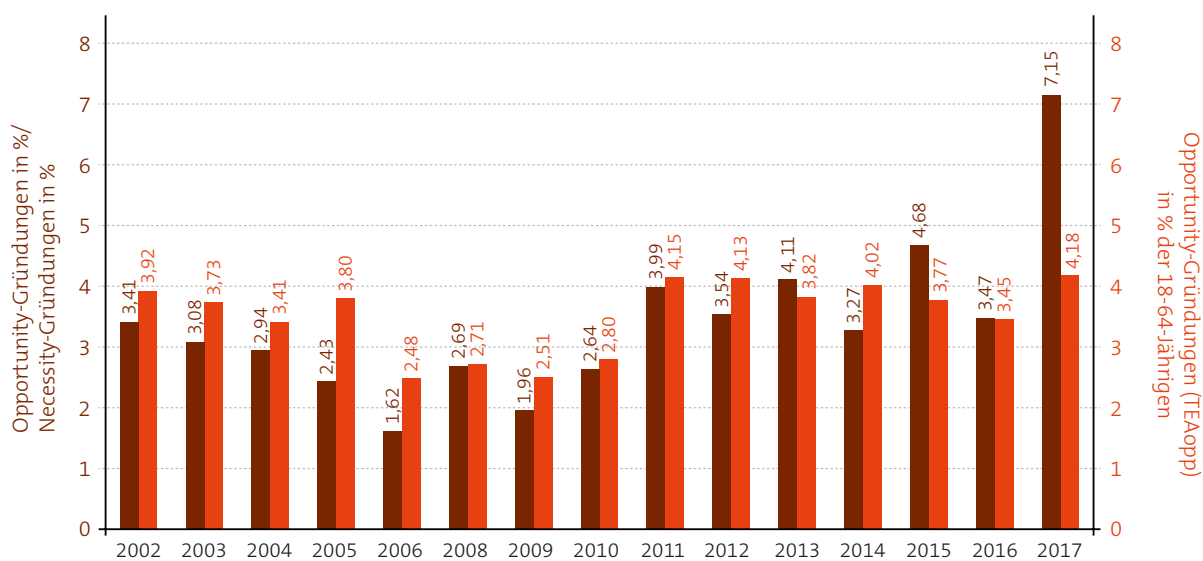
Der Wert 7,15 für das Referenzjahr 2017 ist der höchste seit 2002 im GEM ermittelte Quotient für Deutschland (braune Säulen). Dies ist als sehr positiv zu bewerten. Der Wert des Quotienten ist seit Mitte der letzten Dekade nahezu stetig angestiegen, nachdem er zuvor ebenso kontinuierlich gesunken war. Aus wachstumspolitischer Warte ist dies eine sehr gute Nachricht für die deutsche Volkswirtschaft, denn Opportunity-Gründungen wachsen häufiger und überleben länger als Necessity-Gründungen. Dies ist auch durch die Wachstumsmotive und Kompetenzen der Gründer dieser beiden Gründungstypen bedingt.

Zudem zeigt die Abbildung 11, dass der seit 2011 hohe Wert der Quotienten nicht primär mit niedrigen TEA-Necessity-Werten zu tun hat, sondern vielmehr – und auch das ist eine gute Nachricht – mit anhaltend hohen TEA-Opportunity-Quoten (rote Säulen; etwa 4% der 18-64-Jährigen und damit deutlich höher als in der zweiten Hälfte der letzten Dekade).

Drei Viertel der Gründer (75%) geben ausschließlich oder auch Opportunity-Motive für ihren Schritt in die Selbstständigkeit an, was angesichts der gesunkenen Gründungsquote insgesamt erfreulich ist. In Deutschland gründen zwar in den letzten Jahren nicht unbedingt mehr Menschen als im jeweiligen Vorjahr, aber sie tun dies häufiger als zuvor deshalb, weil sie eine Marktchance für ihr Produkt sehen und nicht aus Mangel an Erwerbsalternativen.

Betrachtet man nur die Opportunity-Gründer, dann erlauben die GEM-Daten eine weitere Präzisierung: 43% dieser Personen nennen die „größere Unabhängigkeit im Arbeitsleben“ als wichtigstes Gründungsmotiv und 23% die „Erhöhung des bisherigen Einkommens“. Auf die Summe dieser beiden Werte, die sogenannten „Improvement Driven Opportunity Motives“, entfallen in Deutschland also gut zwei Drittel der Gründer. Der Rest der Gründer nennt entweder eine Kombination von Opportunity- und Necessity-Motiven (8%) oder votiert eindeutig für Necessity-Motive (d. h. das Aufrechterhalten des bisherigen Einkommens oder den Mangel an Erwerbsalternativen; 25%). Die Referenzwerte für traditionell sehr gründungsstarke Länder wie die USA (36% Unabhängigkeit; 42% Einkommenserhöhung; 17% Necessity-Motive) sowie Kanada (29%, 27%, 21%) machen deutlich, dass und wie sich bei diesem – volkswirtschaftlich besonders wichtigen – Gründungsmotivtyp gründungsstarke Länder von einem relativ gründungsschwachen, aber bei Opportunity-Gründungen erfreulich dynamischen Land wie Deutschland unterscheiden.

Abb. 11: Opportunity-Gründungen (TEAopp) und Relation der beiden Gründungsmotive in Deutschland 2002-2017



Linke Achse:

Quotient der Quoten der Opportunity-Gründer und der Necessity-Gründer in Deutschland (jeweils TEA): Je höher die Säule, umso höher ist der relative Anteil der Opportunity-Gründer.

Rechte Achse:

Opportunity-TEA: Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die, um eine Geschäftsidee auszunutzen, während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2002-2006, 2008-2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

4.3 Die Einschätzung der Gründungschancen in Deutschland 2002-2017

Ökonomische und andere Rahmenbedingungen des nationalen und regionalen Umfeldes beeinflussen die Wahrscheinlichkeit, dass sich eine Person vorstellen kann, sich unternehmerisch selbstständig zu machen bzw. eine Geschäftsidee später tatsächlich umzusetzen. Aber nicht nur solche Kontexteinflüsse, sondern auch individuelle Gründungseinstellungen dieser Person, z. B. gegenüber Risiken oder unternehmerischen Aktivitäten generell, beeinflussen die Art der Erwerbstätigkeit. Im GEM werden drei Gründungseinstellungen seit 15 Jahren für alle Befragten (Gründer wie Nicht-Gründer) und in allen Ländern mittels desselben Wordings analysiert.

Diese drei Variablen adressieren die Angst, mit einer Gründung zu scheitern, die Einschätzung der Gründungschancen im regionalen Umfeld während der nächsten Monate sowie die Beurteilung der eigenen Gründungsfähigkeiten. Sie werden auf dieser und der folgenden Seite dargestellt.

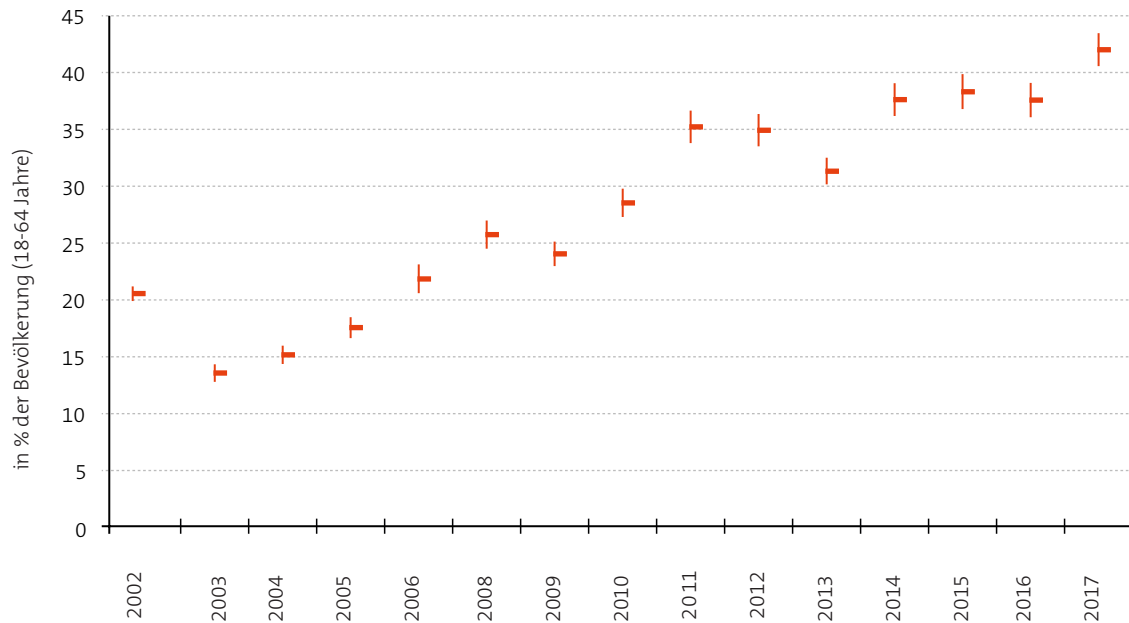
Es ist mehr als plausibel anzunehmen, dass eine Person nur dann den Schritt in die Selbstständigkeit ernsthaft in Erwägung zieht, wenn sie meint, die Gründungschancen in der Region, in der sie lebt, seien günstig. Selbstverständlich erlaubt eine solche Frage keine Rückschlüsse darauf, ob diese Einschätzung mit den tatsächlichen Gründungschancen übereinstimmt. Da die Wahrnehmung der Realität (und nicht die Realität selbst) das Handeln beeinflusst, erlauben die Daten wertvolle Schlussfolgerungen. Eine optimistische Deutung der Gründungschancen ist in Deutschland seit 2011 signifikant häufiger zu beobachten als in allen früheren Jahren seit 2002. Wie die Abbildung 12 zusätzlich zeigt, sahen 2017 die befragten 18-64-Jährigen in Deutschland die Gründungschancen so positiv wie keine der früheren Kohorten seit Bestehen des GEM. Der Anteil der Personen, die 2017 gute Gründungschancen sahen, lag bei 42%. Unter den innovationsbasierten Ländern belegt Deutschland damit einen akzeptablen Rang 13, deutlich besser als es der

schlechte Platz bei der TEA-Quote hätte erwarten lassen (siehe S. 12) und besser als der entsprechende Rangplatz im Vorjahr.

Männer nehmen in Deutschland die Gründungschancen statistisch signifikant positiver wahr als Frauen (48% vs. 35% positive Wahrnehmung bei Männern bzw. Frauen), ein Befund, der im Übrigen mit Ausnahme von drei asiatischen Ländern (Japan, Taiwan, Katar) für alle anderen GEM-Länder 2017 ebenfalls zutrifft. Auch zwischen den Altersgruppen differiert die Wahrnehmung der Gründungschancen, allerdings nur zwischen den 55-64-Jährigen und den übrigen (jüngeren) Kohorten, zugunsten Letzterer. In der besonders gründungsstarken Altersgruppe der 25-34-Jährigen ist der Prozentanteil optimistischer Einschätzungen erwartungsgemäß am höchsten (47%). Unter den gründungsschwachen Altersgruppen der 55-64-Jährigen sehen dagegen nur 36% gute Gründungschancen. Die jüngste Altersgruppe der 18-24-Jährigen gründet bekanntlich (siehe S. 20) ebenfalls unterdurchschnittlich oft, was aber weniger an der pessimistischen Sicht auf die Gründungschancen liegt, denn der Referenzwert beträgt hier 43%, nicht statistisch signifikant verschieden vom Wert der 25-34-Jährigen. Es muss also noch andere wirkungsstarke Determinanten der Gründungsentscheidung geben.

Insgesamt jedoch ist dieser historisch hohe Wert für die positive Einschätzung der Gründungschancen in Deutschland Anlass für die Hoffnung, dass in naher Zukunft auch die Gründungsquote steigen möge.

Abb. 12: Die Einschätzung der Gründungschancen in Deutschland 2002-2017



— Mittelwert

Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Die Überlappung der Balken zweier Mittelwerte ist ein Beleg dafür, dass die Unterschiede zwischen diesen Balken statistisch nicht signifikant sind.

Anteil der „Ja“-Antworten zum Statement „In den nächsten 6 Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben.“

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2002-2006, 2008-2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

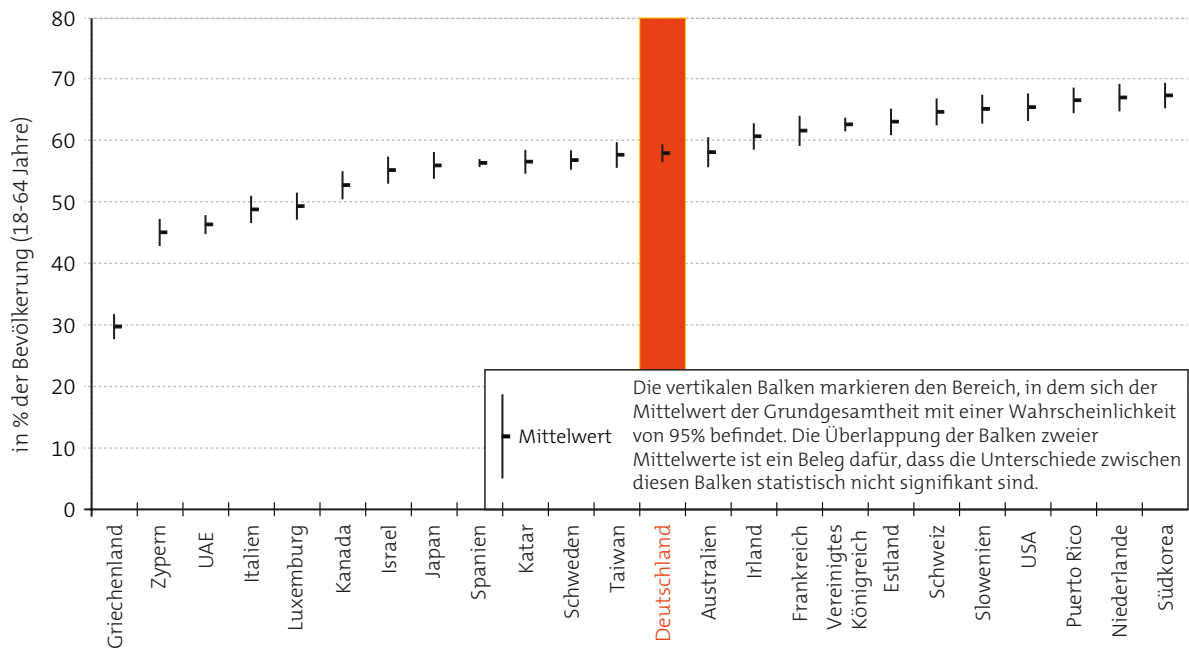
4.4 Die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis

Die Entscheidung eines Menschen über die Art seiner Erwerbstätigkeit (abhängige vs. selbstständige Erwerbstätigkeit) hängt von vielen Faktoren ab, zu denen auch Aspekte der individuellen Wahrnehmung unternehmerischer Selbstständigkeit gehören. Die auf der vorherigen Seite beschriebene Einschätzung der Gründungschancen ist einer dieser Faktoren. Sie vermag die individuelle Gründungsentscheidung aber nur partiell zu erklären. Befürchtet eine Person im Falle eines Scheiterns der Gründung gesellschaftlich, in seinem privaten Umfeld oder bei Kreditinstituten als „gescheitert“ diskriminiert zu werden, kann dies ein gravierendes Gründungshemmnis darstellen. Bezüglich dieses Faktors befindet sich Deutschland im Mittelfeld der 24 innovationsbasierten Länder: 58% der 18-64-jährigen Deutschen würde die Angst vor dem Scheitern NICHT von einer Gründung abhalten. Beispielsweise in Griechenland und Luxemburg, aber auch im gründungsstarken Kanada ist dieser Prozentwert statistisch signifikant geringer, wie die Abbildung 13 zeigt. In acht der 23 Referenzländer ist der Wert hingegen auf dem 5%-Niveau statistisch signifikant höher als in Deutschland, darunter überwiegend Länder mit einer teils deutlich höheren Gründungsquote als Deutschland. Das seit einigen Jahren entschärfte Konkursrecht hat offenbar zumindest bislang nicht wesentlich dazu beigetragen, die pessimistische Wahrnehmung weiter Teile der Bevölkerung zu verringern. Die Unterschiede zwischen den Geschlechtern sind im Übrigen seit Langem statistisch signifikant: Die Angst vor dem Scheitern würde nur 53% der Frauen, aber 63% der Männer NICHT vom Gründen abhalten. Der diesbezügliche Abstand zwischen Männern und Frauen hat sich in Deutschland um sechs Prozentpunkte vergrößert.

Noch mindestens ein weiterer Faktor beeinflusst allerdings die Entscheidung eines Individuums zugunsten oder zuungunsten einer unternehmerischen Selbstständigkeit, und zwar die Wahrnehmung der eigenen Gründungsfähigkeiten, verglichen mit den vermeintlich notwendigen Gründungsfähigkeiten. Eine optimistische Wahrnehmung der Gründungschancen und des Scheiterrisikos würde bei den meisten rational Handelnden dann trotzdem nicht zu einer Gründung führen, wenn diese Person meint, nicht über die notwendigen Gründungsfähigkeiten und -erfahrungen zu verfügen. Auch hier bestimmt die Wahrnehmung, nicht der Realitätsgehalt dieser Wahrnehmung, das Handeln. 2017 waren in Deutschland 37% der befragten 18-64-Jährigen der Ansicht, sie besäßen ausreichende Fähigkeiten und Erfahrungen zur Umsetzung einer Gründung (Rang 19 unter den 23 Referenzstaaten). Beide Werte sind stabil gegenüber dem Vorjahr, können aber nicht zufriedenstellen, zumal die entsprechenden Prozentzahlen für Deutschland in der ersten Dekade dieses Jahrhunderts statistisch signifikant höher waren.

Auch bezüglich der Wahrnehmung der eigenen Gründungsfähigkeiten existieren auffällige Unterschiede zwischen den Geschlechtern. Männer sind statistisch signifikant häufiger als Frauen der Überzeugung, die notwendigen Fähigkeiten und Erfahrungen zu besitzen (44% vs. 31%). Dies trifft – mit Ausnahme von Israel – auf alle anderen innovationsbasierten GEM-Länder ebenfalls zu.

Abb. 13: Die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis in den 24 innovationsbasierten GEM-Ländern 2017



Prozentanteil derjenigen, die angeben, dass die Angst vor dem Scheitern sie NICHT von einer Unternehmensgründung abhält.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

4.5 Gründungsaktivität und -einstellungen nach höchstem Bildungsabschluss

Die Total early-stage Entrepreneurial Activity verteilt sich in Deutschland zu je ca. 40% auf Personen, deren höchster formaler Bildungsabschluss eine betriebliche oder schulische Ausbildung ist, und auf Universitäts- oder Fachhochschulabsolventen. Zwar weist letztere Personengruppe mit knapp 9% die höchste TEA-Quote auf (vgl. Tab. 1), jedoch gehören knapp 50% der Gründer in Deutschland zur erstgenannten Gruppe. Diese Personen mit betrieblicher oder schulischer Ausbildung als höchstem formalen Bildungsabschluss sind also nach absoluten Maßstäben sehr wichtig, auch als potenzielle Zielgruppe der Gründungspolitik, obwohl ihre TEA-Quote nur bei 4% liegt. Der Anteil an Personen mit tertiärer Bildung an der gesamten TEA ist dabei seit knapp zehn Jahren deutlich, wenn auch nicht linear, angestiegen (vgl. auch Sternberg et al. 2015). Generell lässt sich sagen, dass mit einem steigenden Grad an Bildung auch die TEA-Quote wächst. Zwar sind innovative Startups, häufig auch aus dem Tech-Bereich, besonders sichtbar und werden oft mit überproportional positiven (regional-) ökonomischen Auswirkungen und Wachstum assoziiert. Es sollte jedoch bedacht werden, dass diese Art von Unternehmen weniger als 10% des gesamten Gründungsgeschehens ausmachen (vgl. Bretz 2017). Die „normalen“ Gründungen von kleinen und mittleren Unternehmen oder freiberufliche Arbeiten sollten in der Summe keinesfalls vernachlässigt und in ihrer Wirkung unterschätzt werden.

Der Quotient aus Opportunity- und Necessity-TEA-Gründungen ist für jede Kategorie erfreulich hoch, wobei die Werte der Gruppe „noch in der Schule, Ausbildung, im Studium“ für alle Spalten mit einer gewissen Vorsicht interpretiert werden sollten, da der Stichprobenumfang dieser Untergruppe verhältnismäßig klein und die Unsicherheit der Ergebnisse entsprechend hoch ist.

