

**Veröffentlichungen  
des Round Table Mittelstand**

---

**Band 4**

**Dynamik im Unternehmenssektor:  
Theorie, Empirie und Politik**

**Herausgegeben von  
Friederike Welter**



**Duncker & Humblot · Berlin**

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-51667-4>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-26 05:03:12  
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

## ZUR REIHE

---

### Mitglieder

*Dr. Alexander Barthel (ZDH)*

*Prof. Dr. Heinz Klandt (EBC)*

*Josef Düren (BDI)*

*Dr. Bernhard Lageman (RWI)*

*Dr. Marc Evers (DIHK)*

*Dr. René Leicht (IfM Mannheim)*

*Dr. Rainer Feuerstack (Monopolkommission)*

*Dr. Georg Licht (ZEW)*

*Dr. Kurt Hornschild (DIW)*

*Dr. Klaus Müller (SfH)*

*Dr. Norbert Irsch (KfW)*

*Dr. Joachim Ragnitz (IWH)*

*Dr. Gunter Kayser (IfM Bonn)*

*PD Dr. Friederike Welter (RWI, JIBS)*

Die Mitglieder des Round Table Mittelstand diskutieren in regelmäßigen Gesprächsrunden aktuelle wirtschaftspolitische Themen mit besonderem Mittelstandsbezug. Die Ergebnisse der Sitzungen werden über Publikationen zu mittelstandsrelevanten Generalthemen der interessierten Öffentlichkeit zugänglich gemacht. Der Kreis will damit einen Beitrag zu einer fundierten mittelstandspolitischen Diskussion leisten.

FRIEDERIKE WELTER (Hrsg.)

**Dynamik im Unternehmenssektor:  
Theorie, Empirie und Politik**

# Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand

Herausgegeben von

dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag, Berlin  
dem Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung, Essen  
und dem Zentralverband des Deutschen Handwerks, Berlin

Band 4

# Dynamik im Unternehmenssektor: Theorie, Empirie und Politik

Herausgegeben von

Friederike Welter



Duncker & Humblot · Berlin

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-51667-4>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-26 05:03:12  
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

**Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek**

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in  
der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische  
Daten sind im Internet über <<http://dnb.ddb.de>> abrufbar.

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen  
Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten

© 2005 Duncker & Humblot GmbH, Berlin

Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin

Printed in Germany

ISSN 1432-8399

ISBN 3-428-11667-4

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier  
entsprechend ISO 9706 ☺

Internet: <http://www.duncker-humblot.de>

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-51667-4>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-26 05:03:12

FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

## Inhaltsverzeichnis

<i>Friederike Welter</i>	
Einleitung.....	7
<i>Friederike Welter</i>	
Reflexionen zur theoretischen und empirischen Gründungsforschung	11
<i>Ralf Müller und Christiane Schäper</i>	
Selbständigkeit und wirtschaftliche Entwicklung – Einflüsse auf Wachstum und Beschäftigung – .....	27
<i>Michael Fritsch</i>	
Gründungen und regionale Beschäftigungsentwicklung – Empirische Evidenz und offene Fragen .....	45
<i>Dirk Engel und Georg Metzger</i>	
Der Beschäftigungsbeitrag von neuen Unternehmen – Empirische Er- gebnisse zur Entwicklung der Kohortenbeschäftigung von Unter- nehmensgründungen im Zeitverlauf.....	59
<i>Klaus Müller</i>	
Determinanten des Existenzgründungsgeschehens im Handwerk.....	77
<i>Peter Weiss</i>	
Strukturwandel im Handwerk .....	105
<i>René Leicht und Ralf Philipp</i>	
Die wachsende Bedeutung von Ein-Personen-Unternehmen in Deutschland: Wo und unter welchen Bedingungen arbeiten Selb- ständige zunehmend alleine? .....	131
<i>Michael-Burkhard Piorkowsky</i>	
Teilzeitselbständigkeit .....	155
<i>Rolf Sternberg</i>	
Gründungsförderung in Deutschland und seinen Regionen – eine Bewertung auf Basis des Regional Entrepreneurship Monitor (REM)	175
Autorenverzeichnis .....	205

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-51667-4>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-26 05:03:12  
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

# Einleitung

Von Friederike Welter

Der vorliegende Band des Round Table Mittelstand befasst sich mit der Unternehmensdynamik. Er greift damit ein Thema der mittelstandspolitischen Diskussion auf, das in den 1990er Jahren im Gefolge der Diskussion um die Kultur der Selbständigkeit wieder an Aktualität gewonnen hat, und vom Round Table Mittelstand in einer Veranstaltung im Mai 2003 diskutiert wurde. Dies betrifft Fragen rund um das Gründungs- und Liquidationsgeschehen – z.B. Bestandsaufnahmen des Gründungsgeschehens in der Volkswirtschaft und ausgewählten Sektoren, Fragen nach den theoretischen und empirischen Bestimmungsfaktoren von Unternehmensgrößenstrukturen und Selbständigenquoten, von Erfolg und Scheitern der Gründungen, zu ihrem Beschäftigungsbeitrag oder zur wirtschaftspolitischen Unterstützung der Unternehmensgründungen.

Grundlegende Überlegungen zur theoretischen und empirischen Gründungsforschung stehen im Vordergrund der Beiträge von *Welter* und *Müller/Schäper*. *Welter* untersucht in ihrem Beitrag, auf welchen theoretischen Konzeptionen die empirische Gründungsforschung aufbaut, und zeichnet den jeweils dominierenden wissenschaftstheoretischen Diskurs nach. Die theoretische wie Gründungsforschung hat vor allem den Prozess vor der eigentlichen Gründung bislang vernachlässigt sowie sich zu stark auf positive Ergebnisse – den Gründungserfolg – konzentriert. Aus wirtschaftspolitischer wie aus wissenschaftlicher Sicht sind aber auch abgebrochene Versuche oder der Blick auf diejenigen angehenden Gründer, die während der Realisierung aufgegeben haben, interessant.

Welchen Einfluss hat die berufliche Selbständigkeit auf die wirtschaftliche Entwicklung – danach fragen *Müller/Schäper* in ihrem Beitrag. Sie diskutieren die Frage, ob es eine gesamtwirtschaftlich optimale Selbständigenquote gibt, die sie vor allem als Ergebnis von angebots- und nachfrageseitigen Faktoren wie Wettbewerbsvorteilen, Konsumentenpräferenzen, technischen Faktoren verstehen. Allerdings ist die Wissenschaft hinsichtlich der Frage, ob die Selbständigenquote die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, Wachstum und Beschäftigung positiv beeinflusst, nicht zu gesicherten Erkenntnissen gekommen, so dass die Autoren davor warnen, deren Erhöhung als wirtschaftspolitisches Ziel per se zu verstehen.

Beschäftigungseffekte von Gründungen sind das Thema der Beiträge von *Fritsch* und *Engel/Metzger*. Auch hier wird in der wirtschaftspolitischen Diskussion in der Regel von positiven Wirkungen neugegründeter Unternehmen ausgegangen. *Fritsch* bereitet in seinem Beitrag die empirische Evidenz zu regionalen Beschäftigungseffekten auf und weist auf offene Fragen hin. In der Regel bleibt der Großteil der überlebenden Gründungen klein und schafft kaum in wesentlichem Umfang neue Arbeitsplätze. Insbesondere indirekte Angebots-effekte des Gründungsgeschehens können oftmals stärker die Wirtschaftsentwicklung beeinflussen als direkte Beschäftigungseffekte. Damit stellt sich aber auch die Frage danach, von welchen Faktoren die regionale Verteilung dieser indirekten Effekte bestimmt wird, welchen Einfluss unterschiedliche regionale Wachstumsregime darauf haben, und inwiefern die Wirtschaftspolitik hier eingreifen kann.

Direkte Beschäftigungseffekte von Neugründungen stellen *Engel/Metzger* in ihrem Beitrag in den Mittelpunkt ihrer Ausführungen. Sie untersuchen, wie viele Beschäftigte zum Gründungszeitpunkt im neuen Unternehmen tätig sind und wie sich deren Zahl im Zeitverlauf entwickelt, unter besonderer Berücksichtigung von branchenspezifischen Entwicklungsverläufen. Für ostdeutsche Gründungen der Jahre 1990 und 1991 bestätigt sich das oft erwähnte „start-up-window“: Die Beschäftigung dieser Kohorten nahm aufgrund der nahezu einmalig günstigen Gründungsbedingungen deutlich stärker zu, verglichen mit späteren Gründungskohorten. Eine überdurchschnittliche Zunahme der Kohortenbeschäftigung zeigt sich auch für neue Hightech-Unternehmen oder Unternehmen mit wirtschaftlichen Aktivitäten in der Querschnittsbranche IKT, jedoch ist der direkte Beschäftigungsbeitrag hier ausgesprochen gering.

Die Unternehmensdynamik im Handwerksbereich wird in den Beiträgen von *Müller* und *Weiss* untersucht. *Müller* analysiert das Existenzgründungsgeschehen im Handwerk und fragt nach den Bestimmungsgründen für eine Existenzgründung, vor allem nach den Motiven der Gründer. Persönlichkeitsmerkmale der Befragten, die Größe des Herkunftsbetriebes und unternehmerische Vorbilder in der Familie üben offensichtlich großen Einfluss auf die Gründungsneigung im Handwerk aus, während demografische Faktoren wie Alter und Geschlecht, schulische und betriebliche Vorbildung und das makrosoziale Umfeld keine maßgebliche Rolle zu spielen scheinen. Ob der mit der Änderung der Handwerksordnung sich abzeichnende starke Anstieg der Gründungen ein einmaliger Effekt ist, bleibt nach Einschätzung des Autors abzuwarten.

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Handwerks sowie Ausmaß und Tendenzen des Strukturwandels diskutiert *Weiss*. Insbesondere in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre hat sich der Strukturwandel im Handwerk stark beschleunigt. Das führte zu massiven Entlassungen, aber auch einer wesentlich stärkeren Integration neuer Technologien sowie einer Verbesserung der Be-

schäftigtenproduktivitäten. Gleichzeitig haben sich beträchtliche Schwerpunktverschiebungen der wirtschaftlichen Aktivitäten zwischen und innerhalb der Gewerbe ergeben. Seit 1999 lässt zudem die Gründungsdynamik im Handwerk nach. Hier verweist der Autor auf die Notwendigkeit, in der Bevölkerung eine Kultur der Selbständigkeit zu verankern.