Die höchste Zustimmung zur Selbsteinschätzung der Gründungsfähigkeit zeigt die Gruppe der Meister und Techniker. Der Weg der Meister- oder Technikerschule wird sicher häufig eingeschlagen mit dem Ziel, einen eigenen Betrieb zu gründen. Auch könnten die Befragten Eigentümer eines Betriebes sein, dessen Führung ihnen Gründungskompetenz und ein entsprechendes Selbstbewusstsein verleiht.

Bei der Frage, ob die Angst vorm Scheitern von einer Unternehmensgründung abhalten würde, zeigen sich keine großen Unterschiede. Die Personen, die keinen Bildungsabschluss haben oder sich noch in der Ausbildung befinden, weisen bei dieser Frage zwar die niedrigste Zustimmung auf, haben aber zugleich auch die geringsten TEA-Quoten. Dass die Angst vorm Scheitern von einer Gründung abhält, korreliert weder positiv noch negativ mit dem Alter der Person. Dies spricht dafür, dass andere Faktoren wie der Fokus auf die Ausbildung, das Lebensalter und damit einhergehende Erfahrung, akkumuliertes Eigenkapital oder die finanzielle Versorgung durch die Familie eine weitaus wichtigere Rolle spielen. Es ist anzumerken, dass die GEM-Bevölkerungsbefragung erst Personen ab 18 Jahren erfasst.



Tab. 1: Gründungsaktivität und -einstellungen der 18-64-Jährigen nach höchstem Bildungsabschluss

	Ausbildung (betrieblich und schulisch)	Fach-, Meister- oder Technikerschule, Berufs- oder Fachakademie	Hoch- oder Fachhochschule	Kein Ausbildungsabschluss	noch in Ausbildung, Studium, Schule
Anteil des formalen Bildungsabschlusses an Gesamt-TEA (%)	40%	11,06%	38,30%	7,66%	2,98%
TEA-Quote innerhalb des formalen Bildungsabschlusses (%)	4%	7%	9%	4%	2%
Quotient aus Opportunity- und Necessity-TEA	9,63	9,00	6,01	7,02	2,00
Selbsteinschätzung: besitzen notwendiges Know-how für eine Gründung (%)	34%	60%	49%	25%	17%
Angst vorm Scheitern würde von Gründung abhalten (%)	47%	43%	41%	37%	36%
Leitung eigenes Unternehmen, das älter ist als 3,5 Jahre (%)	5%	13%	9%	2%	2%

Die Kategorie „Anderer Abschluss“ (N=90) wurde in der Betrachtung nicht berücksichtigt.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

5. Was wird gegründet?

5.1 Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen in den innovationsbasierten Ländern 2017

Unternehmensgründungen sind wirtschaftspolitisch auch deshalb interessant, weil sie nach weit verbreiteter Ansicht ökonomisches Wachstum generieren, zumindest aber den sektoralen Strukturwandel beeinflussen. Zwar gilt mittlerweile in der Gründungsforschung als gesichert, dass Gründungen nicht per se volkswirtschaftliches Wachstum generieren. Für die – nur einen Teil der Gründungen umfassenden – tatsächlich ökonomisch wachsenden und hinreichend lange überlebenden Gründungen gilt dies allerdings sehr wohl. Gründungswachstum ist ein durchaus multidimensionales Phänomen, das sich nicht vollständig mit nur einem Wachstumskriterium empirisch abdecken lässt. Das zumindest beliebteste Kriterium ist das Beschäftigtenwachstum einer Gründung – was erstens voraussetzt, dass die Gründung überhaupt Beschäftigte hat und zweitens ein gewisses Alter erreicht. Die GEM-Daten belegen, dass in Deutschland knapp 70% aller Gründungen mindestens einen Arbeitsplatz schaffen (ohne die Gründer selbst). Die TEA-Quote dieser Gründungen liegt 2017 bei 3,67%, was nur Rang 20 unter 24 innovationsbasierten Ländern bedeutet. Die entsprechenden Werte für die USA, Kanada und Estland sind etwa dreimal so hoch. Diese Länder weisen aber allesamt auch eine höhere TEA-Quote insgesamt auf. Die Abbildung 14 korrigiert diese Levelleffekte und zeigt den prozentualen Anteil der TEA-Gründungen mit mindestens einem Arbeitsplatz

(aktuell oder erwartet in den nächsten fünf Jahren). Gut zwei Drittel aller Gründungen in Deutschland erfüllen derzeit dieses Kriterium. Der Wert liegt im internationalen Vergleich im unteren Mittelfeld und ist deutlich höher als etwa in Schweden, Spanien oder Japan, aber signifikant niedriger als zum Beispiel in einigen anderen eher gründungsschwachen Ländern wie Griechenland, Zypern oder Frankreich.

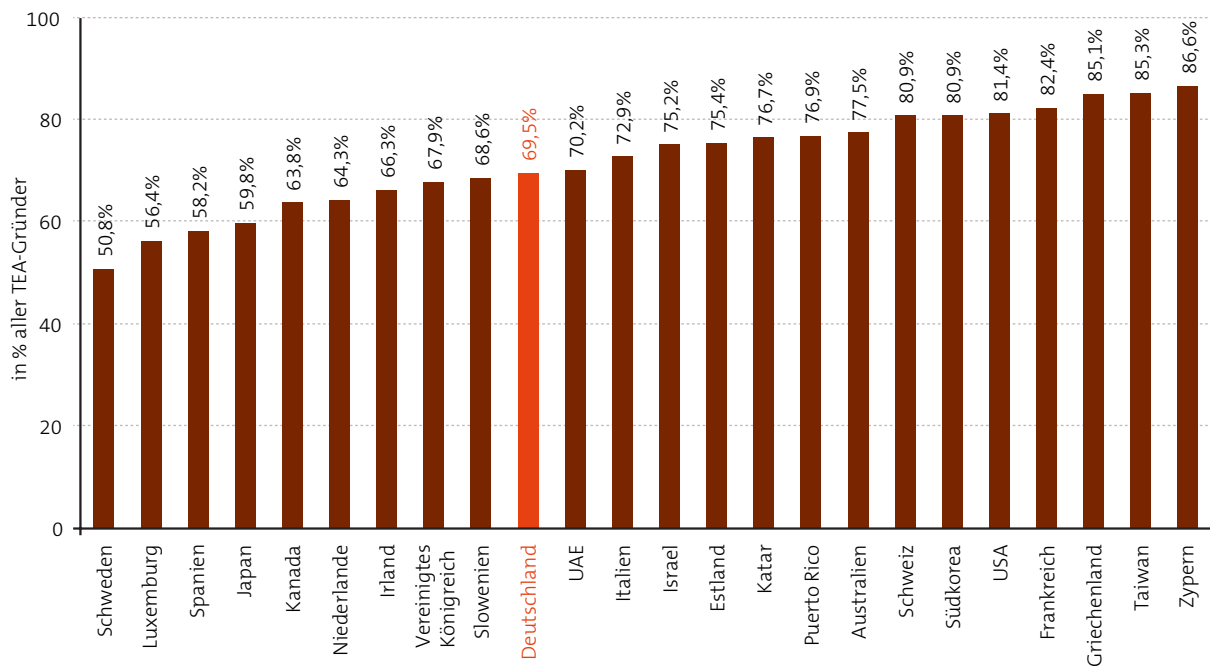
Arbeitsmarktbezogen noch wichtiger als die Frage, ob zumindest ein Arbeitsplatz durch eine Gründung geschaffen wird, ist die Gesamtzahl der generierten Arbeitsplätze. Immerhin knapp ein Fünftel der TEA-Gründer in Deutschland ist der Ansicht, dass ihre Gründung in fünf Jahren mindestens zehn Beschäftigte haben und die Beschäftigtenzahl in diesem Zeitraum um mindestens 50% wachsen wird. Nur zehn innovationsbasierte Länder hatten 2017 einen höheren Wert. Noch ein anderer Vergleich zeigt, dass dieses Ergebnis durchaus für die beschäftigungspolitische Relevanz von Gründungen in Deutschland spricht: Der Referenzwert für „etablierte Gründungen“ (im GEM definiert als Unternehmen, die mindestens 3,5 Jahre alt sind), liegt bei nur 2,3%. Dies bedeutet, dass aktuell die Gründer älterer Unternehmen in Deutschland weniger optimistisch sind als die Gründer junger Unternehmen hierzulande, was die Anzahl zukünftig von ihnen geschaffener Arbeitsplätze betrifft. Auch

in anderen innovationsbasierten Ländern sind die Arbeitsplatzexpectationen der etablierten Unternehmen stets geringer als jene der in Gründung befindlichen Unternehmen.

Die Bilanz bzgl. der Beschäftigungseffekte von Gründungen in Deutschland ist also ambivalent (aber nicht widersprüchlich): Knapp 70% der Gründer erwarten zumindest einen Beschäftigten in den ersten fünf

Jahren (bzw. haben diesen bereits eingestellt), was im Mittelfeld der vergleichbaren Länder liegt. Gründer, die ein besonders starkes Beschäftigungswachstum erwarten, sind in Deutschland aber relativ häufig. Ob dies Ausdruck von allzu großem Optimismus oder einer realistischen Einschätzung der zukünftigen Entwicklung seitens der Gründerpersonen ist, vermögen die Daten nicht zu zeigen.

Abb. 14: Gründungen (TEA) mit mindestens einem Arbeitsplatz jetzt oder in fünf Jahren (ohne die Gründerperson selbst) in Prozent aller Gründungen in den 24 innovationsbasierten GEM-Ländern 2017 (%)



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

5.2 Exportstarke Gründungen in den innovationsbasierten Ländern 2017

Die auf der vorherigen Seite behandelten Beschäftigungseffekte basieren auf den Einschätzungen der befragten tatsächlichen oder möglichen Gründer. Andere GEM-Variablen im Datensatz erlauben – über spezifische Merkmale der Gründung – Schlussfolgerungen zur Bewertung der genannten Beschäftigungseffekte.

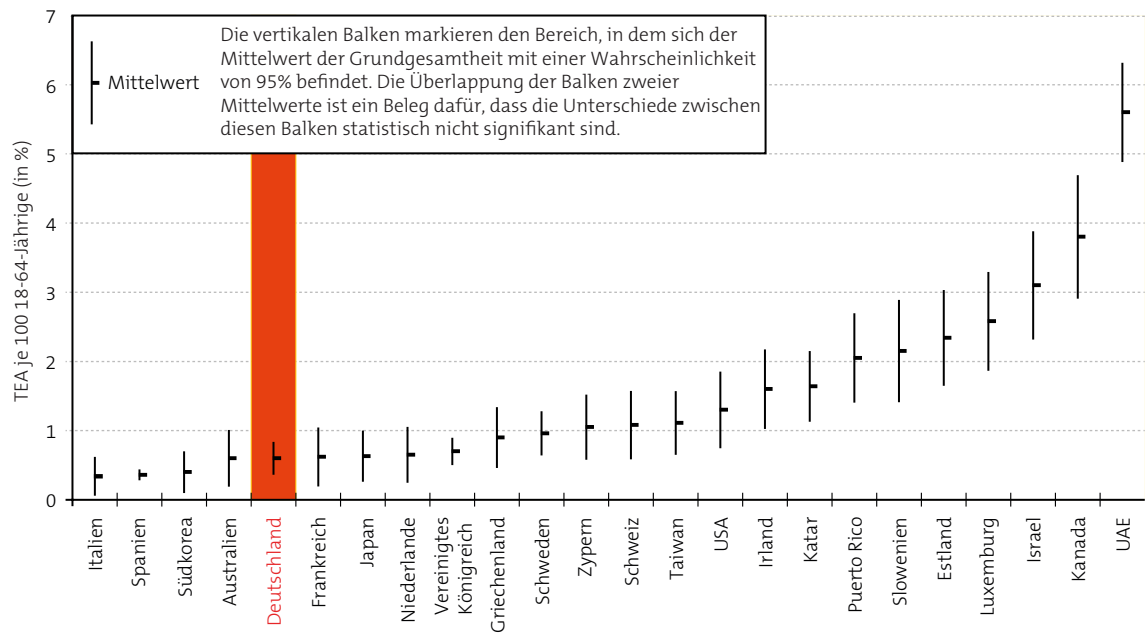
Abbildung 15 betrifft einen Aspekt der Wachstumsorientierung von Gründungen: die Internationalisierung der Produkte und Dienstleistungen, die das neue Unternehmen anbietet. Genauer: den erwarteten Anteil der Kunden im Ausland. Misst man deren Anteil als TEA-Quote (Bezug also: 18-64-Jährige) für jene Gründer, die aktuell oder in fünf Jahren mindestens 50% ihrer Kunden im Ausland erwarten, liegt diese Quote in Deutschland bei 0,61%. Dieser Wert ist 50% über dem Vergleichswert der etablierten Unternehmen (älter als 3,5 Jahre) in Deutschland. Anders als in den beiden Vorjahren hat die Hälfte der Referenzländer einen statistisch signifikant höheren Wert.

Betrachtet man nur die Young Entrepreneurs (die also schon gegründet haben), erwarten 63%, dass sie auch Umsätze im Ausland haben werden. Bei lediglich 3% dieser Young Entrepreneurs sind dies erwartet sogar mehr als drei Viertel des Gesamtumsatzes. Bezieht man diesen Indikator statt auf Young Entrepreneurs auf alle TEA-Gründungen, sinkt er auf 2%. Beide letztgenannten Werte sind 2017 für nahezu alle innovationsbasierten Länder höher, nicht nur für ökonomisch starke, relativ kleine und daher sehr häufig auf den Export angewiesene Volkswirtschaften wie Luxemburg oder die Schweiz. Dieser enttäuschend niedrige Wert sollte jedoch nicht überbewertet werden, denn noch in den Vorjahren lag er in Deutschland wesentlich höher.

Betrachtet man statt des TEA-Wertes (der natürlich auch von der zwischen den Ländern stark differierenden TEA-Quote insgesamt geprägt wird) den Anteil dieser (erwartet) exportstarken Gründungen an allen TEA-Gründungen, dann erfüllen 2017 lediglich 2% der TEA-Gründungen in Deutschland das genannte Kriterium von mehr als 75% Auslandsumsatz. Dies ist der geringste Wert unter den innovationsbasierten Volkswirtschaften.

Die Werte der meistgenannten Variablen zum Exportanteil am Umsatz korrelieren stark und positiv mit anderen Merkmalen wachstumsorientierter Gründungen und Gründer, wie z. B. der Erwartung, viele Arbeitsplätze in den kommenden fünf Jahren zu schaffen oder besonders wissensintensive Produkte herzustellen.

Abb. 15: Gründungen (TEA) mit mindestens 50% Auslandsumsatz jetzt oder in fünf Jahren in Prozent aller 18-64-Jährigen in den 24 innovationsbasierten GEM-Ländern 2017



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A



Die Infrastruktur,
die Einstellung gegenüber Innovationen,
der Schutz geistigen Eigentums
und öffentliche Förderprogramme
werden in Deutschland besonders
positiv bewertet.

6. In welchem Kontext wird gegründet?

6.1 Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland

Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen eines Landes oder einer Region umfassen politische, ökonomische, soziale und kulturelle Kontextfaktoren. Sie nehmen Einfluss auf die Quantität und Qualität von Unternehmensgründungen. Im Einzelfall geht es darum, ob sich eine Person für eine eigene unternehmerische Tätigkeit entscheidet und inwieweit diese erfolgreich verläuft. Grundsätzlich gilt: Gründungsbezogene Rahmenbedingungen entfalten ihre Wirkung immer im Verbund. Für die Analyse ist es jedoch hilfreich, eine individuelle Betrachtung vorzunehmen.

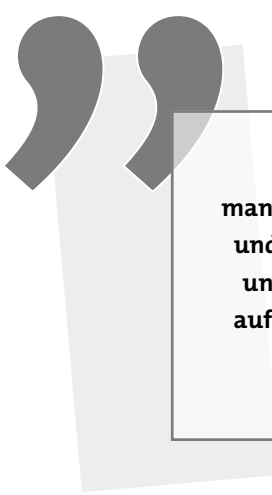
Diesen Rahmenbedingungen widmet sich der National Expert Survey (NES) des GEM. Beim NES werden pro GEM-Land und Erhebungsjahr mindestens 36 Gründungsexperten befragt. 2017 haben sich an der Befragung in Deutschland 57 Experten beteiligt. Ziel der Befragung ist es, für jede betrachtete Rahmenbedingung zu ermitteln, ob diese nach Meinung der Experten eher negativ oder positiv ausgeprägt ist, welche Bedeutung sie hat und inwieweit jeweils eine besonders fördernde oder besonders hemmende Wirkung auf das Gründungsgeschehen in Deutschland ausgeübt wird (vgl. Anhang).

Die Ausprägungen gründungsbezogener Rahmenbedingungen in Deutschland weisen über die vergangenen Jahre nur geringe Veränderungen auf. Besonders positiv werden die Infrastruktur, die Einstellung von Konsumenten und Unternehmen gegenüber Innovationen, der Schutz geistigen Eigentums und öffentliche Förderprogramme bewertet. Neue Unternehmen profitieren außerdem von einem breiten Spektrum an Beratern und Dienstleistern. In den genannten Bereichen bietet Deutschland für Unternehmensgründungen ein gutes Umfeld. Der überwiegende Teil der Rahmenbedingungen wird von den befragten Experten als verbesserungswürdig eingeschätzt. Allen voran erhält die schulische und außerschulische Gründungsausbildung besonders schlechte Bewertungen. Der Bereich Regulierung und Steuern wird im Hinblick auf Gründungsaktivitäten ebenfalls als kritisch identifiziert. Auch die gesellschaftlichen Werte und Normen erhalten eine wenig gründungsfreundliche Einstufung (vgl. Abb. 16).

Initiativen von Seiten der Politik, das Engagement von Gründerpersönlichkeiten und der öffentliche Diskurs sind hier wichtige Veränderungsfaktoren. Die regionalen kulturellen Ausgangsbedingungen sind in Deutschland jedoch sehr verschieden. Die Wahrnehmung von Gründungschancen oder die Angst vor dem Scheitern variieren sehr stark und erfordern somit unterschiedliche Herangehensweisen und Reaktionen der Gründungsförderpolitik (vgl. Kapitel 4). Darüber hinaus zeigt sich eine außerordentliche Persistenz des Niveaus regionaler Gründungsaktivitäten und unternehmerischer Selbstständigkeit. Veränderungen stellen sich nur über sehr lange Zeiträume ein. Legislaturperioden sind in der Regel zu kurz, um sichtbare Effekte herbeizuführen. Entwicklungsansätze müssen von den regionalen Stakeholdern langfristig verfolgt werden und dürfen nicht nur politisch verankert sein (vgl. Fritsch und Wyrwich 2014).