Die Ausdifferenzierung und sich wandelnde Strukturen der Selbständigkeit als ein wichtiger, aber oft vernachlässigter Bestandteil der Unternehmensdynamik ist Thema der Beiträge von *Leicht/Philipp* und *Piorkowsky*. *Leicht/Philipp* gehen auf die wachsende Bedeutung von Ein-Personen-Unternehmen in Deutschland ein und fragen danach, wo und unter welchen Bedingungen Selbständige alleine arbeiten. Europaweit arbeitet mindestens die Hälfte aller Selbständigen allein. Auch in Deutschland hat die Zahl der allein arbeitenden Selbständigen stark zugenommen; sie finden sich vor allem in wirtschaftsnahen und personenbezogenen Dienstleistungen. Dabei handelt es sich keineswegs nur um eine randständige und prekäre Erscheinung, sondern in vielen Einpersonunternehmen sind hoch qualifizierte Personen tätig. Allerdings lebt ein relativ hoher Anteil, vor allem Frauen, mit einem niedrigen Einkommen. Abzuwarten bleibt nach Einschätzung der Autoren, inwieweit der Anteil prekärer Einpersonbetriebe im Zuge der angespannten Arbeitsmarktentwicklung zunehmen wird.

*Piorkowsky* stellt in seinem Beitrag empirische Ergebnisse vor, die das Spektrum und den Umfang von selbständigen Erwerbstätigkeiten in Teilzeit systematisch beleuchten. Für die Abgrenzung von Teilzeitselbständigkeit berücksichtigt der Autor sowohl den zeitlichen Umfang als auch den Stellenwert der selbständigen Tätigkeit und unterscheidet zwischen Teilzeitselbständigkeit im Zu- und Nebenerwerb. Von 1991 bis 2002 ist in Deutschland eine zwar nur geringfügige, aber eindeutige Verschiebung in Richtung Teilzeitselbständigkeit zu beobachten. Dabei lassen sich verschiedene Typen von Teilzeitselbständigkeit erkennen: als Erwerbsalternative haushaltsführender Frauen, als frühe Gründungsphase, als Zu- und Nebenerwerb sowie als Freizeitbeschäftigung. Interessant aus wirtschaftspolitischer Sicht ist der Befund, dass einem beträchtlichen Anteil der Übergang aus der Teilzeit- in die Vollzeitselbständigkeit gelingt.

Der politische Aspekt der Diskussion um Unternehmensdynamik wird abschließend im Beitrag von *Sternberg* aufgegriffen. Der Autor untersucht auf Basis des Regionalen Entrepreneurship Monitors die Gründungsförderung und Förderinfrastruktur in ausgewählten deutschen Regionen. Seine Ergebnisse zeigen einen Zusammenhang zwischen hoher Gründungsquote und positiver Bewertung der jeweiligen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen durch befragte Experten; insbesondere bei Finanzierungsmöglichkeiten, schwächer bei der öffentlichen Förderinfrastruktur sowie generell bei den politischen Rah-

menbedingungen. Allerdings spielen personengebundene Einstellungsvariablen – z.B. die Wahrnehmung von Gründungschancen in einer Region, oder die Einstellung zum Scheitern – eine herausragende Rolle für Gründungsentscheidungen. Daraus zieht der Autor den Schluss, dass die Wirtschaftspolitik insbesondere bei den gründungsbezogenen Einstellungen der Bevölkerung anzusetzen hat, so schwer diese auch zu beeinflussen sein mögen.

# Reflexionen zur theoretischen und empirischen Gründungsforschung

Von Friederike Welter

## A. Einführung

Innerhalb der deutschen Forschungslandschaft hat die Gründungsforschung seit Mitte der 1990er Jahre an Bedeutung und Gewicht gewonnen. Dagegen ist insbesondere im englischsprachigen Raum diese Forschungsrichtung unter dem Label „Entrepreneurshipforschung“ schon seit Jahrzehnten verankert. Was ist eigentlich Entrepreneurship, oder in deutscher Übersetzung, Unternehmertum? Welche Fragen standen bislang im Mittelpunkt der Entrepreneurship- bzw. Gründungsforschung, auf welchen theoretischen Konzeptionen baut die empirische Forschung auf? Diese Frage diskutiert der folgende Abschnitt auf Basis einer kritischen Betrachtung ausgewählter Forschungskonzeptionen bzw. des jeweils dominierenden wissenschaftstheoretischen Diskurses. In Abschnitt C. werden grundlegende empirische Forschungsdesigns vorgestellt, während Abschnitt D. nach möglichen blinden Flecken in der Gründungsforschung fragt.

## B. Theoretische Konzeptionen in der Gründungsforschung

Gründungen und Unternehmertum lassen sich auf verschiedenen Ebenen analysieren, ohne dass jedoch eine klare und allgemein gültige Definition vorliegen würde geschweige denn eine umfassende theoretische Konzeption. Was macht einen Unternehmer aus, welche Merkmale unterscheiden ihn von Managern und Nicht-Unternehmern, gibt es unternehmerische Persönlichkeiten – dies sind wohl die beliebtesten und ältesten Fragen in der Gründungsforschung, die Bagby noch im Jahr 2000 zu dem Titel „Still Searching: Some Thoughts on the Entrepreneur“<sup>1</sup> inspirierte. Unternehmertum wird in dieser Forschungsrichtung als personengebundenes und weitgehend statisches Phänomen verstanden.

---

<sup>1</sup> Bagby (2000).

Die ersten empirischen Ansätze, die über die Persönlichkeitsstruktur des Unternehmers und Gründers eine – auch kulturell geprägte – individuelle Disposition zur Selbstständigkeit nachzuweisen versuchten, gehen auf McClelland zurück, der sich zu Beginn der 1960er Jahre mit der Leistungsorientierung – need of achievement – als bestimmendem Persönlichkeitsmerkmal von unternehmerisch veranlagten Personen auseinandersetzte. Danach sind Unternehmer von dem Wunsch nach effizientem Handeln geprägt, der in einer Familie durch die Betonung herausragender Leistungen in Verbindung mit einem nicht autoritären Vater und einer fürsorglichen Mutter entstehen kann, aber auch durch zusätzliche Ausbildung<sup>2</sup>.