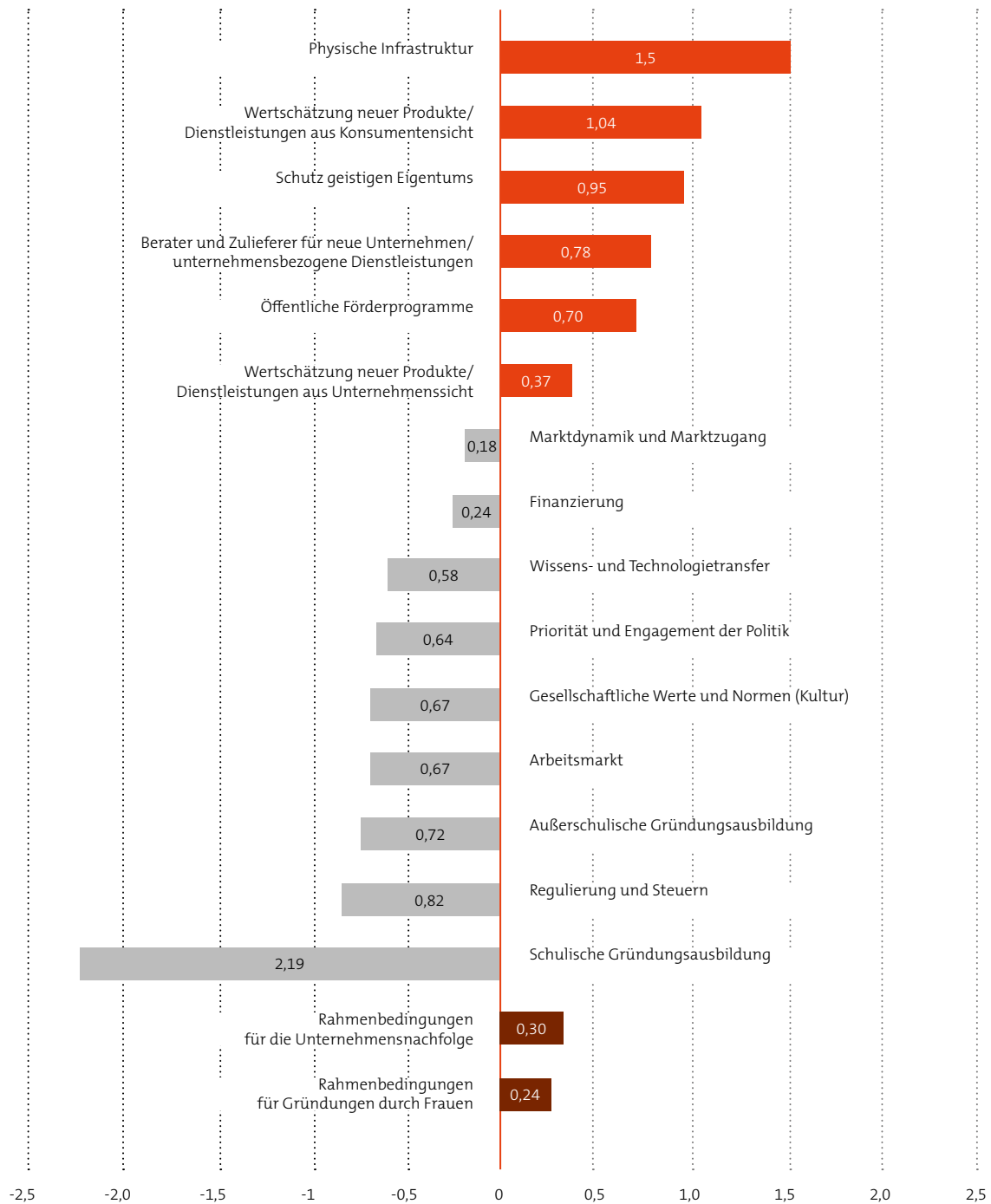
Der vorliegende GEM-Länderbericht 2017/18 enthält im Vergleich zu den Vorjahren eine ergänzende Aufbereitung der Experteneinschätzungen. Neben den Abweichungen vom theoretischen Mittelwert werden die Bewertungen der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zusätzlich in Prozentwerten dargestellt. Die Verteilung der Antworten je Rahmenbedingung wird somit erkennbar. Hierbei kommt eine fünfstufige Skala zur Anwendung. Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen werden als „negativ“, „eher negativ“, „teils teils“, „eher positiv“ oder „positiv“ bewertet (vgl. Abbildung 17).

Neben der Ausprägung werden von Seiten der Experten jeweils drei Rahmenbedingungen identifiziert, die eine besonders hemmende und eine besonders unterstützende Wirkung auf neue unternehmerische Aktivitäten ausüben (vgl. Anhang). Die Gründungsausbildung und die Kultur wirken als besondere Hemmnisse für die Entfaltung von Gründungsaktivitäten. Als Gunstfaktoren werden hingegen die Rahmenbedingungen Physische Infrastruktur und Öffentliche Förderprogramme gesehen. Auffällig ist, dass die Finanzierung von Gründungsvorhaben wie bereits im vergangenen Jahr zwar einerseits als Hemmnis, aber andererseits auch als Gunstfaktor eingeschätzt wird. Auf den ersten Blick erscheint dieses Ergebnis als wenig schlüssig. Eine nähere Betrachtung der methodischen Vorgehensweise zeigt jedoch, wie diese Einschätzung zustande kommt. Bei den befragten Experten besteht bei dieser Rahmenbedingung eine ausgeprägte Uneinigkeit. Ein Teil der Experten schätzt die Finanzierungsbedingungen für Gründer als besonders schlecht ein, der andere Teil sieht hingegen in den Finanzierungsmöglichkeiten einen Gunstfaktor für Gründer. Aufgrund der jeweiligen überdurchschnittlichen Häufigkeit der Nennung gehören die Finanzierungsbedingungen sowohl zu den wichtigsten drei Gründungshemmnissen als auch zu den wichtigsten drei Gunstfaktoren. Möglicherweise spielen hier die unterschiedlichen Finanzierungsanforderungen von Gründungen eine Rolle. Während ein Handwerker für die Finanzierung der Einrichtung seiner Schreinerei unter Umständen ohne größere Probleme einen Förderkredit erhält, findet ein Hightech-Startup mit hohem Kapitalbedarf eventuell sehr schwer einen passenden Venture-Capital-Investor.



Insbesondere die mangelnde Gründungsausbildung und die gesellschaftlichen Werte und Normen wirken hemmend auf die Gründungsaktivitäten in Deutschland.

Abb. 16: Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2017

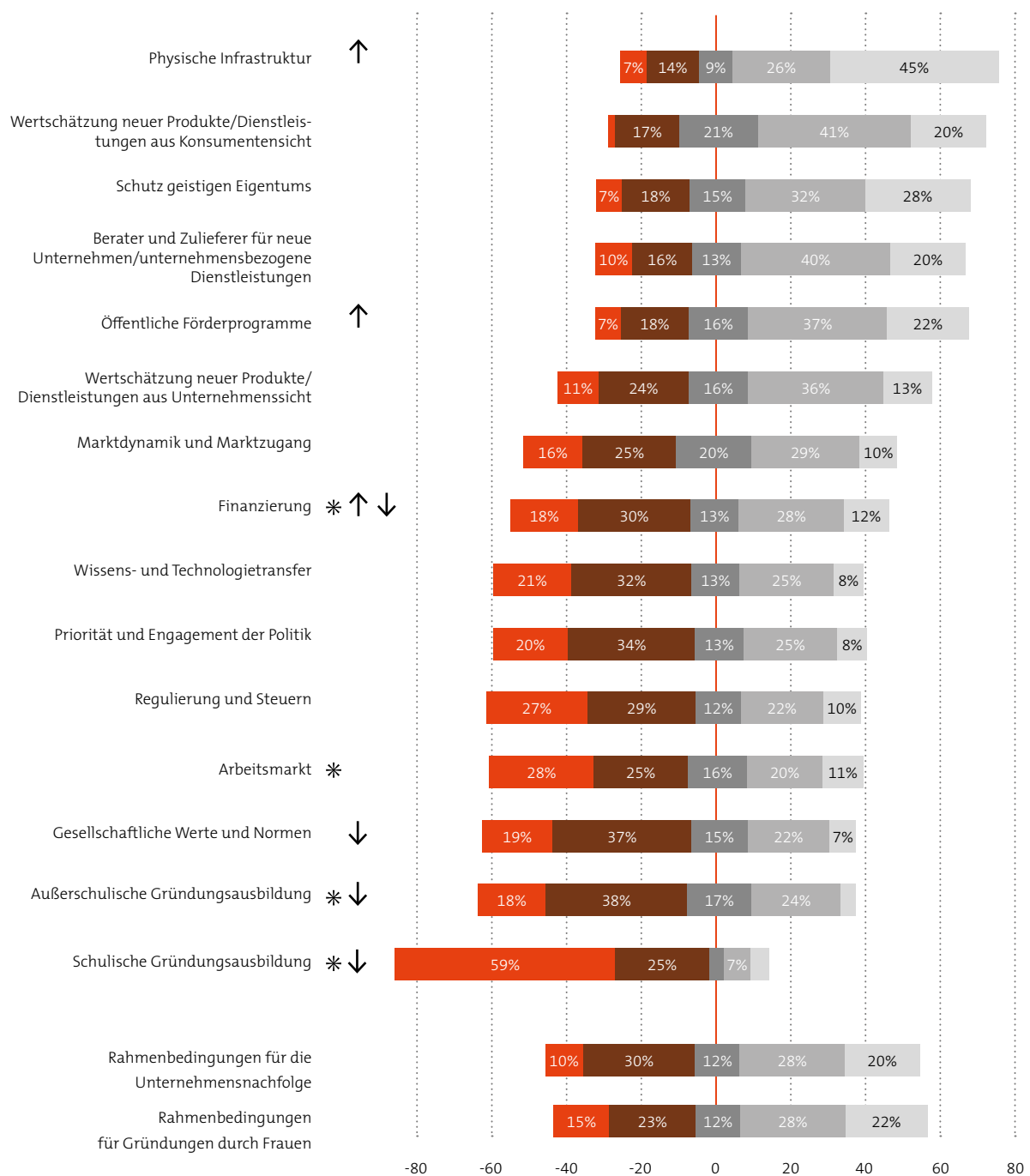


Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufungen einer Reihe von Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr). Je höher der Wert, desto besser wurde die Rahmenbedingung eingeschätzt. Die Länge der Balken gibt die positive oder negative Abweichung vom theoretischen Mittelwert der Neunerskala an.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Abb. 17: Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2017



* Diese Rahmenbedingung wird von den befragten Experten als besonders wichtig angesehen.

↑ Diese Rahmenbedingung wird von den befragten Experten als Gunstfaktor angesehen, der besonders unterstützend auf die Gründungsaktivitäten wirkt.

↓ Diese Rahmenbedingung wird von den befragten Experten als Gründungshemmnis angesehen, das die Entfaltung neuer unternehmerischer Aktivitäten besonders erschwert.

■ negativ ■ eher negativ ■ teils, teils ■ eher positiv ■ positiv

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufungen einer Reihe von Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr). Je höher der Wert, desto besser wurde die Rahmenbedingung eingeschätzt. Die Länge der Balken gibt die positive oder negative Abweichung vom theoretischen Mittelwert der Neunerskala an.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

6.2 Gründungsbezogene Rahmenbedingungen im Fokus

Die Erläuterung der im GEM untersuchten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen ist im vorliegenden Länderbericht folgendermaßen strukturiert:

- Nennung der zu einer Rahmenbedingung jeweils zugehörigen Kontextfaktoren
- Einschätzung der Bedeutung für den Gründungsstandort Deutschland
- Erläuterungen der Ausprägungen der jeweiligen Rahmenbedingung insgesamt sowie ausgewählter Kontextfaktoren
- Aufgreifen von Handlungsempfehlungen durch die befragten Experten

Für die Verdeutlichung ausgewählter Einschätzungen von Kontextfaktoren durch die Experten, werden diese in Form von Kreisdiagrammen grafisch dargestellt. Andere Faktoren werden im Text erläutert. Die Rahmenbedingungen Gründungsausbildung, Unternehmensnachfolge und Gründungen durch Frauen erhalten im vorliegenden Länderbericht eine besondere Aufmerksamkeit und werden ausführlich analysiert. Bei den letzten beiden Rahmenbedingungen handelt es sich um Sonderthemen, die keinen festen Bestandteil der jährlichen Analyse des GEM darstellen.

6.2.1 Physische Infrastruktur

Die Rahmenbedingung Physische Infrastruktur umfasst Standortfaktoren wie das Verkehrsnetz, die Telekommunikationsmöglichkeiten sowie Leistungen der Versorgungsbetriebe. 68% der Experten schätzen die Bedeutung für den Gründungsstandort Deutschland als hoch oder sehr hoch ein. Im Ranking der Wichtigkeit der Rahmenbedingungen landet die Physische Infrastruktur auf Platz sieben, also im Mittelfeld.

Im Hinblick auf die Ausprägung erreicht jedoch keine andere Rahmenbedingung eine höhere Bewertung. Über 70% der Experten geben der Physischen

Infrastruktur des Gründungsstandortes Deutschland eine positive Bewertung. Dementsprechend überdurchschnittlich fallen auch die Einschätzungen einzelner Kontextfaktoren aus. Junge und wachsende Unternehmen können in Deutschland auf eine sehr gute Infrastruktur bezüglich Straßen und Telekommunikation zugreifen. Der Zugang zu Kommunikationsmöglichkeiten wie Telefon und Internet ist in vielen Regionen vorhanden und die Preise sind nicht zu hoch. Bei der Aktivierung eines Anschlusses kann jedoch ein Zeitproblem entstehen. Nach Einschätzung von 44% der Gründungsexperten ist es möglich, dass die Einrichtung des Zugangs mehr als eine Woche Wartezeit beansprucht (vgl. Abb. 18).

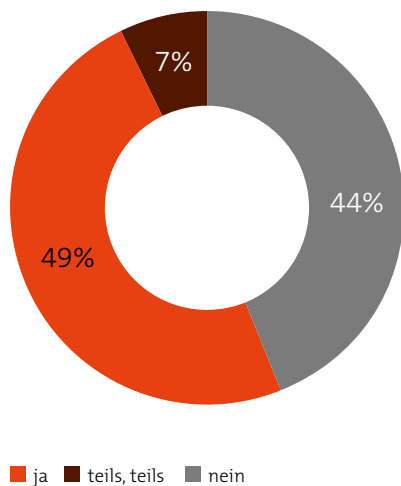
Die Kosten für Leistungen der Versorgungsbetriebe – Strom, Gas, Wasser – sind für Gründer bezahlbar. Lediglich einer von zehn Experten sieht darin ein finanzielles Problem. Positiv ist ebenfalls, dass die Unternehmen ohne Wartezeit auf Leistungen der Versorgungsbetriebe zugreifen können.

Die Experten empfehlen – trotz der sehr guten Bewertung des Faktors Physische Infrastruktur – hohe Investitionen für die Erweiterung von vorhandenen Straßen und die flächendeckende Versorgung von Unternehmen mit symmetrischem Hochgeschwindigkeitsinternet. Als Handlungsfeld werden auch die teils hohen Mietpreise für Gewerbeimmobilien in Ballungsräumen angesehen.

6.2.2 Wertschätzung neuer Produkte/Dienstleistungen

Die Rahmenbedingung Wertschätzung von Innovationen umfasst Aspekte der Innovationsoffenheit sowohl aus Sicht der Unternehmen als auch aus Sicht der Konsumenten. Die Gründungsexperten schätzen den Faktor zu fast 60% als wichtig bzw. sehr wichtig ein. Im Vergleich zu den anderen Rahmenbedingungen belegt die Wertschätzung neuer Produkte/Dienstleistungen Platz elf und ordnet sich somit im hinteren Drittel ein.

Abb. 18: Kann ein neues oder wachsendes Unternehmen in Deutschland innerhalb von ungefähr einer Woche guten Zugang zu Kommunikationsmöglichkeiten (Telefon, Internet usw.) erhalten? n=55

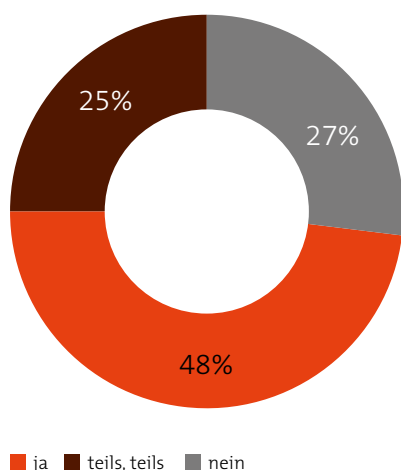


Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Insgesamt wird die Ausprägung der Rahmenbedingung Wertschätzung für den Gründungsstandort Deutschland mit 61% als überdurchschnittlich positiv bewertet. Bei der Betrachtung einzelner Kontextfaktoren ist die Offenheit deutscher Konsumenten für Produkte und Dienstleistungen neu gegründeter Firmen besonders hervorzuheben. Weiterhin steht, laut Aussagen der Experten, fast die Hälfte der Unternehmen der Erprobung von neuen Technologien und Denkansätzen aufgeschlossen gegenüber (vgl. Abb. 19). Sowohl von Seiten der Kunden als auch der Unternehmen besteht somit eine überwiegend positive Einstellung gegenüber Innovationen. Angehende Gründer können außerdem von einer zunehmenden Öffnung von Innovationsprozessen profitieren. Die Einbindung externer Partner und Kunden bei der Produkt- und Serviceentwicklung gewinnt immer mehr an Bedeutung. Unternehmen erhalten dadurch einen schnellen Zugang zu Nutzeranforderungen, Experten-Know-how und neuen Technologien. Hier spielen neben Ideenwettbewerben, Networking-Aktivitäten auch Entwicklungspartnerschaften eine wichtige Rolle (vgl. Baharian und Wallisch 2017).

Abb. 19: Stehen die Unternehmen in Deutschland der Erprobung von neuen Technologien und Denkansätzen aufgeschlossen gegenüber? n=56



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

6.2.3 Schutz geistigen Eigentums

Die Rahmenbedingung Schutz des geistigen Eigentums umfasst die Urheberrechtsgesetzgebung, deren Handhabung in der Praxis sowie den Patent- und Markenzeichenschutz. Die befragten Experten schreiben dieser Rahmenbedingung für das Gründungsgeschehen im Allgemeinen eine unterdurchschnittliche Bedeutung zu. Lediglich 48% der Experten bewerten den Schutz geistigen Eigentums als wichtig oder sehr wichtig. Damit liegt diese Rahmenbedingung im Vergleich auf Platz 14.

Die Ausprägung dieser Rahmenbedingung wird von den Experten mit 60% insgesamt positiv bewertet. Die jeweiligen Kontextfaktoren erhalten dementsprechend gute Bewertungen. Hierzu gehört auch die Gesetzgebung zum Schutz des geistigen Eigentums (vgl. Abb. 20). Dass die Regelungen angewendet und durchgesetzt werden, sieht knapp mehr als die Hälfte der Befragten als gegeben an.

Auch können sich junge und wachsende Unternehmen darauf verlassen, dass ihre Patente, Urheberrechte und Markenzeichen geachtet werden. Das Risiko der Verletzung durch andere Firmen halten lediglich drei von zehn Befragten für ein mögliches Problem. Als verbesserungsbedürftig wird in diesem Zusammenhang jedoch angeführt, dass sich aufgrund hoher Anwalts- und Prozesskosten nicht alle Gründer die gerichtliche Geltendmachung ihrer Rechte leisten können – und diese somit im Vergleich zu großen und bestehenden Unternehmen benachteiligt sind.

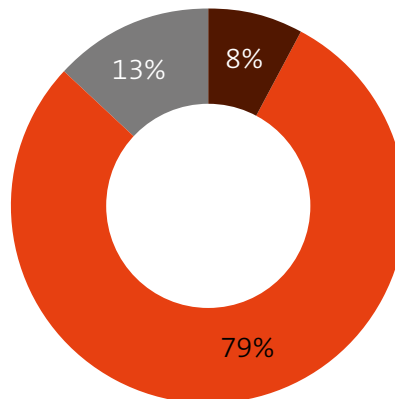
6.2.4 Unternehmensbezogene Dienstleistungen

Diese Rahmenbedingung bildet ab, inwieweit jungen und wachsenden Unternehmen Unterstützungsdienstleistungen zur Verfügung stehen – wie beispielsweise Unternehmensberatung, Bankdienstleistungen und rechtliche Beratung. 57% der Experten halten diese Rahmenbedingung für wichtig oder sehr wichtig, ein vergleichsweise niedriger Wert.

Im Hinblick auf ihre Ausprägung wird die Rahmenbedingung mit 60% als positiv eingestuft. Die Auswertung der einzelnen Kontextfaktoren kommt zu folgenden Ergebnissen: Für neue und wachsende Unternehmen in Deutschland ist es leicht, gute und professionelle Beratung in Rechtsfragen und Fragen des Rechnungswesens zu erhalten. Dies sehen 70% der Gründungsexperten so (vgl. Abb. 21). Ebenfalls schneidet die Qualität der Bankdienstleistungen relativ gut ab – jeder zweite Umfrageteilnehmer schätzt diese als hoch ein.

Bei Beratungsdienstleistungen können Gründer aus einem breit gefächerten Angebot auswählen – 82% der Befragten sehen die vorhandenen Optionen als ausreichend an. Auch die Kosten für diese Dienstleistungen sind aus Sicht knapp der Hälfte der Gründungsexperten für die neuen Unternehmen tragbar.