Ausgehend von McClellands Arbeiten haben sich ganze Forschergenerationen mit diesen Fragen auseinandergesetzt<sup>3</sup>, ohne dass jedoch genuin unternehmerische Persönlichkeitsmerkmale zweifelsfrei nachgewiesen werden konnten. So konnten nachfolgende Untersuchungen das Charakteristikum der Leistungsorientierung auch in anderen Gruppen wie beispielsweise bei Managern finden<sup>4</sup>. Andere Forschungsansätze beschränkten sich nicht auf jeweils einen bestimmten Persönlichkeitsfaktor, sondern versuchten, einen Bündel von für Unternehmer typischen Merkmalen zu bestimmen<sup>5</sup>; auch hier sind die Ergebnisse widersprüchlich.

Problematisch ist bei dieser Konzeption die enge Eingrenzung dessen, was Unternehmertum ausmacht, nämlich Persönlichkeitsmerkmale. Nicht nur aus diesem Grund traten Ende der 1980er Jahre unternehmens- bzw. branchengebundene Abgrenzungen in den Vordergrund der Gründungsforschung. Hier lassen sich zwei Richtungen unterscheiden. Die eine versteht Unternehmertum als Entstehung neuer Organisationen, die andere als Entstehung neuer Branchen und Unternehmenspopulationen.

Bereits 1988 kritisierte Gartner das bisher dominierende personenorientierte Verständnis von Unternehmertum dahingehend, dass hier „falsche“ Fragen aufgeworfen würden, und Unternehmertum eher als ein Prozess der Entstehung neuer Organisationen verstanden werden müsste anstatt Personen und deren Persönlichkeitsmerkmale in den Vordergrund der Analyse zu stellen. „Who is an entrepreneur is the wrong question“ – so der Titel seines Artikels, der eine Neuausrichtung der Gründungsforschung forderte und in der US-amerikanischen Wissenschaftsszene heftige Diskussionen nach sich zog<sup>6</sup>. Aber auch

---

<sup>2</sup> Vgl. McClelland (1961).

<sup>3</sup> Ein guter Überblick findet sich bei Delmar (2000).

<sup>4</sup> Vgl. Huuskonen (1993).

<sup>5</sup> So z.B. Brandstätter (1997).

<sup>6</sup> Dazu Gartner (1988) und die Erwiderung von Cartland et al. (1988).

die von *Gartner* vorgeschlagene Abgrenzung von Unternehmertum als Entstehung neuer Organisationen ist nicht frei von Kritik. Zwar verweist sie auf die Bedeutung einer prozessorientierten Betrachtung. Allerdings wird Unternehmertum auf den Gründungszeitpunkt und -prozess eingeschränkt, während *Davidsson et al.* zu bedenken geben, dass Unternehmertum auch im Wachstumsprozess eines Unternehmens reflektiert ist<sup>7</sup>.

Mit der Entstehung neuer Branchen bzw. von Unternehmenspopulationen haben sich evolutorische Ansätze, die auf den bekannten populationsökologischen Arbeiten von *Hannan/Freeman* aus den 1970er Jahren basieren, beschäftigt<sup>8</sup>. Vor allem *Howard Aldrich* hat seit den 1980er Jahren entsprechende Konzepte für die Gründungsforschung weiterentwickelt<sup>9</sup>. Ausgangspunkt dieser Überlegungen ist die Erkenntnis, dass sich die Gründungsforschung bislang vor allem auf die Analyse von neu gegründeten bzw. neu entstehenden Unternehmen in bestehenden Branchen und Sektoren konzentriert. Im Verständnis der evolutorischen Populationsökologie können aber auch Branchen selbst einen Gründungsprozess durchlaufen, der im Rückgriff auf biologische Prozesse als eine kontinuierliche Abfolge von bestimmten Schritten – Variation, Selektion und Beharrung – erklärt wird.

Allerdings schränkt der biologistische Determinismus der Populationsökologie deren Erklärungswert erheblich ein. Eine Schwäche liegt schon darin, dass beispielsweise der Markteintritt eines bislang nicht unternehmerisch tätigen Individuums mit diesem Ansatz nur begrenzt fassbar ist, da Gründer aufgrund ihres individuell verschiedenen Verhaltens keiner homogenen Population zuzurechnen sind. Zugleich ist die Prozessorientierung nicht stringent zu Ende entwickelt worden, wird doch – trotz der einer evolutorischen Perspektive innewohnenden Ergebnisoffenheit – im Rahmen der Gründungsforschung immer noch unterstellt, dass Unternehmertum ein abgeschlossener Prozess mit einem Ergebnis ist – hier eben nicht der Gründung eines Unternehmens, sondern der Entstehung neuer Branchen.

Mittlerweile existieren eine Reihe prozessorientierter Abgrenzungen von Unternehmertum<sup>10</sup>. Wie angemessen sind diese theoretischen Überlegungen, um Gründungen zu erklären? *Low/MacMillan* legen den Schwerpunkt ihrer Abgrenzung auf Entrepreneurship als Entwicklung neuer wirtschaftlicher Aktivitä-

---

<sup>7</sup> Vgl. *Davidsson/Wiklund* (2001).

<sup>8</sup> U.a. *Hannan/Freeman* (1977, 1989), sowie für einen ausführlichen Überblick *Baum* (1996).

<sup>9</sup> Vgl. *Aldrich* (1979, 1999), *Aldrich/Martinez* (2001).

<sup>10</sup> Vgl. dazu *Davidsson* (2001), *Davidsson/Wiklund* (2001).

ten<sup>11</sup>. Auf den ersten Blick erscheint ihr Verständnis dem von Gartner ähnlich, jedoch ist ihre Konzeption in einigen wichtigen Punkten grundlegend anders. Zwar liegt auch ihr Fokus auf der Entstehung von neuem, die Autoren betonen jedoch weitaus stärker als Gartner, dass individuelle Handlungen die Grundlage für dieses Neue sind. Allerdings konnte sich dieses Konzept zum damaligen Zeitpunkt aufgrund der Schwierigkeiten bei der empirischen Operationalisierung nicht durchsetzen<sup>12</sup>.

Erst Ende der 1990er Jahre haben Gründungsforscher dieses Konzept wieder aufgegriffen und Unternehmertum im Sinne des Aufkommens neuer Ideen definiert. Dieser theoretische Ansatz verweist auf den Prozess der Ideenerkennung und -findung (opportunity recognition), dessen Erforschung durchaus als eine der neuesten „Moden“ in der Gründungsforschung verstanden werden kann<sup>13</sup>. Erneut richtet sich der Blickwinkel auf die Person als einen bestimmenden Faktor, dieses Mal allerdings mit ausgesprochener Prozessorientierung. Das Konzept beschäftigt sich mit den kognitiven Prozessen, die der Identifizierung von Gründungsmöglichkeiten und -chancen unterliegen; das reicht von der Entdeckung und Erkennung einer Gründungsidee bis zur Realisierung.

Bereits in den 1920er Jahren wies *Knight* auf die Bedeutung der individuellen unternehmerischen Vorstellungen zu Risiko und Chancen einer unternehmerischen Betätigung hin, während *Schumpeter* – im Rückgriff auf Jean Baptiste Say – den dynamischen Unternehmer in die wirtschaftswissenschaftliche Diskussion einführte als eine Person, die neue wirtschaftliche Chancen – Märkte oder Produktionsverfahren – erkennt und durchsetzt. Vor allem die Österreichische Schule steht bei ihrer Betrachtung der Rolle des Unternehmers in der Schumpeterschen Tradition und hat den unternehmerischen Entdeckungsprozess analysiert, den Akzent dabei aber auf den Wissens- und Informationsaspekt unternehmerischen Handelns gelegt<sup>14</sup>. Die Rolle des Unternehmers besteht vor allem darin, Informationen bezüglich ertragreicher Handlungsmöglichkeiten zu erwerben und – durch Ausnutzung der bestehenden Arbitragemöglichkeiten – im Marktprozess umzusetzen. Kirzner verknüpft Unternehmertum dabei mit der jeweils differierenden individuellen Aufgeschlossenheit (alertness) gegenüber neuen Chancen<sup>15</sup>. Er charakterisiert den Gründungsprozess als einen systematischen und gleichzeitigen ungeplanten und nicht intendierten Entdeckungsprozess, verweist damit auf dessen emergente Bestandteile.

---

<sup>11</sup> Vgl. *Low/MacMillan* (1988).

<sup>12</sup> Vgl. *Davidsson* (2001).

<sup>13</sup> Das spiegelt sich allein bereits in der Anzahl jüngster Publikationen zu diesem Thema, vgl. dazu insbesondere *Shane* (2003).

<sup>14</sup> Vgl. *Kirzner* (1997), S. 67ff.

<sup>15</sup> Vgl. *Kirzner* (1979).

Dabei lassen sich nach *Beattie* zwei grundlegende Forschungskonzeptionen bei der kognitiven Erkennung neuer Chancen identifizieren<sup>16</sup>. Eine Richtung, die sich beispielsweise in den empirischen Studien von *Gibb/Ritchie*<sup>17</sup> wieder findet, versteht den Gründungsprozess als Ergebnis von Situationen und der sozialen Einbettung der Gründungsinteressierten. Hier wird der Schwerpunkt stärker auf den Einfluss externer Faktoren und weniger auf kognitive Prozesse gelegt. Die dominierende Richtung stellt jedoch das Zusammenspiel individueller, personengebundener Merkmale mit Umfeldeinflüssen in den Vordergrund der theoretischen Überlegungen. Sie interpretiert eine Existenzgründung als einen interaktiven Prozess, in dem die Unternehmerperson und -persönlichkeit sowie deren situationsgebundene Interpretation von Ereignissen die Gründungsentscheidung beeinflusst. Dieses Verständnis unterliegt beispielsweise Ajzens Theorie des geplanten Verhaltens, nach der unternehmerische Absichten eine Funktion von Realisierbarkeit (feasibility) und Wünschbarkeit (desirability) sind<sup>18</sup>.

Grundsätzlich liegt diesen theoretischen Überlegungen zur Ideenfindung und -umsetzung ein relativ breites Verständnis von Unternehmertum zugrunde. Unternehmertum wird nicht nur mit der – einmaligen – Entstehung neuer Organisationen in Verbindung gebracht, sondern ist ebenso in bestehenden Unternehmen beispielsweise im Rahmen von Innovationen oder Wachstumsprozessen möglich. Damit erschließt sich Unternehmertum als ein diskontinuierlicher Prozess der Ideenfindung und -realisierung, der sich in der Unternehmensentwicklung mit „reinen“ Managementphasen abwechseln kann<sup>19</sup>.