Abb. 20: Gibt es in Deutschland eine umfassende Gesetzgebung zum Schutz geistigen Eigentums? n=53

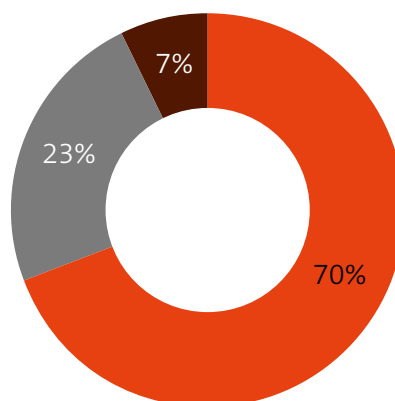


■ ja ■ teils, teils ■ nein

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Abb. 21: Ist es in Deutschland für neue und wachsende Unternehmen leicht, gute und professionelle Beratung in Rechtsfragen und Fragen des Rechnungswesens zu erhalten? n=57

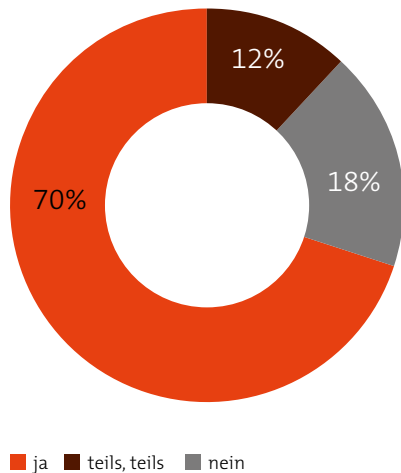


■ ja ■ teils, teils ■ nein

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

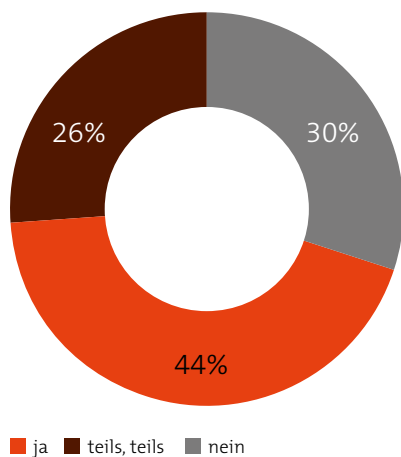
Abb. 22: Existiert in Deutschland eine angemessene Anzahl staatlicher Förderprogramme für neue und wachsende Firmen? n=57



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Abb. 23: Sind in Deutschland staatliche Förderprogramme mit dem Ziel der Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen wirkungsvoll? n=54



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

6.2.5 Öffentliche Förderprogramme

Die Rahmenbedingung Öffentliche Förderprogramme fasst die Aussagen zur Verfügbarkeit und Qualität von Förderprogrammen und Fördereinrichtungen zur Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen zusammen. 74% der Experten schätzen diese Rahmenbedingung für den Gründungsstandort Deutschland als wichtig bzw. sehr wichtig ein. Die Relevanz der Rahmenbedingung Öffentliche Förderprogramme wird somit vergleichsweise hoch bewertet.

Insgesamt wird die Ausprägung dieser Rahmenbedingung am Gründungsstandort Deutschland von knapp 60% der Befragten als positiv eingestuft. Bei der Betrachtung einzelner Kontextfaktoren zeigt sich, dass die Zufriedenheit mit der Zahl an verfügbaren Förderprogrammen und Beratungsdienstleistungen für neue und wachsende Unternehmen besonders positiv bewertet wird (vgl. Abb. 22).

Wer nach einem Förderprogramm sucht, wird auch ein passendes Angebot finden, so die überwiegende Expertenmeinung. Dass die Suche nicht immer einfach verläuft und mit einem hohen Aufwand für die Gründer einhergehen kann, liegt daran, dass Angebote und Beratungsleistungen häufig nicht über eine einzige Einrichtung angeboten werden, sondern sich über eine Vielzahl an Institutionen verteilen. Der Ansatz eines „One-Stop-Shops“ wird noch nicht konsequent umgesetzt. Diese Situation bewerten 40% der Experten als kritisch.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang nicht nur die Anzahl staatlicher Förderprogramme, sondern auch deren Wirkung. Knapp die Hälfte der Umfrageteilnehmer schätzen die bestehenden Förderprogramme als effektiv ein (vgl. Abb. 23). Eine besonders positive Beurteilung erhalten Technologie- und Gründerzentren sowie Inkubatoreinrichtungen. Diese leisten aus Sicht von 75% der Experten als erste Anlauf- und Startstelle für Unternehmensgründer einen wichtigen Beitrag zur Förderung neuer und wachsender Unternehmen.

Wie können Gründer und junge Unternehmen sich besser im „Förderdschungel“ zurechtfinden? Die Handlungsempfehlungen auf Basis der Expertenbefragung sind nicht neu und fordern vor allen Dingen eine bessere Übersichtlichkeit: Die Gründungsförderung sollte mehr Aufmerksamkeit in relevanten Medien und der Presse erhalten, um transparenter zu werden. Trotz vielfältiger Angebote an Förderprogrammen, Veranstaltungen und Messen wissen viele Gründer nicht, was diese Angebote genau beinhalten und wie sie ein passendes Programm für sich selbst nutzen können. Als Lösung wird beispielsweise eine Online-Plattform vorgeschlagen, die von der Ideen- bis zur Wachstumsphase von Gründungen und jungen Unternehmen passende Angebote bündelt und somit entlang der verschiedenen Phasen auf entsprechende Unterstützungsprogramme hinweist.

6.2.6 Marktdynamik und Marktzugang

Die Rahmenbedingung Marktdynamik und Marktzugang umfasst die Einzelfaktoren Marktbedingungen, etwaige Zugangshürden, die Wettbewerbssituation sowie das Insolvenzrecht. 62% der Experten schätzen die Bedeutung dieser Rahmenbedingung für den Gründerstandort Deutschland als eher hoch oder sehr hoch ein. In der Rangfolge der Bedeutung von Rahmenbedingungen wird somit Platz zehn erreicht.

Die Ausprägung der Rahmenbedingung Marktdynamik und Marktzugang erhält von den Experten insgesamt eine durchschnittliche Bewertung. 39% beurteilen diese als positiv, während 41% ein negatives Urteil fällen. Betrachtet man die einzelnen Kontextfaktoren so zeigt sich, dass der Markteintritt für viele junge und wachsende Unternehmen eine Herausforderung darstellt. Etwa ein Drittel der Gründungsexperten ist der Ansicht, dass sich der Markteintritt leicht realisieren lässt. Dahingegen bewerten 45% den Einstieg als größere Hürde.

Bei der Frage, ob die Kosten des Markteintritts für die Gründer leistbar sind, fällt die Beurteilung ähnlich aus – jeder zweite Befragte sieht hierbei eine Hürde. Probleme können ebenfalls durch etablierte Unternehmen entstehen, die Newcomer in unfairer Weise blockieren – dies hält knapp die Hälfte der Gründungsexperten für möglich. Zumindest haben junge Unternehmen gute Chancen, mit etablierten Unternehmen in den Dialog zu kommen. 63% der Experten sehen ein umfassendes Angebot passender Veranstaltungs- und Vernetzungsformate (vgl. Abb. 24).

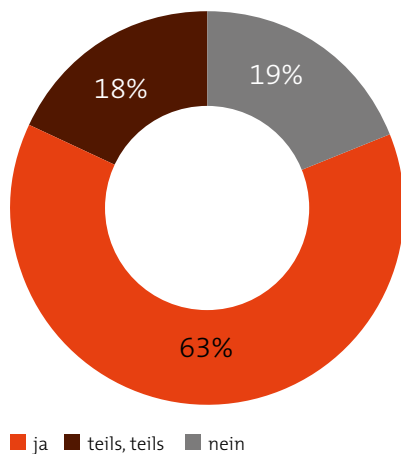
Positiv bezüglich der Marktdynamik und des Marktzugangs wird vor allem die gegenwärtige gute konjunkturelle Lage in Deutschland gesehen. Insbesondere für hoch innovative Unternehmen ergeben sich dadurch gute Markt- und Gewinnchancen. Die zu erfüllenden Anforderungen bei der Zulassung von neuen Produkten – speziell im Bio- und Medizintechnik-Bereich – sind für junge Unternehmen jedoch häufig sehr komplex und anspruchsvoll, was einen Markteintritt erheblich verzögern oder verhindern kann.

6.2.7 Finanzierung

Das finanzielle Umfeld als Rahmenbedingung umfasst sämtliche Finanzierungsarten für Unternehmen von öffentlichen bis hin zu privaten Quellen. Das Finanzierungsumfeld für Gründungen wird von 84% der befragten Experten als wichtig oder sehr wichtig eingeschätzt. Damit nimmt die Rahmenbedingung Finanzierung den zweiten Platz bei der Bewertung der Wichtigkeit aller im GEM untersuchten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen ein.

Insgesamt bewerten 48% der Experten die Rahmenbedingung Finanzierung am Gründungsstandort als eher negativ oder negativ. Eine Einzelbetrachtung der Kontextfaktoren zeigt, dass der Zugang zu Finanzmitteln über Börsengänge für junge und wachsende Unternehmen besonders schwierig ist (vgl. Abb. 25). Die niedrige Zahl an Börsengängen junger Unternehmen in Deutschland unterstützt die Einschätzung der Experten. Andere Finanzierungsoptionen wie Business

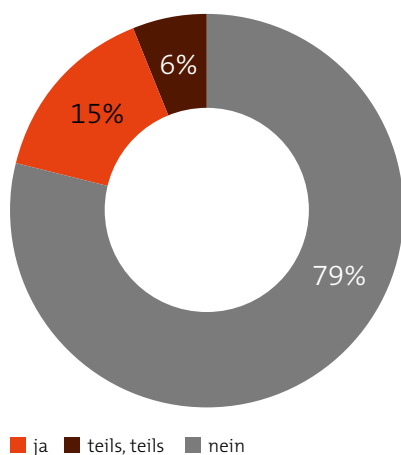
Abb. 24: Gibt es in Deutschland für neue und wachsende Unternehmen ausreichende Möglichkeiten der Vernetzung (z. B. durch Veranstaltungen und Workshops) mit bestehenden Betrieben? n=57



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Abb. 25: Ist in Deutschland durch Börsengänge ausreichend Kapital für neue und wachsende Unternehmen verfügbar? n=53



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Angels, Beteiligungsgesellschaften, informelle Investoren oder Crowdfunding schneiden ebenso bei ca. der Hälfte der Experten hinsichtlich ihrer Beurteilung negativ ab.

Knapp 60% der GEM-Experten bewerten die Verfügbarkeit von Fremdkapital als positiv. Zu beachten sind aber Probleme, auf die neue und wachsende Unternehmen im Vergleich zu etablierten Betrieben bei der Beantragung beispielsweise eines Kredites stoßen können. Jungunternehmer erhalten seltener Kredite, da Banken deren Risiko als zu hoch bewerten. Zudem verfügen Gründer häufig nicht über vorhandene Sicherheiten und sind mit unzureichendem Eigenkapital ausgestattet. Die Verfügbarkeit von Eigenkapital für neue und wachsende Unternehmen wurde immerhin noch von ca. 40% der Gründungsexperten positiv bewertet. Die Ergebnisse zeigen, dass Deutschland traditionell durch ein bankenorientiertes Finanzsystem geprägt ist und die Verfügbarkeit von Venture Capital oder eigenkapitalbasierte Finanzierungsformen noch Entwicklungspotenzial hat.

Die befragten Experten waren sich einig, dass das finanzielle Umfeld eine sehr wichtige Grundlage zur Gründung eines Unternehmens ist. Es wird unter anderem dafür plädiert, einfachere Finanzierungszugänge zu schaffen. Hier können beispielsweise alternative Finanzierungsinstrumente auf klassischen Instrumenten aufbauen und diese ergänzen. Die digitale Entwicklung in der Finanzwirtschaft bietet neue Wege bei der Kapitalbeschaffung für Gründer – z. B. in Form von Crowdfunding. Darüber hinaus empfehlen die Experten, die Rahmenbedingungen für Wagniskapital weiter zu verbessern, besonders in Bezug auf die kapitalintensive Finanzierung in der Wachstumsphase. Trotz des Ausbaus öffentlicher Wagniskapitalangebote für junge Unternehmen (z. B. steuerfreie Stellung des INVEST-Zuschusses für Wagniskapital, verbesserte EXIST-Förderung für Gründer-teams aus Hochschulen, Hightech-Gründerfonds), scheint es hier nach wie vor einen großen Handlungsbedarf zu geben.

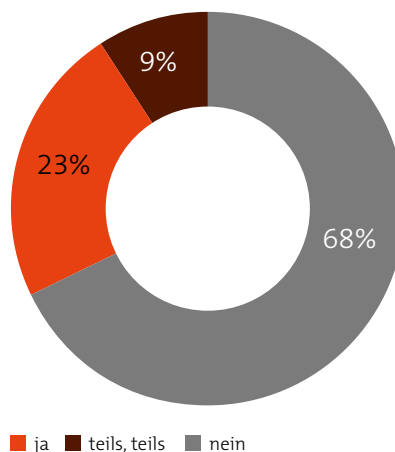
6.2.8 Wissens- und Technologietransfer

Die Bewertung der Rahmenbedingung Wissens- und Technologietransfer umfasst Fragen zur Know-how-Übertragung von Forschungseinrichtungen auf Unternehmen sowie zu dem Zugang zu neuen Technologien für Gründer. Knapp 80% der Experten schätzen diese Rahmenbedingung für das Gründungsgeschehen als wichtig oder sehr wichtig ein. Ein vergleichsweise hoher Wert. Innerhalb der Rangfolge der Bedeutung von Rahmenbedingungen wird somit Platz vier erreicht.

Die Gestaltung und Organisation des Wissens- und Technologietransfers am Gründungsstandort Deutschland wird jedoch unterdurchschnittlich bewertet. Nur 33% der Experten stellen dieser Rahmenbedingung ein positives Zeugnis aus, während über 50% hier noch Handlungsbedarf erkennen. Eine Betrachtung der einzelnen Kontextfaktoren zeigt folgende Ergebnisse: Knapp 70% der Befragten sind der Meinung, dass es im Vergleich zu großen etablierten Unternehmen keine gleichen Zugangschancen zu Forschung und neuen Technologien für junge und wachsende Unternehmen gibt (vgl. Abb. 26). Als möglicher Grund kann angeführt werden, dass viele junge Unternehmen keine eigenen Kapazitäten für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten vorsehen.

Die Mehrheit der Experten (66%) ist der Meinung, dass sich junge und wachsende Unternehmen neueste Technologien aus Kostengründen schlichtweg nicht leisten können. Staatliche Zuschüsse könnten hier Abhilfe schaffen, sind nach Expertenmeinung jedoch nicht im zufriedenstellenden Maße vorhanden. 52% der Experten sehen in der gegebenen Wissens- und Technologieinfrastruktur in Deutschland keine ausreichende Qualität, um den Aufbau von Technologieunternehmen auf Weltniveau zu unterstützen. Zudem sehen 59% der Experten noch Verbesserungsbedarf bezüglich des Wissens- und Technologietransfers zwischen Universitäten und jungen Unternehmen.

Abb. 26: Verfügen in Deutschland neue und wachsende Unternehmen über die gleichen Zugangsmöglichkeiten zu Forschung und Technologie wie große, etablierte Firmen? n=53

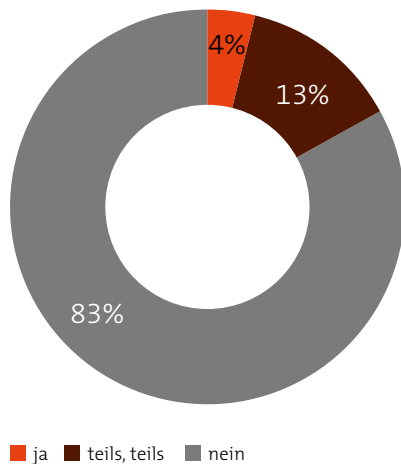


■ ja ■ teils, teils ■ nein

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

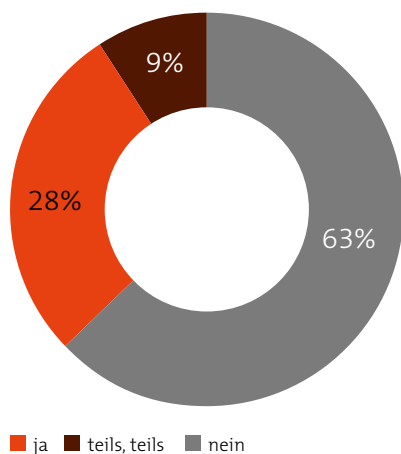
Abb. 27: Bevorzugt die deutsche Regierungspolitik durchweg neue Firmen, zum Beispiel im Rahmen staatlicher Beschaffungspolitik? n=55



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Abb. 28: Betont die landesweite Kultur Selbstständigkeit, Autonomie und Eigeninitiative? n=57



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

6.2.9 Priorität und Engagement der Politik sowie Regulierung und Steuern

Der Faktor Politische Rahmenbedingungen umfasst das gründungsbezogene Engagement von Seiten der Politik sowie die Auswirkungen staatlicher Regulierungen und Steuergesetze auf Gründungsaktivitäten. Die Experten schätzen die Wichtigkeit des Faktors Politische Rahmenbedingungen für den Gründungsstandort Deutschland mit 67% vergleichsweise durchschnittlich ein. In der Bedeutungsrangfolge liegen Politische Rahmenbedingungen auf Platz acht.

Im Zuge der Bewertung der Politischen Rahmenbedingungen erfolgte eine Unterscheidung zwischen den Unterkategorien „Priorität und Engagement der Politik“ sowie „Regulierung und Steuern“. Unter allen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen nehmen die Ausprägungen beider Unterkategorien einen Platz im hinteren Mittelfeld ein. 54% bewerten „Priorität und Engagement der Politik“ im Hinblick auf das Thema Gründung als nicht ausreichend. Der Bereich „Regulierung und Steuern“ reiht sich knapp dahinter ein. Hier stellen 56% der Experten dem Gründungsstandort ein schlechtes Zeugnis aus.

Eine Betrachtung einzelner Faktoren und Aussagen zeigt folgende Ergebnisse: Der Einsatz von Politikern auf Bundes-, Landes- und Kommunalebene für junge und wachsende Unternehmen wird von den befragten Experten wie folgt bewertet. So bescheinigen 45% der Befragten den Volksvertretern im Bundestag in Berlin, dass die Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen bei ihnen eine hohe Priorität genießt. Landes- und Kommunalpolitiker schneiden diesbezüglich mit 50% etwas besser ab.

Die Aussage, dass die Regierungspolitik neue Firmen gegenüber bestehenden Unternehmen bevorzugt, wird lediglich von 4% der Gründungsexperten als wahr/eher wahr angesehen (vgl. Abb. 27). Diese Bewertung lässt folgende Schlussfolgerung zu: Die Politik in Deutschland hat bisher (noch) keine Priorisierung zugunsten neu am Markt bestehender Unternehmen vorgenommen.

68% der befragten Experten sehen in der staatlichen Bürokratie und Regulierung eine große Belastung für neue und wachsende Unternehmen. Die Höhe der unternehmensbezogenen Steuern wird von 42% der Experten als erhebliche Hürde für neu am Markt bestehende Unternehmen bewertet.

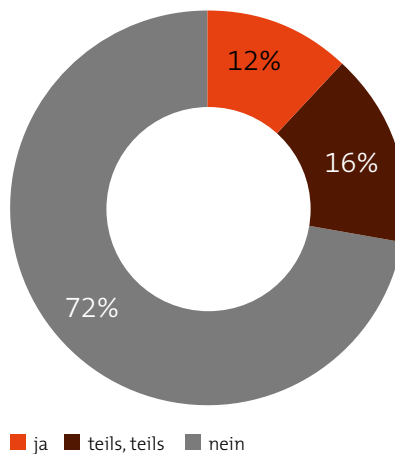
Als problematisch wird gesehen, dass die Steuergesetzgebung für (junge) Unternehmen komplex ist, Einschränkungen den steuerlichen Verlustvortrag teilweise mindern und der monatliche Rhythmus der Umsatzsteuervorauszahlungen junge Unternehmen belastet. Die Experten empfehlen insbesondere den Bürokratieabbau zugunsten junger und wachsender Unternehmen weiter voranzutreiben. Zudem wird die Einführung eines Gründer-BAföG vorgeschlagen.

6.2.10 Gesellschaftliche Werte und Normen

Die Rahmenbedingung Gesellschaftliche Werte und Normen umfasst den Einfluss der landesweiten Kultur auf die Wahrnehmung und Ausübung eigener unternehmerischer Aktivitäten. 70% der Experten bewerten die Ausprägung der Rahmenbedingung Gesellschaftliche Werte und Normen als wichtigen Faktor für das Gründungsgeschehen. In der Rangfolge zur Bedeutung liegt diese Rahmenbedingung auf Platz sechs. Eine positive Wahrnehmung von innovativen Technologien, die Bereitschaft Risiken zu tragen und die Fähigkeit zum Umgang mit Fehlern sind wesentliche Eigenschaften für die Entfaltung einer dynamischen Gründerszene.