Eine eher kritische Perspektive hinsichtlich der Eignung dieser theoretischen Konzeption nehmen jedoch *Gartner et al. (2003)* ein, konstatierend: „There appears to be a bandwagon (...) in the entrepreneurship literature for positioning ‘opportunity’ as a fundamental aspect of the phenomenon of entrepreneurship (...)“<sup>20</sup>. Die Autoren verweisen darauf, dass diese Faszination mit dem Konzept der Ideenfindung und -erkennung erneut zu erheblichen Definitions- und Abgrenzungsproblemen führen könnte, wie die Gründungsforschung es schon aus der Diskussion um unternehmerische Personen kennt, nämlich: was macht eine unternehmerische Gelegenheit aus?

---

<sup>16</sup> Vgl. *Beattie* (1999), für einen Überblick über relevante Untersuchungen *Forbes* (1999).

<sup>17</sup> Vgl. *Gibb/Ritchie* (1982).

<sup>18</sup> Vgl. *Ajzen* (1991).

<sup>19</sup> Vgl. *Davidsson/Wiklund* (2001), die auch die Frage nach geeigneten Untersuchungseinheiten – Unternehmer? Unternehmen? Aktivitäten? – für empirische Studien aufwerfen.

<sup>20</sup> *Gartner et al. (2003)*, S. 103.

Den Prozessgedanken noch weitergehend verinnerlicht haben schließlich diejenigen konzeptionellen Ansätze, die sich mit dem Phänomen des angehenden Unternehmers – nascent entrepreneur – auseinander setzen, obschon hier darauf verwiesen werden muss, dass diese theoretischen Überlegungen stark auf einem bestimmten empirischen Design – der in Abschnitt C noch zu skizzierenden begleitenden Studie des Gründungsprozesses – basieren. Unternehmertum wird hier verstanden als ein Prozess, der verschiedene Phasen umfasst, nämlich Konzeption, Umsetzung, „Kindheit“ und „Jugend“<sup>21</sup>. Im Gegensatz zu üblichen Stadienmodellen wird der Gründungsprozess – zumindest aus theoretischer Sicht – als ein nicht linearer und emergenter Prozess verstanden. Allerdings steht auch hier ein positives Ergebnis – die Entstehung von etwas Neuem – im Vordergrund der Betrachtung, so dass die Prozessorientierung ein Stück weit zurückgenommen wird.

Während der Hauptstrom der Gründungsforschung – unabhängig von der wachsenden Konzentration auf Gründungsprozesse – Gründungsverhalten und Unternehmertum vorwiegend als initiiert durch und ein Ergebnis personengebundenen Handelns und personenspezifischer Ressourcenkonstellationen interpretiert, hat der Blick auf die institutionelle Einbettung von Unternehmertum seit Ende der 1990er Jahre an Bedeutung gewonnen<sup>22</sup>. Damit einher geht die von Venkataraman entwickelte Abgrenzung von Unternehmertum als ein Mittel, nicht nur den privaten, sondern auch den gesellschaftlichen Wohlstand zu steigern<sup>23</sup>. Alle hier skizzierten theoretischen Konzeptionen, welche die Gründungsforschung seit den 1960er Jahren dominiert haben, haben Unternehmertum vorwiegend als individuelles Phänomen verstanden. Demgegenüber betont Venkataraman explizit den Zusammenhang zwischen individuellem Handeln und gesamtwirtschaftlicher Entwicklung.

Institutionenökonomische Überlegungen greifen dieses Verständnis auf und knüpfen implizit an Ideen zur Rolle der sozialen Einbettung der angehenden Gründer an. Dies wird erweitert um eine Betrachtung des institutionellen Rahmens. Empirische Untersuchungen haben sich allerdings in der Regel auf eine Analyse der – empirisch gut zu erfassenden – formalen institutionellen Rahmenbedingungen wie Gesetze, wirtschaftspolitische Regelungen beschränkt, so jedenfalls das Ergebnis einer Literaturlauswertung<sup>24</sup>. Nur selten wird der Ein-

---

<sup>21</sup> Vgl. Reynolds/White (1997).

<sup>22</sup> U.a. Audretsch et al. (eds.) (2002); Davis/Henrekson (1997); Henrekson/Johansson (1999); Karlsson/Acs (eds.) (2002); Verheul et al. (2000); Welter/ Smallbone (2003); Wennekers et al. (2001); Wildeman et al. (1999).

<sup>23</sup> Vgl. Venkataraman (1997), zitiert bei Davidsson (2001).

<sup>24</sup> Vgl. Urbano/Veciana (2001).

fluss des gesellschaftspolitischen Umfelds – Werte, Einstellungen, Verhaltenskodex – auf Unternehmertum mitbedacht<sup>25</sup>.

### C. Empirische Designs in der Gründungsforschung

Die vorherigen Ausführungen zeigen Gründungen und Unternehmertum als vielschichtiges und komplexes Phänomen, das auf verschiedenen Ebenen konzeptionalisiert werden kann, ohne dass bislang eine einheitliche Theorie des Gründungsprozesses entwickelt wurde. All dies wirft die Frage nach angemessenen Forschungsdesigns auf. *Querschnittsstudien* sind häufig zu finden und ein bevorzugtes Forschungsdesign in der empirischen Gründungsforschung. Beliebte sind sie deshalb, da zum einen amtliche Statistiken für viele Forschungsfragen relevante Daten enthalten. Zum anderen sind entsprechende Studien einfach selbst zu gestalten und billiger in der Umsetzung als die erwähnten Längsschnittuntersuchungen. Beispiele aus der deutschsprachigen Gründungsforschung umfassen Arbeiten zu regionalen Einflussfaktoren auf Gründungen<sup>26</sup>, zur Innovationsfähigkeit junger Unternehmen<sup>27</sup>, zur Gründerperson und -persönlichkeit<sup>28</sup>, zum Erfolg und Überleben von Neugründungen<sup>29</sup>, oder zu spezifischen Gruppen von (potenziellen) Gründern<sup>30</sup>.