In Deutschland gelten die soziokulturellen Normen tendenziell als Hemmnis für eigene unternehmerische Aktivitäten. Über 60% der Experten vertreten die Meinung, dass in der deutschen Kultur Selbstständigkeit, Autonomie und Eigeninitiative wenig verankert sind (vgl. Abb. 28). Sichere Arbeitsverhältnisse werden im Vergleich zur eigenen Unternehmensgründung häufig bevorzugt. Die Risikobereitschaft der Bundesbürger ist gering ausgeprägt (vgl. Abb. 29). Auch andere Aspekte wie die Förderung der Kreativität und Innovation sind aus Sicht der Gründungsexperten in der deutschen Kultur ausbau- und entwicklungsfähig.

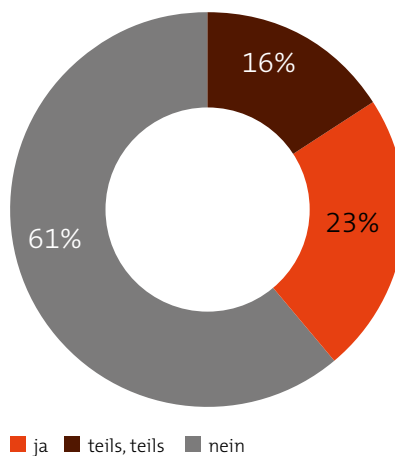
Abb. 29: Fördert die landesweite Kultur die Bereitschaft zur Übernahme unternehmerischen Risikos? n=57



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Abb. 30: Können Unternehmensgründungen in Deutschland ohne große Schwierigkeiten hinreichend qualifizierte Mitarbeiter anwerben? n=57



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Laut den Experten ist ein besserer Umgang der Gesellschaft mit unternehmerischen Scheitern wünschenswert. Risiko und Scheitern sollten als Teil des Lebens und Arbeitens angesehen und als Chance begriffen werden. Daher wären beispielsweise Kampagnen hilfreich, um mehr gesellschaftliche Akzeptanz und Anerkennung für Gründer zu erzeugen. Die Risikobereitschaft und das „Lernen durch Fehler“ sollte in Deutschland stärker gefördert werden, damit die Selbstständigkeit als Alternative zum Angestelltenstatus an Attraktivität gewinnt. Empfehlenswert wäre es, die Bedeutung des Unternehmertums in der Gesellschaft bereits in frühen Schuljahren zu vermitteln.

6.2.11 Arbeitsmarkt

Zur Rahmenbedingung Arbeitsmarkt gehören Aspekte, die den Zugriff auf Personal und die Einstellung von passenden Mitarbeitern aus der Sicht von jungen und wachsenden Unternehmen beeinflussen. 82% der Experten bewerten diese Rahmenbedingung für den Gründungsstandort Deutschland als wichtig oder sehr wichtig. Ein vergleichsweise hoher Wert, nur die Rahmenbedingungen Finanzierung und Gründungsausbildung werden als noch bedeutsamer eingeschätzt.

Insgesamt erhält die Ausprägung des deutschen Arbeitsmarkts im Vergleich zu den restlichen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen relativ schlechte Bewertungen. Gleichzeitig wird dieser Punkt allerdings als besonders bedeutend für das Gründungsgeschehen in Deutschland eingestuft. Die Bewertung der Einzelfaktoren kommt zu folgenden Ergebnissen. Mit 61% ist die Mehrheit der befragten Experten der Meinung, dass es für neue Unternehmen schwierig ist, hinreichend qualifizierte Mitarbeiter anzuwerben (vgl. Abb.30). Besonderer Mangel besteht an Arbeitskräften mit IT-Kompetenzen.

Dies kann zum einen mit der Tatsache zusammenhängen, dass wegen der guten wirtschaftlichen Lage Deutschlands die Nachfrage an Arbeitskräften hoch ist und somit auch große, etablierte Unternehmen mit attraktiven Jobangeboten locken. Zum anderen erschwert der allgemeine Fachkräftemangel in Deutschland besonders für technologieintensive

Neugründungen die Suche nach hochqualifizierten Mitarbeitern (vgl. Wallisch und Funke 2016: 32). Außerdem bemängeln rund 50% der Experten, dass Regelungen wie beispielsweise der Kündigungsschutz oder hohe Lohnnebenkosten für neue und wachsende Unternehmen belastend sind.

6.2.12 Schulische und Außerschulische Gründungsausbildung

Der Faktor Gründungsbezogene Aus- und Weiterbildung zeigt auf, inwiefern unternehmerisches Denken und ökonomisches Wissen an Schulen, Universitäten und in der beruflichen Aus- und Weiterbildung gefördert und berücksichtigt werden. Die Gründungsexperten schätzen die Wichtigkeit der Rahmenbedingung Schulische und Außerschulische Gründungsausbildung für den Gründungsstandort Deutschland mit 86% als sehr hoch ein. Keiner anderen Rahmenbedingung wird durch die Experten eine höhere Bedeutung beigemessen.

Im Vergleich aller gründungsbezogenen Rahmenbedingungen schneidet die Ausprägung des Faktors Schulische Gründungsausbildung am schlechtesten ab. 84% der Experten bewerten diese Rahmenbedingung als negativ oder eher negativ. Bei der Ausbildung an Universitäten und Hochschulen sowie in der beruflichen Bildung (Außerschulische Gründungsausbildung) zeigt sich ein etwas besseres Ergebnis – hier stellen „nur“ 56% der befragten Experten ein schlechtes Urteil aus.

Insgesamt betrachtet ist es somit wenig überraschend, dass der Ausbau der schulischen und universitären Entrepreneurship-Education auch die mit großem Abstand erste Empfehlung der Experten ist, um Deutschland zukünftig als Gründungsstandort zu stärken und eine bessere Gründungskultur zu entwickeln.

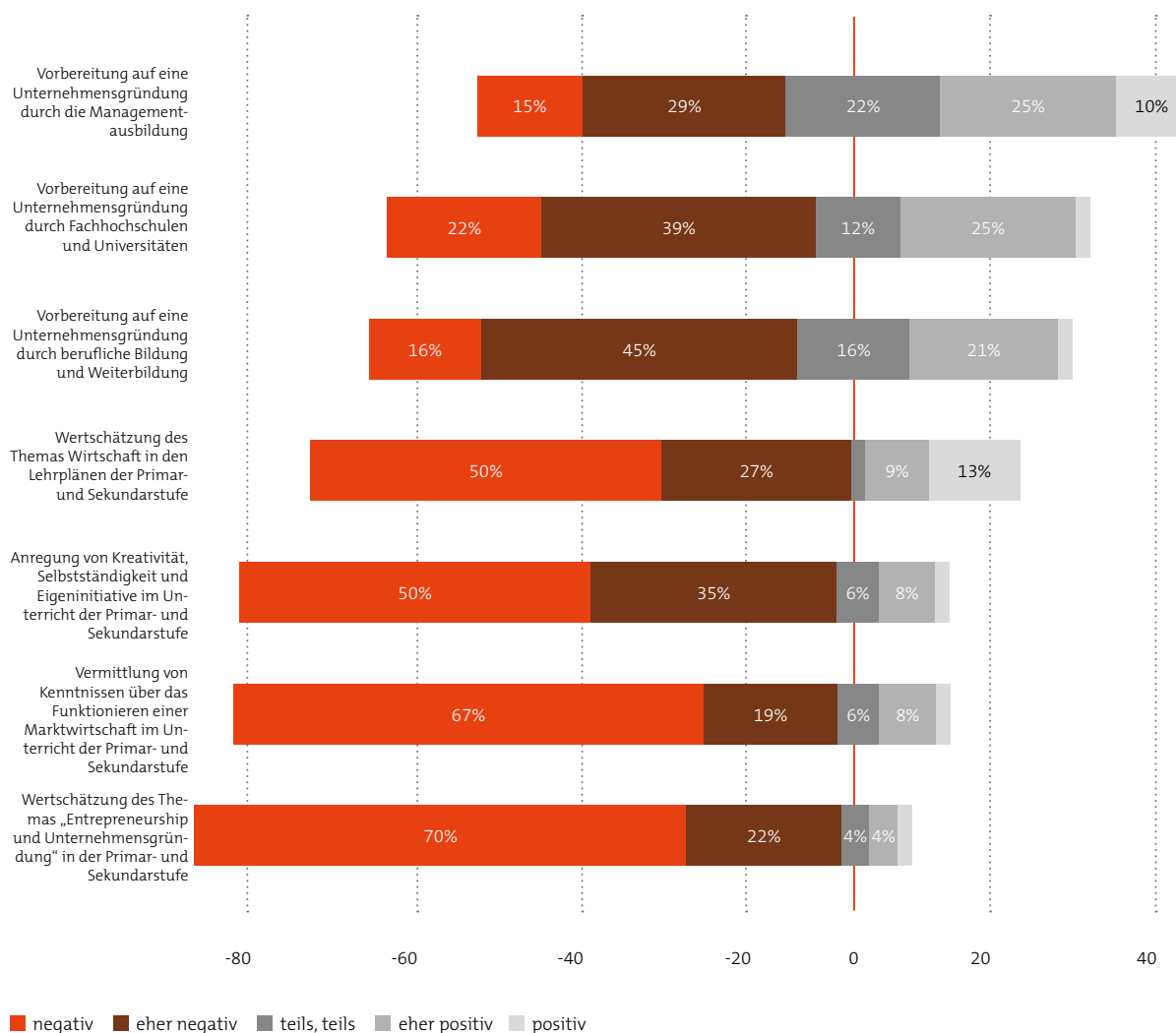
Abbildung 31 zeigt die Bewertung der zugehörigen Kontextfaktoren: 77% der Umfrageteilnehmer kommen zu dem Schluss, dass an Schulen dem Thema Wirtschaft in den Lehrplänen der Primar- und Sekundarstufe ein zu geringer Stellenwert eingeräumt wird. Auch die Wertschätzung des Themas



Entrepreneurship und Unternehmensgründung wird als ausbaufähig gesehen. Die Förderung von Kreativität, Selbstständigkeit und Eigeninitiative kommt im Schulunterricht der Primar- und Sekundarstufe ebenfalls zu kurz – lediglich 10% der Befragten bewerten diesen Aspekt als positiv bzw. eher positiv. Auch die Vermittlung der marktwirtschaftlichen Funktionsweise steht an Schulen zu wenig im Fokus – 67% der Experten sehen diesen Aspekt als mangelhaft an.

Immerhin 27% der Experten bescheinigen Hochschulen und Universitäten, dass diese gut und angemessen auf eine Unternehmensgründung vorbereiten. Die Managementausbildung wird mit einem Wert von 35% etwas besser bewertet. In der beruflichen Bildung und Weiterbildung ist die Gründungserziehung besser verankert als in der Schule, jedoch im Vergleich zu Universitäten und der Managementausbildung noch steigerungsfähig.

Abb. 31: Bewertung der gründungsbezogenen Aus- und Weiterbildung 2017



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Zu den positiven Maßnahmen innerhalb des Faktors Gründungsbezogene Aus- und Weiterbildung gehören nach Ansicht der Experten das EXIST-Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie sowie die Beratungsmöglichkeiten an universitären Gründerzentren. Demgegenüber wird durch die befragten Experten eine Reihe von Problemen angesprochen. Die berufsorientierte Lehre an Schulen und Hochschulen klammert oft den Bereich der Selbstständigkeit aus. Die Sensibilisierungsmaßnahmen für Unternehmertum müssen gesteigert werden. Als hinderlich wird ebenfalls die teilweise mangelnde Kompetenz von Lehrkräften in ökonomischen und digitalen Themen angesehen. Beide Felder sind in den Lehrplänen noch zu wenig enthalten.

Der Handlungsbedarf wird als sehr hoch eingestuft. Die Experten empfehlen die Verankerung eines umfassenden Entrepreneurship-Education-Konzeptes – welches stufenweise aufeinander aufbaut: beginnend in der Grundschule über weiterführende Schulen bis hinein in die Berufsausbildung oder das Studium. Auch soll in Schulen und Universitäten offenes problemlösungsorientiertes Arbeiten in eigenverantwortlicher und praxisorientierter Projektarbeit Bestandteil der Ausbildung werden. Der Wirtschaftsunterricht sollte in den Lehrplänen aller Bundesländer als eigenständiges Schulfach verbindlich und mehrjährig aufgenommen werden. Hier ist auch auf die Bedeutung des Unternehmers für die Gesellschaft einzugehen. Um technologische Aspekte abzubilden, ist darüber hinaus auch die Einführung eines Faches „Digitalkunde“ als ergänzendes Pflichtmodul denkbar.

6.2.13 Gründungsbezogene Rahmenbedingungen für die Unternehmensnachfolge

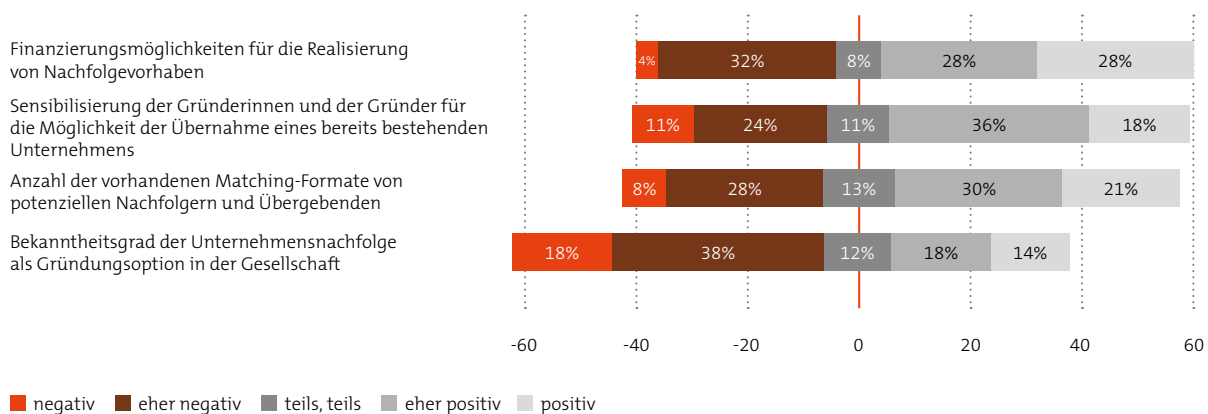
In der diesjährigen Expertenbefragung wurden zusätzliche Fragen zu den Rahmenbedingungen für die Unternehmensnachfolge gestellt. Diese thematisieren den Bekanntheitsgrad, passende Finanzierungsmöglichkeiten, vorhandene Matching-Formate sowie die Sensibilisierung von potenziellen Gründern für die Übernahmen bestehender Unternehmen (vgl. Abb. 32). Die Bedeutung der Unternehmensnachfolge für das Gründungsgeschehen insgesamt wird von

65% der Experten als eher hoch oder hoch eingeschätzt. Im Vergleich mit den anderen Rahmenbedingungen liegt das Thema Unternehmensnachfolge somit im hinteren Mittelfeld.

In Deutschland stehen zwischen 2018 und 2022 mehr als 150.000 Unternehmen zur Übergabe an (vgl. IfM 2018). Aufgrund des demografischen Wandels geht die Schere zwischen Übergebern und potenziellen Übernehmern immer weiter auseinander: Mehr Unternehmer erreichen das Ruhestandsalter, während die Zahl der Personen zwischen 25 bis 45 Jahren, die sich für den Aufbau einer selbstständigen Existenz interessieren, stetig abnimmt. Der Übergabeprozess ist in der Regel von einer hohen Komplexität gekennzeichnet. Etwa die Hälfte der Alt-Eigentümer finden keine passenden Nachfolger für ihr Unternehmen.

Bei Alt- und Neueigentümern bestehen nicht selten hohe Informationsdefizite und Unsicherheiten. Diese gilt es rechtzeitig und präzise zu adressieren, um eine Übergabe erfolgreich zu gestalten. Die Komplexität einer Unternehmensnachfolge zeigt sich auch an der Vielzahl involvierter externer Akteure. Hierzu gehören Steuerberater, Rechtsanwälte, Spezialisten für Mergers & Acquisitions und Bankberater, die häufig der erste Ansprechpartner sind. Insbesondere zu den Beratern in der jeweiligen Hausbank der übergebenden Unternehmen bestehen langjährige Beziehungen und ein gewachsenes Vertrauensverhältnis. Bankberater haben somit eine große Verantwortung bei der erfolgreichen Gestaltung der Unternehmensübergabe und -übernahme, da sie vorbeugend auf zwei große Probleme einwirken können: die langfristige Planung der Übergabe und die starke emotionale Bindung an das Unternehmen durch den Alt-Inhaber.

Abb. 32: Die Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für die Unternehmensnachfolge



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Ein Blick auf die Bewertung durch die befragten Experten lässt ein leicht überdurchschnittliches Gesamtergebnis erkennen. Dies zeigt sich in der Beantwortung der einzelnen Fragen zum Thema Unternehmensnachfolge. 56% der Experten bewerten die Finanzierungsmöglichkeiten für die Realisierung von Nachfolgevorhaben als positiv. Bei der erstmaligen Übernahme steht in diesem Zusammenhang eine ganze Bandbreite an Förderdarlehen, Bürgschaften und Beratungszuschüssen zur Verfügung. Eine der größten Schwierigkeiten im Zuge der Unternehmensnachfolge liegt jedoch nicht unmittelbar bei der Auswahl der passenden Finanzierungsinstrumente, sondern einen Schritt davor: Und zwar bei der Ermittlung eines angemessenen Unternehmenswertes. Die Senior-Unternehmer möchten ihr langjähriges Engagement im Kaufpreis wiederfinden und rechnen hierbei die „Herzblut-Rendite“ mit ein. Potenzielle Nachfolger gehen bei der Preisbestimmung eher rational vor und kommen nicht selten zu einem niedrigeren Ergebnis (vgl. DIHK 2017).

Die Sensibilisierung von potenziellen Gründern für die Möglichkeit der Übernahme eines bereits bestehenden Unternehmens wird ebenfalls von 54% der Experten als positiv bewertet. 35% der Experten beurteilen die Sensibilisierung potenzieller Nachfolger

hingegen als negativ und sehen somit noch Handlungsbedarf. Die Information und Beratung erfolgen meist durch die regionalen Geschäftsstellen der Kammern sowie städtischen und kommunalen Einrichtungen der Wirtschaftsförderung. Hierdurch kann ein beträchtlicher Anteil an gründungsinteressierten Personen erreicht werden. Bemerkenswert ist vor diesem Hintergrund die Einschätzung des gesellschaftlichen Bekanntheitsgrades der Unternehmensnachfolge als Gründungsoption. 56% der Experten bewerten diese als negativ. Aus den Ergebnissen lässt sich folgende Schlussfolgerung ableiten: Bei Personen, die sich für eine selbstständige Existenz interessieren, wird das Thema Nachfolge durchaus gut positioniert, der Großteil der erwerbsfähigen Bevölkerung bleibt jedoch außen vor und kommt noch zu selten oder gar nicht mit dem Thema Unternehmensnachfolge in Berührung.

Für die effektive Zusammenführung von Senior-Unternehmen mit Übergabeabsicht und potenziellen Übernehmern haben sich in den vergangenen Jahren Matching-Plattformen etabliert. Es handelt sich hier häufig um Online-Börsen, die über Selektionsverfahren Angebot und Nachfrage zusammenbringen. Neben nationalen Matching-Plattformen entstehen zunehmend auch regionale Formate. Räumliche

Nähe erleichtert häufig die Zusammenführung der Akteure und geht mit einem Vertrauensbonus einher. Die regionale Unternehmenskultur spielt hier eine wichtige Rolle. Die befragten Experten bewerten vorhandene Matching-Formate mit 51% überwiegend positiv. Etwas mehr als ein Drittel stellt der organisierten Zusammenführung von Alt-Inhabern und Übernehmern jedoch ein negatives Urteil aus. Wie bei vielen Online-Plattformen stellt die Aktualität der eingepflegten Profile eine große Herausforderung dar. Sofern diese nicht gewährleistet werden kann, sinkt die Matching-Qualität und somit die Erfolgchance.

6.2.14 Gründungsbezogene Rahmenbedingungen für Frauen

Ein weiterer zusätzlicher Themenschwerpunkt in diesem Jahr sind gründungsbezogene Rahmenbedingungen für Frauen. Die Experten wurden um ihre Einschätzung zu den Themen Kompetenzen, Chancen, Mut, Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Rollenvorbilder und technologieorientierte Gründungen gebeten. Knapp 52% schreiben dieser Rahmenbedingung für das Gründungsgeschehen insgesamt eine hohe Bedeutung zu. Im Vergleich mit den anderen Rahmenbedingungen ist dieser Wert relativ niedrig.