Als neuer Trend lassen sich *international vergleichende Querschnittstudien*, die einmal *jährlich erhoben* werden, nennen. Das bekannteste Beispiel ist der Global Entrepreneurship Monitor (GEM), an dem sich mittlerweile rund 30 Länder beteiligen<sup>31</sup>. Untersuchungsfrage ist der Zusammenhang zwischen dem Ausmaß von Entrepreneurship und der wirtschaftlichen Entwicklung. Unbestreitbar hat GEM im Hinblick auf die Untersuchung von Gründungsprozessen beachtliche Vorteile. Dazu zählt u.a. das jährlich wiederholte Untersuchungsdesign, das es in komparativ-statischer Betrachtung erlaubt, bestimmte Entwicklungen auf wirtschaftspolitischer und institutioneller Ebene nachzuvollziehen. Auch sind breite Ländervergleiche zu bestimmten Fragen möglich.

<sup>25</sup> So beispielsweise bei *Audretsch et al. (eds.) (2002)*; *Busenitz et al. (2000)*; *Klandt/Brüning (2002)*; *Uhlauer et al. (2002)*; *Wennekers et al. (2001)*.

<sup>26</sup> Z.B. *Sternberg (2003)*.

<sup>27</sup> Z.B. *Nerlinger (1998)*.

<sup>28</sup> Z.B. *Klandt (1984)*.

<sup>29</sup> Die bekannteste Studie hier ist die so genannte Münchner Gründerstudie, vgl. *Brüderl/Preisendörfer/Ziegler (1996)*.

<sup>30</sup> Beispiele umfassen *Hinz/Jungbauer (1999)*, *Pfeiffer (1999)* und *Wiessner (2001)* zu Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, die Arbeiten des RWI und des ifm Mannheim zu Gründerinnen (u.a. *Lauxen-Ulbrich/Leicht 2002a, 2000b*; *Welter et al. 2003*) oder Studien zu Hochschulgründern (z.B. *Pinkwart et al. 2001*).

<sup>31</sup> Für Deutschland siehe auch *Sternberg (2000)* sowie in diesem Band.

Jedoch dürfen die Schwachstellen dieses Forschungsdesigns nicht übersehen werden. Kritik wird beispielsweise geübt an der Operationalisierung der Variablen, mit deren Hilfe die Qualität von „Entrepreneurship“ gemessen wird. So weisen *Smallbone/Welter* darauf hin, dass die Klassifizierung von „opportunity“ und „necessity“ Unternehmertum (die übrigens die bereits 1987 von *Bögenhold*<sup>32</sup> eingeführte Unterscheidung in Unternehmer aus der Not und aus Selbstverwirklichung wieder aufgreift) zu dichotom ist und der unternehmerischen Realität insbesondere in Transformationsländern bei weitem nicht gerecht wird<sup>33</sup>. Zudem sind zwar komparativ-statische Vergleiche über den Untersuchungszeitraum möglich, es handelt sich dabei aber noch nicht um eine echte Prozessbetrachtung.

Besser geeignet sind *Längsschnittstudien* wie z.B. Panel von angehenden Gründern oder jungen Unternehmen. Sie sind für eine empirische Betrachtung von Gründungsprozessen eine unabdingbare Voraussetzung, werden allerdings nur selten realisiert. Gründe liegen u.a. in der kostenintensiven und aufwändigen Anlage und Pflege eines Panels.

Bekannte allgemeine Panelstudien sind in Deutschland das *Sozio-Ökonomische Panel*, das seit 1984 Personen und Haushalte untersucht. Dabei werden auch die beruflichen Wege einzelner Personen abgefragt. Das umfasst neben Angaben zur jetzigen und vorherigen Beschäftigungen und beruflichen Wechseln auch – unregelmäßig – Fragen zum Gründungswunsch und genaueren Plänen sowie zum Eintritt in die berufliche Selbständigkeit. Der Schritt in die Selbständigkeit ist im SOEP über die Frage nach der Aufnahme einer neuen beruflichen Tätigkeit erfasst. So werden Personen identifiziert werden, die sich im Jahr vor dem Befragungszeitpunkt selbständig gemacht haben. Berufliche Erwartungen wurden ebenfalls in einigen der Wellen erhoben. Erwerbstätige werden nach der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit innerhalb der nächsten zwei Jahre befragt. Personen, die derzeit nicht erwerbstätig sind, in Zukunft allerdings wieder eine Erwerbstätigkeit aufnehmen möchten, werden allgemein – also ohne zeitliche Eingrenzung – nach der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit befragt. Für Längsschnittanalysen können jedoch nur diejenigen Personen einbezogen werden, die an allen interessierenden Wellen teilgenommen haben. Hier geht die Auswahl längerer Betrachtungszeiträume mit erheblichen Verringerungen der Fallzahlen einher, was aussagekräftige Analysen der Individualdaten zu Gründungsverläufen im zeitlichen Verlauf erschwert. Hingegen sind komparativ-statische Untersuchungen durchaus möglich<sup>34</sup>.