Frauen gründen deutlich seltener als Männer (vgl. Sternberg/von Bloh 2017). Es handelt sich dabei mit wenigen Ausnahmen um ein weltweites Phänomen. Deutschland bildet hier aber keine solche Ausnahme. Im Gegenteil: Die Gründungsquote von Frauen liegt bei 3,9% und ist im internationalen Vergleich sehr niedrig. Mit Italien und Frankreich liegt Deutschland jeweils auf den hinteren Plätzen. Im Vergleich mit der Gründungstätigkeit von Männern zeigt sich ein ausgeprägter Unterschied zwischen den Geschlechtern. Männer gründen etwa doppelt so häufig als Frauen. Man spricht hier auch von einem sogenannten „Gender-Gap“.

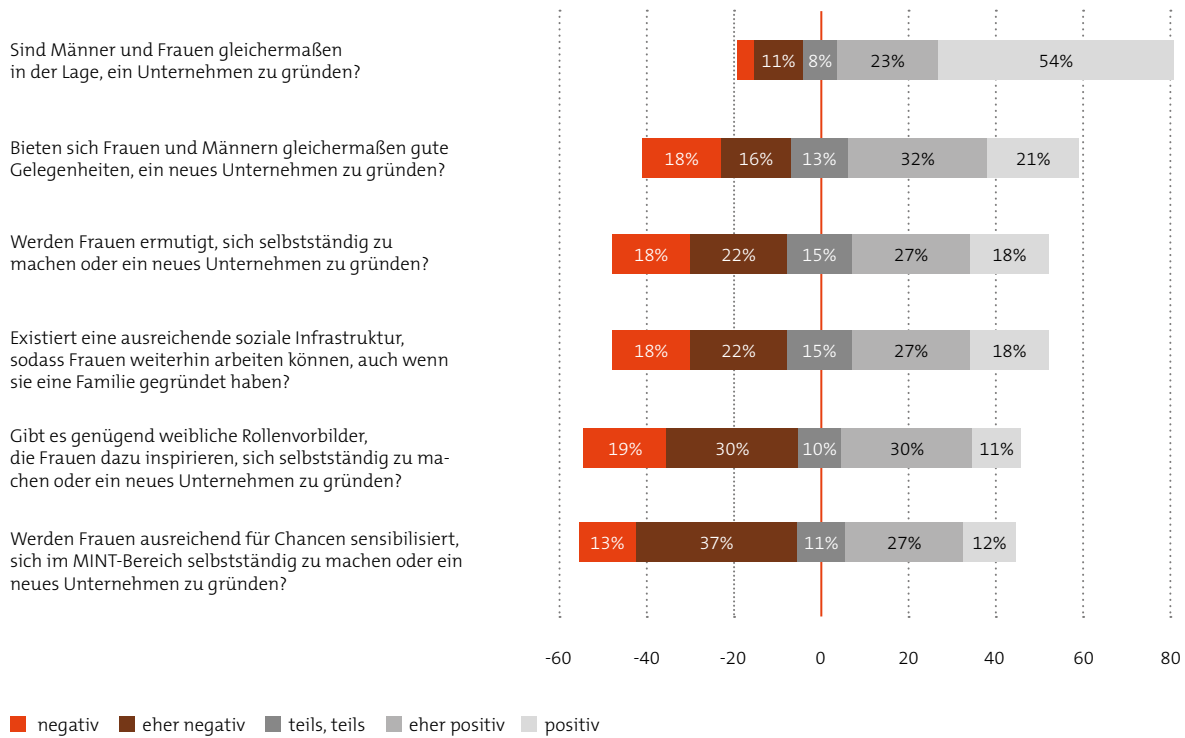
Die Bewertung der einzelnen Faktoren liefert folgende Ergebnisse (vgl. Abb. 33). Fast 80% der Experten sehen keine geschlechterspezifischen Unterschiede hinsichtlich der gründungsrelevanten Kompetenzen. Anders ausgedrückt: Frauen und Männer sind

gleichermaßen in der Lage, ein Unternehmen zu gründen. Betrachtet man die Gründungschancen, so verschiebt sich das Bild zugunsten der Männer. Hier sieht nur noch etwas mehr als die Hälfte der Experten Frauen und Männer gleichauf.

In einem sozialen und wirtschaftlichen Umfeld, in dem Gründungen durch Frauen relativ selten sind, ist es umso bedeutsamer, durch private und politische Initiativen Mut zu machen, den Schritt in eine eigene unternehmerische Tätigkeit zu wagen. Dieser Aspekt ist besonders wichtig, da Frauen eine höhere Risikoaversion und weniger Zuversicht als Männer zeigen. Untersuchungen im Rahmen des GEM haben festgestellt, dass die Angst vor dem Scheitern bei Frauen deutlich stärker ausgeprägt ist (vgl. Kapitel 4.4). 45% der Experten sehen in Deutschland ein Umfeld, das Frauen Mut macht, ein eigenes Unternehmen zu gründen. 40% erkennen hingegen noch Nachholbedarf. Der Mut und die Entscheidung zu gründen, sind auch vor dem Hintergrund der Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu betrachten. Eine angemessene soziale Infrastruktur mit guten und erschwinglichen Betreuungsmöglichkeiten für Kinder kann die Gründungsentscheidung positiv beeinflussen. Die befragten Experten bewerten diesen Aspekt mit 45% ebenfalls eher positiv.

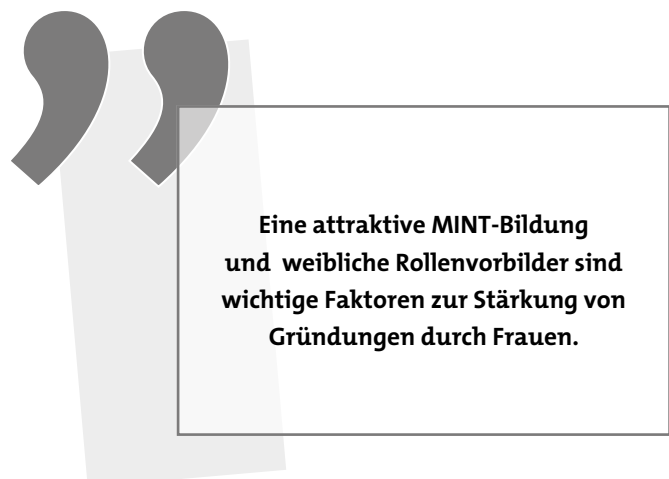
Rollenvorbilder übernehmen eine wichtige Orientierungsfunktion. Dies gilt insbesondere für das Thema Gründung und Selbstständigkeit (vgl. Wyrwich et al. 2016). Im Idealfall engagieren sich erfolgreiche Gründerinnen und Unternehmerinnen als öffentliche Promotoren der Gründerszene, sie schmieden Netzwerke, betätigen sich als Investoren und beraten Gründerinnen und Startups. Langfristig kann hieraus ein sich selbst verstärkender Kreislauf entstehen. Bei den weiblichen Rollenvorbildern sehen die befragten Experten noch Nachholbedarf. Knapp 50% geben dieser Rahmenbedingung eine negative Bewertung. Die Einschätzung der Gründungschancen für Frauen im MINT-Bereich fallen ähnlich aus. In diesem Feld besteht jedoch nicht nur beim Thema Gründung Nachholbedarf, sondern auch im gesamten Bildungsbereich. Hieraus resultiert ein sehr niedriger Anteil von Frauen bei technologieorientierten Gründungen.

Abb. 33: Die Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Frauen



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.





7. Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich

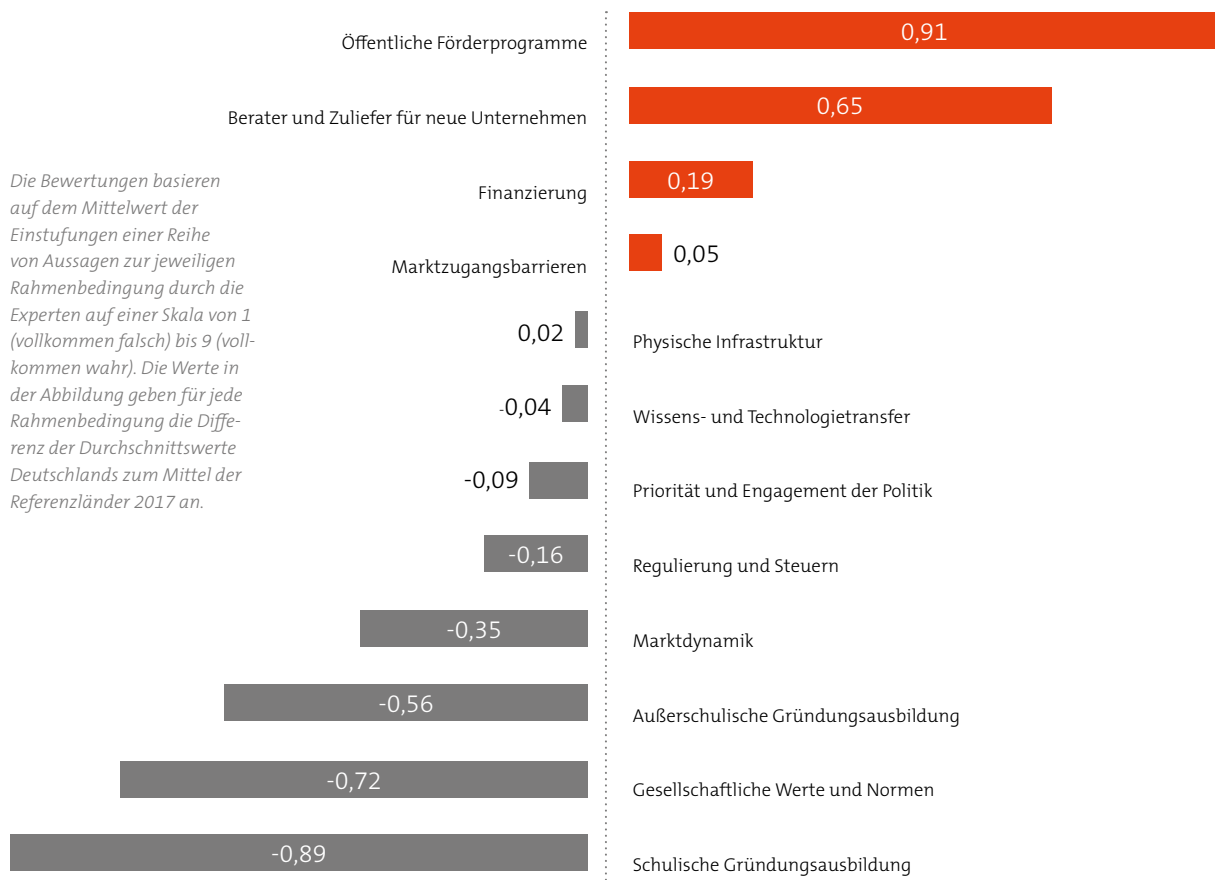
Durch das international abgestimmte und standardisierte Erhebungsdesign des GEM ist es möglich, länderübergreifende Vergleiche spezifischer Rahmenbedingungen vorzunehmen. Diese erlauben eine Bestätigung bzw. Relativierung der von den deutschen Experten identifizierten Stärken und Schwächen. Als Vergleichsländer werden 24 Länder herangezogen, deren Wirtschaftssystem ebenfalls als „innovationsbasiert“ eingestuft wurden und für die NES-Daten für 2017 vorliegen. Die Einschätzungen der Rahmenbedingungen in den Vergleichsländern basieren auf den Urteilen und Antworten der jeweils in dem entsprechenden Land befragten Experten (vgl. Abb. 34).

Insgesamt umfasst der internationale Vergleich 12 gründungsbezogene Rahmenbedingungen. In Deutschland werden insbesondere die Rahmenbedingungen „Öffentliche Förderprogramme“ sowie „Berater und Zulieferer“ im Vergleich zu den Referenzländern deutlich besser eingeschätzt. Beide Rahmenbedingungen sind Teil der Unterstützungslandschaft für Gründungen und neue Unternehmen, die sich durch ein effektives Zusammenspiel zwischen öffentlichen und privaten Initiativen kennzeichnet. Diese Unterstützungslandschaft ist ein wichtiges Element regionaler Gründerökosysteme (vgl. Zinke et al. 2018).

Bemerkenswert ist das Ergebnis für die „physische Infrastruktur“. Diese gründungsbezogene Rahmenbedingung wurde von Seiten der deutschen Experten mit Abstand am besten bewertet (vgl. Kapitel 6). Im internationalen Vergleich liegt Deutschland jedoch leicht unterhalb des Mittelwertes der innovationsbasierten Länder. Eine der vermeintlich größten Stärken des Gründungsstandortes Deutschland führt somit nicht zu einem komparativen Vorteil. Ein Grund könnte die im internationalen Vergleich relativ niedrige Übertragungsgeschwindigkeit bei der Internetkommunikation sein. Darüber hinaus ist eine Reihe von ländlichen Regionen nach wie vor nicht an das leistungsfähige Breitbandnetz angeschlossen.

Ein Grund zur Sorge bereitet die schlechte Einschätzung der Gründungskultur (gesellschaftliche Werte und Normen) sowie der Gründungsausbildung. Es ist besonders kritisch, dass der Gründungsstandort Deutschland bei seinen größten absoluten Schwächen auch im internationalen Vergleich deutlich zurückliegt. Der Handlungsbedarf im Bereich „Entrepreneurship Education“ wird durch diese Ergebnisse zusätzlich unterstrichen.

Abb. 34: Gründungsbezogene Rahmenbedingungen Deutschlands verglichen mit den 23 innovationsbasierten Ländern 2017



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2017

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Insgesamt liegen acht von zwölf bewerteten Rahmenbedingungen in Deutschland unterhalb des Mittelwerts der innovationsbasierten Länder. Der Gründungsstandort Deutschland erscheint im internationalen Vergleich somit als nicht überdurchschnittlich attraktiv. Folgende Entwicklungen sind in diesem Zusammenhang zu beachten:

1. Insbesondere junge, innovationsorientierte Unternehmen sind zunehmend bereit ihren Standort international zu verlagern, wenn die Umfeld- und Rahmenbedingungen aus Sicht der Gründer günstig sind (vgl. Thannhuber et al. 2016).
2. Weltweit entstehen immer mehr regionale Gründerökosysteme. Hieraus resultiert ein

internationaler Wettbewerb um die besten Startups (vgl. Gauthier et al. 2018).

Zur erfolgreichen Positionierung des Gründungsstandortes Deutschland gilt es, konkrete Maßnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen zu entwickeln und umzusetzen. Die hierfür benötigten Zeithorizonte können je nach Rahmenbedingung stark variieren. Eine stärkere Gründungsorientierung im Rahmen der schulischen Ausbildung würde ihre Wirkung vermutlich erst in langfristiger Sicht zeigen. In anderen Bereichen wie der Finanzierung sind schnellere Erfolge wahrscheinlicher. Anhand der Ergebnisse der Bevölkerungs- und Expertenbefragung wurden zentrale Handlungsempfehlungen abgeleitet. Diese werden im nachfolgenden Kapitel 8 erläutert.

8. Handlungsempfehlungen

In diesem Kapitel werden anhand wesentlicher Erkenntnisse aus der Bevölkerungs- und Expertenbefragung konkrete Handlungsfelder beschrieben, in denen gezielt Maßnahmen eingeleitet werden können. Diese Handlungsempfehlungen richten sich vorrangig an politische Institutionen, Wirtschaftsförderungen, Technologie- und Gründerzentren, Gründungsnetzwerke sowie Inkubatoren und Akzeleratoren, die das Gründungsgeschehen in Deutschland mitgestalten. Zudem können konkrete Vorschläge zur Unterstützung von Gründungsaktivitäten in Deutschland ebenso auf das Interesse anderer Länder, vor allem innovationsbasierter Länder stoßen. Obwohl es insgesamt schwierig ist, praktikable Lösungen aus einem Land auf das andere zu übertragen, erlaubt dennoch das GEM-Netzwerk einen internationalen Austausch und kann somit Lerneffekte zwischen den beteiligten Ländern anregen.

Gründungsbezogene Ausbildung: Stärkung von Entrepreneurship- Education an Schulen

In diesem Feld sehen die befragten Gründungsexperten den größten Handlungsbedarf, um den Gründungsstandort Deutschland zu stärken. Die Aufnahme eines Schulfaches „Wirtschaft“ in die Lehrpläne aller Bundesländer als eigenständiges Fach – wie beispielsweise in Bayern und Baden-Württemberg umgesetzt – bietet zumindest potenziell die Chance, unternehmerisches Denken bei jungen Menschen zu fördern. Auch die Anwendung offener und problemlösungsorientierter Arbeitsweisen in eigenverantwortlicher Projektarbeit im Rahmen der Ausbildung kann einen unterstützenden Effekt im Hinblick auf das Thema Unternehmertum entfalten. Insbesondere aufgrund der voranschreitenden Digitalisierung müssen potenzielle Gründer – aber auch Mitarbeiter – in der Lage sein, zukunftsfähige Wertangebote und Geschäftsmodelle zu entwickeln. Dabei benötigen sie den Mut, bekannte Wege zu verlassen, Risiken einzugehen und die Kompetenzen bestehende Musterlösungen zu hinterfragen sowie diese von Grund auf neu zu durchdenken. Dafür ist es hilfreich, wenn junge Menschen früh lernen, durch Ausprobieren und Experimente tragfähige Konzepte zu erarbeiten.

Gründungskultur: Unternehmerisches Denken und Handeln in der Gesellschaft verankern

Die Vermittlung unternehmerischer Denk- und Handlungsweisen im Zuge der schulischen Ausbildung hat langfristig das Potenzial in der Gesellschaft ein Prozess des Umdenkens zu initiieren, sodass unternehmerisches Scheitern als Möglichkeit des Lernens aufgefasst und der Mut zur Selbstständigkeit stärker honoriert wird. Laut den Experten sollte eine tolerante und fehlerfreundliche Unternehmerrkultur mehr Aufmerksamkeit in Politik, Wirtschaft und Medien erhalten. Ebenso ist in diesem Zusammenhang „eine Kultur der zweiten Chance“ notwendig. Das Scheitern von Gründungen wird gesellschaftlich in den letzten Jahren zunehmend weniger stigmatisiert, dennoch überwiegt in Bezug auf unternehmerisches Scheitern nach wie vor eine negative Einstellung der Bevölkerung in Deutschland (vgl. EFI 2017: 82).

Mehr Unternehmergeist, eine höhere Risikobereitschaft sowie eine fehlerfreundliche Unternehmerrkultur erfordern einen langfristigen Entwicklungsprozess und sind nur durch eine Kombination mehrerer langfristig wirkender Maßnahmen herbeizuführen. Neben einer entsprechenden Ausrichtung der schulischen Bildung, schlagen die befragten Experten unter anderem Formate vor, die sowohl den gescheiterten als auch den erfolgreichen Unternehmern die Möglichkeit geben, ihre Erfahrungen mit der Öffentlichkeit zu teilen. Auch die einfachere Vergabe von Aufträgen an junge Unternehmen von Seiten öffentlicher Einrichtungen bieten Chancen zur Verbesserung einer gründungsorientierten Denkweise. Das Thema Unternehmergeist sollte in der Gesellschaft insgesamt eine stärkere institutionelle Verankerung finden.

Finanzierung: Mehr Wagniskapital für Gründungen und junge Unternehmen

Das Finanzierungs- und Förderangebot für Gründer und junge Unternehmen wurde in den letzten Jahren in Deutschland stark ausgebaut und professionalisiert. Dennoch sehen die befragten Experten die gegebenen Finanzierungsmöglichkeiten am Gründungsstandort Deutschland als nicht ausreichend an. Auch der häufig komplizierte Zugang wird kritisiert.

Insbesondere die Verfügbarkeit von Wagniskapital für Startups und junge Technologieunternehmen wird bemängelt. Vor diesem Hintergrund sind die Maßnahmen der Bundesregierung, einen stärkeren Wagniskapitalmarkt für größere Finanzierungsrunden in der Wachstumsphase zu schaffen, ein wichtiger Schritt. Um dieses Ziel zu erreichen, sieht der im März 2018 verabschiedete Koalitionsvertrag steuerliche Anreize zur Mobilisierung von privatem Wagniskapital vor. Mehr Optimierungspotenzial besteht laut den Experten außerdem in der Ausgestaltung von Rahmenbedingungen für Beteiligungsfinanzierungen, von Business-Angel-Engagements über Venture-Capital-Fonds bis hin zu Private-Equity-Investitionen. Hier sollte das Risiko für die kapitalgebende Seite reduziert werden.

Laut den Experten fehlt es potenziellen Gründern an Wissen und Kenntnis bezüglich der Verfügbarkeit und des Zugangs zu Finanzierungs- bzw. Förderangeboten im Gründungsprozess. Daher weisen die befragten Experten darauf hin, die Förderlandschaft übersichtlicher und kundenorientierter zu gestalten. Hier wäre mehr Information und ausdrücklich mehr Transparenz, idealerweise „aus einer Hand“ wünschenswert. In diesem Zusammenhang raten die Experten zum Aufbau mehrerer „One-Stop-Shops“ sowie zur Forcierung spezieller Weiterbildungsangebote im Bereich der Fördermaßnahmen. Auch die gezielte Kombination von Crowdfunding-Methoden mit öffentlichen Fördermitteln könnte zu einer Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten für Gründer und junge Unternehmen beitragen.

Physische Infrastruktur: schnelles Internet in ländliche Regionen bringen

Unternehmensgründer können in Deutschland generell auf eine sehr gut ausgebaute Infrastruktur zurückgreifen. Aus Sicht der Autoren ist im Besonderen die Forderung der Experten nach einer bundesweit flächendeckenden und lückenlosen Versorgung der Unternehmen mit einem symmetrischen Hochgeschwindigkeitsinternet (gleich hohe Download- und Upload-Bandbreite) ein wichtiger Ansatzpunkt, den Gründungsstandort zu stärken. Dies kann mit dazu beitragen, ländliche Regionen für Gründer attraktiver zu machen und den für junge Unternehmen häufig nicht bezahlbaren Miet- und Immobilienpreisen in Ballungsräumen entgegenzuwirken.

Mehr Gründerinnen: Frauen besser an Ingenieurs- wissenschaften heranführen

In Deutschland gründen deutlich mehr Männer als Frauen (TEA-Quoten 6,6% bzw. 3,9%) ein Unternehmen. Gesellschaftspolitisch besteht ein großes Interesse, diesen „Gender-Bias“ auszugleichen. In den letzten Jahren konnten Maßnahmen zur Verbesserung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie eingeführt werden (beispielsweise existiert seit dem 01.08.2013 in Deutschland ein flächendeckender Rechtsanspruch auf einen Kindergartenplatz). Trotzdem fehlt vielen Familien immer noch eine soziale Infrastruktur mit guten Betreuungsmöglichkeiten für Kinder, was bei vielen Frauen zu einer Doppelbelastung von Beruf und Familie führen kann. Daher ist der systematische Ausbau von Infrastrukturleistungen (z.B. Ganztagschulen), die Frauen von ihren familiären Verpflichtungen entlasten, an dieser Stelle aus Sicht der befragten Experten wünschenswert. Zudem sollte das Problem der Vereinbarkeit von Beruf und Familie nicht nur auf die Rolle der Frau begrenzt werden. Auch das stärkere Engagement von Seiten der Männer ist hier von Bedeutung.

Als weiterer wichtiger Ansatzpunkt gelten spezifische Instrumente zur Unterstützung des Frauenunternehmertums abseits klassischer frauendominierter Branchen. Hier müssen spezifische Maßnahmen an Schulen und Hochschulen ansetzen, um Frauen für MINT-Bildungsbereiche zu gewinnen und dort zu unterstützen. Das Ziel sollte sein, den Frauenanteil bei technischen und ingenieurwissenschaftlichen Berufen zu erhöhen. Die durch das BMWi durchgeführten und geplanten Maßnahmen und Aktivitäten zur Förderung in den MINT-Bereichen gehen, nach der Einschätzung der befragten Experten, in die richtige Richtung. Zudem ist die Initiative „FRAUEN unternehmen“ ein gutes Beispiel dafür, wie man Frauen zur beruflichen Selbständigkeit ermutigen und Mädchen für das Berufsbild „Unternehmerin“ begeistern kann. Hier können weitere wirksame Instrumente die Vermittlung und die mediale Präsenz von weiblichen Vorbildern fördern.

Zahlreiche Beratungs- und Fördermöglichkeiten werden von potenziellen Gründerinnen nicht genutzt, weil diese ihnen entweder nicht bekannt sind oder sie sich nicht angesprochen fühlen. Wichtig in diesem Zusammenhang ist die Möglichkeit, sich zunächst einmal unverbindlich und kostenlos zu informieren. Online-Angebote oder Existenzgründermessen sind hier geeignete Instrumente. Beim Einstieg in die unternehmerische Selbständigkeit könnten beispielsweise auch spezielle Mentoring-Programme für Frauen hilfreich sein. Hier können erfahrene Unternehmerinnen ihr Erfahrungswissen an potenzielle Gründerinnen weitergeben. Bereits existierende private und öffentliche Initiativen könnten in diesem Zusammenhang weiter ausgebaut werden.



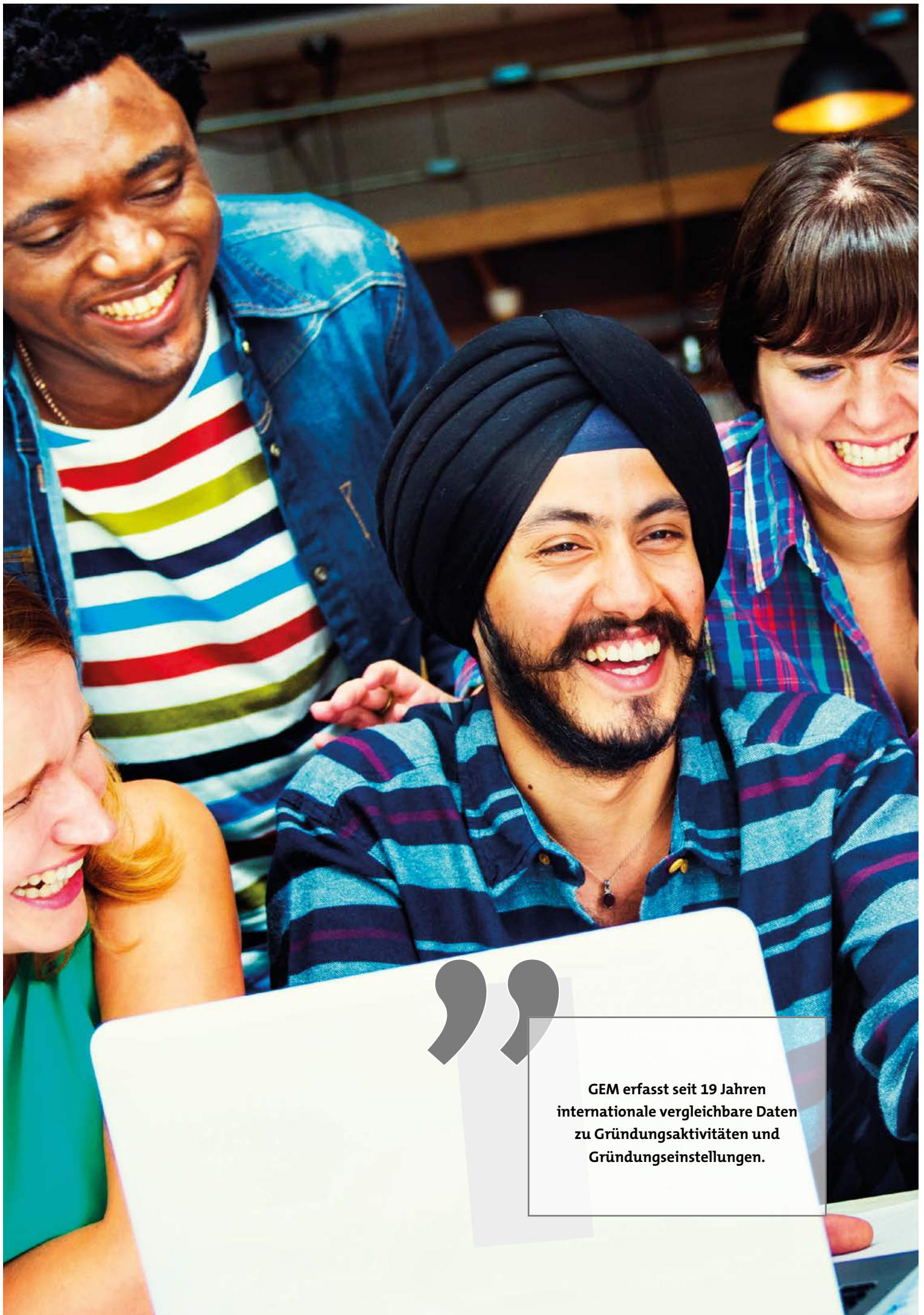
Die Unternehmensnachfolge als Top-Thema einer alternden Gesellschaft platzieren

Bei Gründungsinteressierten ist die Option der Unternehmensnachfolge als Weg in die Selbstständigkeit gut verankert. In der gesellschaftlichen Wahrnehmung und Diskussion ist die Bekanntheit dieser Karriereoption im Vergleich zur Möglichkeit der Neugründung noch steigerungs- und ausbaufähig. Hier gilt es, von institutioneller Seite das Thema stärker als bisher in die Öffentlichkeit zu tragen. Wenn es um die Herausforderungen der alternden Gesellschaft in Deutschland geht, sollte die Unternehmensnachfolge auf der Handlungsaagenda einen festen Platz einnehmen. Ein weiterer Ansatzpunkt besteht darin, das Thema Unternehmensnachfolge inhaltlich stärker bei Entrepreneurship-Education-Angeboten an Schulen und Hochschulen zu verankern und lebendig zu machen. Hier können beispielsweise Formate entwickelt werden, in denen erfolgreiche Unternehmensübergaben von Schülern oder Studierenden analysiert werden. Auch bei Praxisbeispielen in Form von persönlichen Erfahrungsberichten können neben Startup-Gründern auch noch stärker Unternehmensnachfolger eingebunden werden. Bundesweit erfreut sich das Format der „Startup-Safaris“ einer zunehmenden Beliebtheit. Hierbei erhalten die Teilnehmenden innerhalb von einem Tag bei Vor-Ort-Besuchen einen authentischen Einblick in junge Unternehmen und Gründungszentren. Auch bei diesen Besuchsformaten können kürzlich übernommene Bestandsunternehmen zukünftig als Besichtigungsstationen dienen und bewusst in die Programme aufgenommen werden.

Migranten: Hürden im Gründungsprozess abbauen

Aus den Befragungsergebnissen lässt sich in Deutschland eine tendenziell größere Gründungshäufigkeit von Migranten im Vergleich zur einheimischen Bevölkerung erkennen. Dieses Ergebnis ist insofern bemerkenswert, da die Gruppe der Migranten eine Reihe von zusätzlichen Hürden überwinden muss, um unternehmerisch tätig zu werden. Hierzu gehören neben dem Erlernen der Sprache und der Anpassung an die kulturellen Gegebenheiten, die Erfüllung von formalen Voraussetzungen, die Anerkennung der im Ausland erworbenen beruflichen Qualifikation und das Aufenthaltsrecht. Hierbei handelt es sich um wichtige Aktionsfelder, die Potenziale zur Verbesserung bieten, um Migranten den Weg in die Selbstständigkeit zu erleichtern.

Die Finanzierung von Gründungsvorhaben stellt für Migranten eine zusätzliche Herausforderung dar. Im Vergleich zu einheimischen Gründern besteht beispielsweise häufig noch keine langjährige Beziehung zu einer Hausbank. Fehlende Sicherheiten können ebenfalls ein Grund sein, die Bereitstellung von Kapital durch Finanzinstitute abzulehnen. In der Kombination mit den o.g. Hürden können Teufelskreise entstehen, z.B. indem die Nichtanerkennung beruflicher Qualifikationen eine Kreditentscheidung negativ beeinflusst. Finanzierungsangebote für Migranten müssen sich somit ein Stück weit von konventionellen Kriterien zur Beurteilung der Finanzierungswürdigkeit von Gründungsvorhaben lösen.



”

GEM erfasst seit 19 Jahren internationale vergleichbare Daten zu Gründungsaktivitäten und Gründungseinstellungen.

9. Was ist GEM

9.1 Ziele und Organisation des GEM

Seit mittlerweile 19 Jahren ist die internationale und auf dieser Ebene vergleichbare Erfassung und Aufbereitung von Daten zu Gründungsaktivitäten und Gründungseinstellungen eine zentrale Aufgabe des Global Entrepreneurship Monitors (GEM). Auf Basis dieser Daten können sowohl das globale Forschungskonsortium als auch die nationalen GEM-Teams fundierte Empfehlungen für politische Entscheidungsträger formulieren.

Der GEM Global Report erscheint seit der ersten Ausgabe im Jahr 1999 jährlich mit aktuellen Ergebnissen zum Gründungsverhalten der mehr als 50 pro Jahr teilnehmenden Länder. Mit Ausnahme des Jahres 2007 existiert seit 1999 für jedes Jahr ein GEM-Länderbericht für Deutschland. Beide Reports sind frei verfügbar, der Global Report unter www.gemconsortium.org, der Länderbericht unter www.wigeo.uni-hannover.de/gem.html.

Die Daten basieren beim GEM auf zwei jährlichen Erhebungen. Der Adult Population Survey (APS), eine quantitative und repräsentative, in den meisten Ländern telefonisch durchgeführte Bevölkerungsbefragung hat die Quantifizierung von Gründungsaktivitäten und –einstellungen zum Ziel. Der National Expert Survey (NES), eine in Deutschland online durchgeführte Befragung von Gründungsexperten mit verschiedenen Schwerpunkten, bewertet die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für das jeweilige Land. Ein Überblick zu den methodischen Details des GEM-Projekts findet sich im Anhang dieses Berichtes. Weiterführende bzw. vertiefende methodische Details zum GEM-Erhebungsdesign bieten bei Reynolds et al. (2005) oder Bosma et al. (2012).

Im Verlauf der letzten 19 Jahre hat sich die Zahl der am GEM teilnehmenden Nationen insgesamt erhöht. Zwar beteiligen sich nicht alle Länder jährlich, aber über sämtliche Jahre nahmen mittlerweile über 100 verschiedene Nationen teil, die Mehrheit davon in mindestens fünf Jahren. Es existieren seit dem Pilotjahr (1998) 887 Erhebungswellen (Summe der teilnehmenden Länder pro Jahr über alle Jahre) des APS und 738 Erhebungswellen des NES. Es gibt auf globaler Ebene keine andere vergleichbare Datenbank zu Gründungsaktivitäten- und -einstellungen mit diesem Umfang.

Die interne Organisation des Forschungskonsortiums regeln die koordinierenden Gremien. Die Global Entrepreneurship Research Association (GERA) fällt die strategischen, inhaltlichen und finanziellen Entscheidungen und setzt sich aus gewählten Vertretern der Länderteams, der Gründungsinstitutionen und der Sponsoren zusammen. Die Association of Global Entrepreneurship Monitor National Teams (AGNT) ist die Interessenvertretung der Länderteams und das GERA Board Research and Innovation Advisory Sub-Committee (RIAC) berät GERA bei strategischen Fragen zukünftiger Forschung.

Die Finanzierung der Aufgaben des Konsortiums wird durch jährliche Beiträge der teilnehmenden Länder und durch institutionelle Sponsoren gewährleistet. Letztere sind aktuell das Babson College in Boston/USA, die Universidad del Desarrollo in Santiago (Chile), die Universiti Tun Abdul Razak in Kuala Lumpur (Malaysia), sowie die Korea Entrepreneurship Foundation (KOEf) in Seoul (Südkorea). Die Datenerhebung innerhalb der Länder erfolgt jedoch eigenständig und häufig ebenfalls mittels Sponsoren. Seit Anfang 2017 ist das RWK Kompetenzzentrum nicht nur Sponsor, sondern auch aktives Mitglied des GEM Länderteam Deutschlands.

Durch die hohe Qualität und internationale Vergleichbarkeit der Gründungsdaten steigt die Zahl der auf GEM-Daten basierenden wissenschaftlichen Publikationen stetig. Neben den Publikationen in wissenschaftlichen Journals entfaltet der GEM eine Vielzahl zusätzlicher Forschungsaktivitäten wie etwa in Form der sogenannten ‚Policy Briefs‘, in denen etliche der am GEM teilnehmenden Länder bezüglich ihrer Gründungspolitik (bzw. einzelner Maßnahmen) und deren Effekte betrachtet werden. Weitere Reports zu Spezialthemen sind etwa der MENA Report, die Women’s Entrepreneurship Reports, Reports on Senior Entrepreneurship, der Report on Entrepreneurial Financing, der Sub-Saharan Africa Regional Report (2012) sowie die seit einigen Jahren erscheinenden Latin America and Caribbean Regional Reports und viele andere. Die genannten Veröffentlichungen stehen auf www.gemconsortium.org als Download zur Verfügung.

Auch aktuelle Forschungsthemen wie das Konzept des Entrepreneurial Ecosystems – durch den GEM werden übrigens bereits seit Jahren gründungsbezogene Kontextfaktoren durch eine Expertenbefragung erfasst – und die „Big Data“-Nutzung in der Gründungsforschung werden im GEM aktuell verstärkt forciert. 2018 wird in ausgewählten Regionen in Spanien und Deutschland eine Pilotstudie zur Datenerfassung von Entrepreneurial Ecosystems mittels GEM Daten stattfinden.

9.2 Neues aus dem deutschen GEM-Team

Auf dem diesjährigen Koordinierungstreffen (Annual Meeting) der GEM-Länderteams vom 28.-31. Januar in Seoul (Südkorea) war das deutsche Team mit drei Mitgliedern und zwei Vorträgen vertreten. Auf dem Treffen wurden insbesondere mögliche neue inhaltliche Ausrichtungen, Modernisierungen und Schwerpunktthemen des GEM diskutiert. Gegen Ende kristallisierten sich drei neue Produkte des GEM heraus, die in 2018 weiterentwickelt bzw. bereits getestet werden sollen. Der unter anderem vom deutschen Team präsentierte und eingebrachte Vorschlag einer Methode zur Erfassung regionaler Gründungssysteme („Entrepreneurial Ecosystems“) ist eines dieser Produkte und wird in 2018 im Rahmen einer Pilotstudie in Deutschland und Spanien zur Anwendung kommen (vgl. Sternberg et al. 2018). Das deutsche GEM-Team möchte sich an dieser Stelle ausdrücklich bei den Experten bedanken, die durch ihr sehr hilfreiches Feedback die Konzeptionierung des „Entrepreneurial Ecosystem Regional Expert Survey“ unterstützt haben. Wie üblich fand auch dieses Jahr der Launch des GEM Global Reports auf dem Annual Meeting im Rahmen einer Presseveranstaltung statt, diesmal organisiert durch die Korea Entrepreneurship Foundation (KOEf) (Download des Reports unter: gemconsortium.org/report).

Der vorliegende Länderbericht entstammt erstmals der Kooperation zwischen dem Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover und dem RKW Kompetenzzentrum aus Eschborn. Langjährige Leserinnen und Leser des Länderberichts werden feststellen, dass das Design des deutschen GEM-Länderberichts umfassend und die inhaltliche Struktur partiell überarbeitet wurde. Feedback bzgl. dieser Änderungen ist sehr willkommen und zu richten an sternberg@wigeo.uni-hannover.de oder wallisch@rkw.de.

Mitglieder des neuen GEM-Länderteams Deutschland sind die Autoren des vorliegenden Länderberichts.



Anhang:

GEM 2017 – Konzept, Methodik, Daten

Die empirische Basis des GEM

Damit in gleicher Weise Gründungsaktivitäten und Einflussfaktoren auf Gründungen in den unterschiedlichen Ländern erfasst werden können, bedarf es eines international koordinierten Erhebungsdesigns. Da es für Gründungen sowie auch für die Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen keine vergleichbaren Statistiken auf globaler Ebene gibt, die für die Ziele dieses Projektes herangezogen werden könnten, führt der GEM eigene Primärerhebungen in den teilnehmenden Ländern durch. Ein komparativer Vorteil gegenüber anderen Datenquellen für Gründungsaktivitäten besteht darin, dass solche standardisierten Erhebungen in allen Ländern stattfinden und im selben Zeitraum exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an systematisch ausgewählte Experten gerichtet werden. Die verschiedenen Erhebungen bzw. Datenquellen werden im Folgenden kurz dargestellt.

Bevölkerungsbefragung - APS

Für die Bevölkerungsbefragung des GEM, den Adult Population Survey, wird eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung (18 bis einschließlich 64 Jahre alt) gezogen. Aufgrund dieser Daten lässt sich ermitteln, wie hoch der Anteil der Personen in der Bevölkerung ist, die aktuell in die Gründung eines Unternehmens involviert sind, eine solche Gründung planen oder bereits durchgeführt haben. Darüber hinaus wird eine Fülle weiterer Daten erhoben, wie etwa die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Unternehmen und Gründern, die Angst zu scheitern oder auch (zumindest in einigen Ländern) die Frage nach einem Migrationshintergrund.

Die in der Regel telefonische Befragung zufällig ausgewählter Haushalte und Befragungspersonen erfolgte im Jahr 2017 eng koordiniert und mit gleichem Fragebogen in 54 Volkswirtschaften. Insgesamt wurden weltweit 164.438 Personen befragt. Abweichend von der telefonischen Erhebungsmethode wurde der APS in einigen wenigen Ländern online durchgeführt. In seltenen Fällen erfolgten die Interviews persönlich (face-to-face), falls über Telefonate keine repräsentative Stichprobe gewährleistet werden konnte. Die vom GEM-Konsortium für jedes Land vorgegebene Mindestgröße der Stichprobe liegt bei 2.000 erfolgreich durchgeführten Interviews und die Methodik jedes Landes wird seitens des Global Teams auf Korrektheit und Konformität überprüft.

In Deutschland fand die jüngste Befragung in Form einer computergestützten telefonischen Primärbefragung vom 30. Mai bis zum 25. Juli 2017 statt. Die Durchführung erfolgte, im Auftrag des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover, durch uz-Bonn. Insgesamt wurden 58.144 Haushalte kontaktiert (ohne neutrale drop-outs), in 4.881 Fällen konnte ein auswertbares Interview durchgeführt werden. Dies entspricht einem Ausschöpfungsgrad von 8,39%. 3.022 der 4881 Interviews (62%) wurden, als Ergänzung der Festnetztelefonate, über eine Mobilfunk-Stichprobe gezogen, um der unter Jüngeren deutlich geringeren Festnetzanteils gerecht zu werden. Die Verteilung der Interviews auf die Bundesländer ist proportional zur

tatsächlichen Verteilung der Bevölkerung. Weitere Schichtungsvariablen sind das Haushaltseinkommen, das Geschlecht und das Lebensalter. Um die Repräsentativität der Stichprobe gewährleisten zu können, wurde zum einen für einen geringen Prozentsatz der Stichprobe eine „modified last birthday“-Methode genutzt und zum anderen wurden die erfassten Fälle, wie bei solchen Befragungen üblich, gewichtet (kombinierte Design- und Nonresponse-Gewichtung).

Diese Erhebungen sind die Basis für diverse Maßzahlen der Gründungsaktivität, von denen die drei wichtigsten vorgestellt werden. Die nur im GEM verfügbare Gründungsquote der Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) ist definiert als der Prozentanteil der 18- bis 64-Jährigen, die

- a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, alleine oder mit Partner ein neues Unternehmen zu gründen (hierzu zählt jede Art selbstständiger Tätigkeit),
- b) in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben (z.B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation eines Gründerteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital),
- c) die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und
- d) während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne oder -gehälter bezahlt haben.

Die Gründungsquote der Young Entrepreneurs („Gründer junger Unternehmen“) ist definiert als der Prozentanteil der 18- bis 64-Jährigen, die

- a) Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und
- b) aus diesem Unternehmen nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben.

Die Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) stellt die Gesamtheit der beiden vorgenannten Personengruppen dar, aber nicht die Gesamtheit der Gründungen. Personen, die sowohl werdende Gründer als auch neue Gründer sind, werden nur einmal gezählt. Dies erklärt, warum die Quotensumme der Nascent Entrepreneurs und der Young Entrepreneurs größer ist als die TEA-Quote.

Im GEM werden auch etablierte Gründungen erfasst. Diese werden von Personen geführt, die schon seit mehr als 3,5 Jahren Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen aus der Gründung zahlen bzw. erhalten, Inhaber oder Teilhaber sind und in der Geschäftsleitung aktiv sind.

Expertenbefragung - NES

Die zweite empirische Säule des GEM bildet die Befragung von Gründungsexperten. Dieser National Expert Survey (NES) ist eine in allen beteiligten GEM-Ländern in weitgehend gleicher Form durchgeführte schriftliche (online oder postalisch) und zum Teil auch persönliche Expertenbefragung. Der NES dient der Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in den jeweiligen Ländern. Rahmenbedingungen wie gesellschaftliche Werte und Normen, Arbeitsmarkt, öffentliche Förderprogramme oder auch Marktzugangsbarrieren haben als Kontextfaktoren direkten und indirekten Einfluss auf das Gründungsgeschehen eines Landes. Für den NES werden Personen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik interviewt, die sich intensiv mit dem Thema Unternehmensgründung auseinandersetzen und somit einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im jeweiligen Land vorweisen können. Hierbei kommt ein standardisierter und in die jeweilige Landessprache übersetzter Expertenfragebogen zum Einsatz. Ausgewählt werden die teilnehmenden Experten nach einem in allen Ländern einheitlichen Schlüssel. Es werden in jedem Land mindestens 36 Experten befragt, von denen jeweils mehrere Personen Experten für eine der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen sind. Insgesamt wurden 2017 in 54 Ländern 2.250 Experteninterviews geführt. In Deutschland beantworteten 57 Gründungsexperteninnen und -experten aus unterschiedlichen Regionen die Fragen. Dabei bewerteten die befragten Experten Einzelaussagen (statements) zu gründungsbezogenen Aspekten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr). Jeweils zwei bis sechs dieser Einzelaussagen werden zu einer von 16 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zusammengefasst und über einen Indexwert quantifiziert. Der Indexwert für die jeweilige Rahmenbedingung wird über die Berechnung des arithmetischen Mittels durchgeführt, d.h. die Bewertungen der einzelnen Aussagen gehen gleichgewichtig in die Indizes ein.

Dass nicht alle Rahmenbedingungen für den Gründungsstandort Deutschland gleich relevant sind, ist eine plausible Annahme. Daher bewerten die befragten Experten zusätzlich jede Rahmenbedingung hinsichtlich ihrer gründungspolitischen Relevanz auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch) und werden anschließend gebeten, unter den Rahmenbedingungen in Deutschland die drei schwerwiegendsten Gründungshemmnisse sowie die drei einflussreichsten Gunstfaktoren zu identifizieren.

Die international standardisierte Expertenbefragung erlaubt einen länderübergreifenden Vergleich der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen. Die relative Positionierung des Gründungsstandortes Deutschland bei der jeweiligen Rahmenbedingung erfolgt durch die Differenz zwischen dem Indexwert Deutschlands und dem arithmetischen Mittel der übrigen Länder.

Kategorisierung der GEM-Länder

Die 54 in 2017 am GEM teilnehmenden Länder werden gemäß der Kategorisierung des World Economic Forums und basierend auf der Argumentation von Porter et al. (2002) in drei Gruppen unterteilt. Dies macht insbesondere deshalb Sinn, weil Gründungsaktivitäten in diesen drei Gruppen sehr unterschiedliche Funktionen besitzen. Mit anderen Worten: Dieselbe Gründungsquote hat in den verschiedenen Ländergruppen eine sehr unterschiedliche Bedeutung. Die erste Gruppe besteht aus Ländern mit geringer Wirtschaftskraft. Weil diese ihr Wachstum in erster Linie aus der Mobilisierung primärer Produktionsfaktoren beziehen (Land, Rohstoffvorkommen, gering qualifizierte Arbeitskräfte etc.), werden sie als „faktorbasierte Ökonomien“ bezeichnet. Zur zweiten Gruppe zählen Volkswirtschaften, die ihren Lebensstandard mit Hilfe ausländischer Direktinvestitionen (ADI) steigern konnten. Da weiteres Wachstum vor allem durch die Erhöhung der Effizienz erzielt wird, gelten diese Länder als „effizienzbasierte Ökonomien“. Die dazu benötigten Technologien müssen in der Regel importiert werden, da die Kapazitäten zur Generierung eigener Innovationen noch nicht hinreichend entwickelt sind. Der Übergang zu einer „innovationsbasierten Volkswirtschaft“, der dritten und letzten Gruppe, ist nach Ansicht von Porter et al. (2002) der schwierigste. Bereits in effizienzbasierten Ökonomien sind makroökonomische Stabilität sowie der garantierte Schutz von Privateigentum (des materiellen wie des geistigen) wichtige Bedingungen für die Attrahierung von ADI. Zusätzliches Merkmal innovationsbasierter Volkswirtschaften sind erkennbare Investitionstätigkeiten im Bereich Bildung, Forschung und Entwicklung, sowohl von staatlicher als auch von privater Seite. Deutschland gehört, wie alle OECD-Staaten, zur Gruppe der innovationsbasierten Volkswirtschaften. Von den 54 am GEM 2017 beteiligten Ländern zählen außer Deutschland 23 weitere Länder zu den innovationsbasierten Ökonomien.

Zitierte Literatur und Quellen

Baharian, A.; Wallisch, M. (2017): Mittelstand meets Startup. Potenziale der Zusammenarbeit. RKW Kompetenzzentrum. <https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/gruendung/studie/mittelstand-meets-startup-potenziale-der-zusammenarbeit/>.

Bretz, M. (2017): Hightech-Gründungen in Deutschland Regionalanalyse und Dynamik. Creditreform Wirtschaftsforschung. <https://www.creditreform.de/aktuelles/wirtschaftsforschung/hightech-gruendungen-in-deutschland.html>.

Dell'Acqua, F.; Eisenhauer, H.; Kempf, M.; Klincova, L.; Kösters, T.; Lundborg, J.; Sohail A.; Thannhuber, A.; Tischer, D.; Umeh, V. (2016): Startup Heat Map Europe. European Startup Initiative. https://www.startupheatmap.eu/assets/pdf/report_startupheatmap_europe_publish.pdf

DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2017): Unternehmensnachfolge – die Herausforderung wächst. DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2017. Zahlen und Erfahrungen der IHK-Organisation zum Generationswechsel in deutschen Unternehmen. <https://www.dihk.de/themenfelder/gruendung-foerderung/unternehmensnachfolge/umfragen-und-prognosen>

EFI - Expertenkommission Forschung und Innovation (2017): Gutachten zu Forschung, Innovation und Technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands. Gutachten 2017. <https://www.e-fi.de/gutachten-und-studien/gutachten/>

Fritsch, M.; Brixy, U.; Falck, O. (2006): The Effect of Industry, Region, and Time on New Business Survival – A Multi-Dimensional Analysis. In: Review of Industrial Organization. Volume 28, Issue 3, pp 285–306. <https://doi.org/10.1007/s11151-006-0018-4>.

Fritsch, M.; Wyrwich, M. (2014): The Long Persistence of Regional Levels of Entrepreneurship: Germany, 1925–2005. In: Regional Studies. Volume 48, No. 6, pp 955–973. <http://dx.doi.org/10.1080/00343404.2013.816414>.

Gauthier, JF; STranler, D.; Penzel, M.; Morelix, A. (2018): Global Startup Ecosystem Report 2018. Succeeding in the New Era of Technology. Startup Genome. <https://startupgenome.com/all-report-thank-you/?file=2018>

IfM - Institut für Mittelstandsforschung (2018): Unternehmensübertragungen und Nachfolgen. <https://www.ifm-bonn.org/statistiken/unternehmensuebertragungen-und-nachfolgen/#accordion=o&tab=o>.

Leicht, R.; Berwing, S.; Förster, N.; Sängler, R. (2016): Gründungspotenziale von Menschen mit ausländischen Wurzeln: Entwicklungen, Erfolgsfaktoren, Hemmnisse. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) – Kurzfassung.

Metzger, G. (2018): Gründungstätigkeit in Deutschland: Neuer Tiefpunkt im Jahr 2017. KfW Research, Volkswirtschaft Kompakt (Nr. 156 vom 21.2.2018).

Sternberg, R.; von Bloh, J. (2017): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2016. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Universität Hannover.

Sternberg, R.; von Bloh, J.; Coduras, A. (2018): Entrepreneurial Ecosystem Index built from GEM Data: Feasibility and Proposal. Report submitted to Research Innovation and Advisory Committee (RIAC) of the Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.; Brixy, U. (2015): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2014. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Universität Hannover, Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB).

Wallisch, M.; Funke, T. (2016): Die Rhein-Main-Region als Gründerökosystem. Stärken, Schwächen und Entwicklungschancen. RKW Kompetenzzentrum. <https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/gruendung/studie/die-rhein-main-region-als-gruenderoekosystem/>

Wyrwich, M.; Stützer, M.; Sternberg, R. (2016): Entrepreneurial role models, fear of failure, and institutional approval of entrepreneurship: a tale of two regions. In: Small Business Economics 46(3), pp. 467-492. DOI: 10.1007/s11187-015-9695-4.

Zinke, G.; Ferdinand, J.; Groß, W.; Möring, J.; Nögel, L.; Petzolt, S.; Richter, S.; Robeck, M. Wessels, J. (2018): Trends in der Unterstützungslandschaft von Start-ups – Inkubatoren, Akzeleratoren und andere. Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). Institut für Innovation und Technik in der VDI/VDE Innovation + Technik GmbH. https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Studien/trends-in-der-unterstuetzungslandschaft-von-start-ups.pdf?__blob=publicationFile&v=8

GEM Publikationen

GEM Berichte

In jedem Jahr erscheinen zwei Arten von Publikationen zum GEM: ein Länderbericht für jedes GEM-Mitgliedsland und ein GEM Global Report, der immer im Januar eines Jahres im Rahmen des Annual Meetings veröffentlicht wird. Die Länderberichte des betreffenden Referenzjahres werden stets nach dem Global Report veröffentlicht. Deutschland publiziert seit dem Start des GEM im Jahr 1999 jährlich einen GEM-Länderbericht (mit Ausnahme von 2007). Sämtliche deutsche Länderberichte seit 1999 können von der Internetseite des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover heruntergeladen werden: www.wigeo.uni-hannover.de/gem.html

Im Unterschied zu den Länderberichten gibt der Global Report einen vergleichenden Überblick über die neuesten Daten zu allen im jeweiligen Jahr am GEM partizipierenden Staaten. Eine weitere Art GEM-Berichte widmet sich speziellen Themen wie dem Einfluss von GEM auf Politik, der MENA Region, Frauen und Entrepreneurship oder Gründungen durch Ältere. Diese Special Topics, wie auch die GEM Global Reports, können von der GEM-Seite geladen werden: www.gemconsortium.org.

Jüngste GEM-Länderberichte Deutschland:

Sternberg, R.; von Bloh, J. (2017): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2016. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Universität Hannover.

Sternberg, R.; von Bloh, J.; Brixy, U. (2016): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2015. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Universität Hannover, Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB).

Jüngste GEM Global Reports:

Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2018): Global Entrepreneurship Monitor 2017/18 Global Report. Babson Park, MA: Babson College; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; Kuala Lumpur, Malaysia: Universiti Tun Abdul Razak; Seoul, Südkorea: Korea Entrepreneurship Foundation.

Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2017): Global Entrepreneurship Monitor 2016/17 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur, Malaysia: Universiti Tun Abdul Razak, Mexico: Tecnológico de Monterrey, London, United Kingdom: London Business School.



Jüngste Special Topic Reports (Auswahl):

Sternberg, R.; von Bloh, J.; Coduras, A. (2018). Entrepreneurial Ecosystem Index built from GEM Data: Feasibility and Proposal. Report submitted to Research Innovation and Advisory Committee (RIAC) of the Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Unpublished Report.

Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2018): The Influence of GEM on Policy 2017/18. Babson Park, MA: Babson College; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; Kuala Lumpur, Malaysia: Universiti Tun Abdul Razak; Seoul, Südkorea: Korea Entrepreneurship Foundation.

Artikel in Fachzeitschriften (Auswahl nur 2017f.)

GEM Berichte und Daten finden nicht nur auf Ebene der Nationalstaaten bei Politikern, Wirtschaftsförderern und Beratern Verwendung, sondern werden auch häufig für wissenschaftliche Publikationen herangezogen. Nur GEM-Mitglieder können mit den ganz aktuellen Daten rechnen. Allerdings sind sowohl NES- als auch APS-Datensätze, die älter sind als drei Jahre, in vollem Umfang für sehr viele Jahre komplett frei verfügbar (www.gemconsortium.org) und können von Forschern weltweit eingesehen, heruntergeladen und genutzt werden. Der wissenschaftliche Fortschritt im Bereich Entrepreneurship gehört zu den Hauptzielen des GEM-Projektes. Durch professionelle Review-Verfahren können insbesondere wissenschaftliche Fachjournale zu einer hohen Qualität und Verbreitung von Studien mit GEM-Daten beitragen.

Exemplarisch seien einige Beispiele für wissenschaftliche Publikationen aus SSCI gerankten Journals genannt. Alle aufgelisteten Artikel wurden frühestens 2017 publiziert und nutzen GEM Daten. Insgesamt belegt die große Bandbreite an Artikeln die Interdisziplinarität der Gründungsforschung und die Nutzung der GEM-Daten in der Forschung in Disziplinen wie der Wirtschaftsgeographie, der Volkswirtschaftslehre, der Psychologie oder der Soziologie.

Harms, R.; Groen, A. (2017): Loosen up? Cultural tightness and national entrepreneurial activity. *Technological Forecasting and Social Change* 121, 196-204.

Hechavarría, D.M.; Terjesen, S.A.; Ingram, A.E.; Renko, M.; Justo, R.; Elam, A. (2017): Taking care of business: the impact of culture and gender on entrepreneurs' blended value creation goals. *Small Business Economics* 48(1), 225-257.

Horisch, J.; Kollat, J.; Brieger, S. (2017): What influences environmental entrepreneurship? A multilevel analysis of the determinants of entrepreneurs' environmental orientation. *Small Business Economics* 48(1), 47-69.

Santos, S.C.; Caetano, A.; Spagnoli, P.; Fernandes Costa, S.; Neumeyer, X. (2017): Predictors of entrepreneurial activity before and during the European economic crisis. *International Entrepreneurship and Management Journal* 13(4), 1263-1288.

Wyrwich M.; Sternberg, R., Stützer, M. (2018): Failing Role Models and the Formation of Fear of Entrepreneurial Failure: A Study of Regional Peer Effects in German Regions. *Journal of Economic Geography*; DOI: 10.1093/jeg/lby023

Am GEM beteiligte Länder im Jahre 2017

Faktorbasierte Länder	BB	EB
Indien	4.000	72
Kasachstan	2.086	38
Madagaskar	1.988	36
Vietnam	2.118	36

Effizienzbasierte Länder	BB	EB
Ägypten	2.521	54
Argentinien	1.717	39
Bosnien und Herzegowina	2.042	36
Brasilien	2.000	60
Bulgarien	2.000	36
Chile	7.863	46
China	3.421	36
Ecuador	1.843	37
Guatemala	2.650	36
Indonesien	2.500	36
Iran	3.097	36
Kolumbien	2.098	36
Kroatien	2.000	42
Lettland	1.628	36
Libanon	2.000	38
Malaysia	2.033	36
Marokko	3.099	83
Mexiko	5.121	36
Panama	2.033	38
Peru	2.080	38
Polen	8.043	36
Saudi-Arabien	4.048	40
Südafrika	2.847	49
Thailand	2.000	36
Uruguay	1.615	44

Innovationsbasierten Länder	BB	EB
Australien	1.603	39
Deutschland	4.881	57
Estland	1.973	37
Frankreich	1.533	36
Griechenland	2.000	36
Irland	2.006	36
Israel	2.012	37
Italien	2.005	41
Japan	2.017	36
Kanada	1.873	40
Katar	2.564	45
Luxemburg	2.033	36
Niederlande	1.756	38
Puerto Rico	2.000	36
Schweden	3.883	41
Slowakei	2.000	36
Schweiz	1.875	36
Slowenien	1.611	36
Spanien	23.400	36
Südkorea	2.000	97
Taiwan	2.200	40
UAE	4.077	36
USA	1.780	38
Vereinigtes Königreich	7.296	38
Zypern	2.000	44
Insgesamt	164.438	2.250

BB = Bevölkerungsbefragung

EB = Expertenbefragung



Menschen. Unternehmen. Zukunft.

Das RKW Kompetenzzentrum unterstützt kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland dabei, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und zu halten. In der Schnittstelle zwischen Wissenschaft, Politik und Wirtschaft werden praxisnahe Empfehlungen und Lösungen zu den Themen Fachkräftesicherung, Innovation sowie Gründung entwickelt.

Das RKW Kompetenzzentrum ist eine bundesweit aktive, gemeinnützige Forschungs- und Entwicklungseinrichtung des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e. V.