---

<sup>32</sup> Vgl. *Bögenhold* (1987).

<sup>33</sup> Vgl. *Smallbone/Welter* (2003).

Vergleichbares erlaubt ebenfalls der *Mikrozensus*, der einmal jährlich eine repräsentative Stichprobe der deutschen Bevölkerung erhebt, und über den die Entwicklung der unternehmerischen Tätigkeit, Merkmale der Unternehmen und der involvierten Personen im Sinne eines komparativ-statischen Längsschnitt untersucht werden können.

Interessant aus Sicht der prozessorientierten Gründungsforschung in Deutschland sind auch die *Gründungspanel des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW)*, die sich explizit auf neu gegründete Unternehmen beziehen<sup>35</sup>. Jedoch vernachlässigt diese Datenbasis – Auskünfte der Creditreform, die auf Handelsregistereintragen beruhen – einen bedeutenden Teil des Gründungsgeschehens. Zudem ist allen diesen Datenbasen ihre weitgehend retrospektive Orientierung gemein, untersucht werden Gründungen im Sinne bereits bestehender Unternehmen (ZEW-Panel) oder bereits vollzogener Eintritte (SOEP). Lediglich das SOEP wirft mit seinen Daten zu Gründungsinteresse und -wunsch einen weiteren Blick auf das, was sich in der „Vorphase“ der eigentlichen Gründung ereignet.

Insgesamt hat sich die Orientierung auf Gründungsprozesse und ein umfassenderes Verständnis von Gründungen in Deutschland erst seit Ende der 1990er Jahre etabliert<sup>36</sup>. Neu und nur wenig erprobt sind deshalb auch Forschungsdesigns, die bereits „vor“ der eigentlichen Gründung – in der Phase der Ideenfindung und erster Schritte zur Umsetzung – ansetzen und den Gründungsprozess begleitend erforschen. Dieses Forschungsdesign geht auf eine Initiative des internationalen Forschungskonsortiums „Entrepreneurial Research Consortium“ (ERC) zurück, dem weltweit rund 100 Institute und Entrepreneurshipforscher angehören. Die erstmalig in den USA initiierte „*Panelstudie of Entrepreneurial Dynamics*“ (PSED)<sup>37</sup> setzt eben in dieser Vorgründungsphase an und begleitet die angehenden Gründer über einige Jahre. Vergleichbare Studien wurden in den Niederlanden, Norwegen und Schweden durchgeführt<sup>38</sup>, Pilotstudien in Großbritannien (ohne veröffentlichte Ergebnisse) und in Deutschland<sup>39</sup>.

---

<sup>34</sup> So Bergmann (2000), auch Pfeiffer (1994).

<sup>35</sup> Eine kurze Einführung in die Anlage dieser Panel findet sich bei Engel/Fryges (2004).

<sup>36</sup> Z.B. Frank/Lueger (1995), Welter (1999, 2000), Mellewigt/Witt (2002).

<sup>37</sup> Zur Anlage dieser Studie vgl. Reynolds (2000).

<sup>38</sup> Für die Niederlande vgl. Wolters (2000), van Gelderen/Bosma (2000), für Norwegen Alsos et al. (2000); für Schweden Delmar/Davidsson (2000).

<sup>39</sup> Zur Anlage und Konzeption in Deutschland vgl. Welter (1999, 2000), zu Ergebnissen u.a. Welter (2000, 2001) und Welter/Bergmann (2002). Die deutsche Pilotstudie wurde dankenswerterweise von der Deutschen Forschungsgemeinschaft unterstützt.

Forschungsleitend ist die Frage nach den genauen Prozessen und Einflussfaktoren im Rahmen einer Gründung. Das beinhaltet eine ganze Reihe von Fragen: Welche Aktivitäten werden in welchem Stadium des Gründungsprozesses vorgenommen? Mit welchem Einsatz an Ressourcen? Wo liegen Schwierigkeiten, wo wird auf externe Unterstützung zurückgegriffen? Wann und weshalb wird die Umsetzung von Ideen in konkrete Gründungsvorhaben ausgesetzt und/oder abgebrochen? So vermittelt diese Untersuchungsmethode ein realitätsgetreues und zeitnahes Abbild des Gründungsprozesses und umgeht die mit einer retrospektiven Betrachtung verbundenen Nachteile wie ungenaue und beschönigende Erinnerungen des Interviewten. Gleichzeitig bietet ein derartiges Forschungsdesign gute Möglichkeiten, die Angemessenheit von Maßnahmen der Gründungsförderung zu überprüfen.

Nicht verschwiegen werden dürfen jedoch auch die Nachteile dieser Methode. Bereits zur Identifizierung einer ausreichend großen Fallzahl angehender Gründer ist ein umfangreiches Bevölkerungsscreening erforderlich. Insbesondere eine besonders hohe Panelmortalität macht dieses Forschungsdesign dann auch langfristig problematisch. Basierend auf den Erfahrungswerten derjenigen Länder, in denen entsprechende Studien durchgeführt wurden, schaffen es nur rund ein Drittel von den ersten Schritten bis zur endgültigen Realisierung einer Geschäftsidee – den ersten Einnahmen und/oder regelmäßigen Löhnen für Eigentümer und Beschäftigte.

Aus Sicht international vergleichender Forschung stellen sich zudem – wie übrigens ebenso für das GEM-Konzept – inhaltliche Fragen, vor allem in Bezug auf die adäquate Übertragung bzw. Operationalisierung der Schlüsselkonzepte in den jeweiligen Landessprachen. Allein schon bei der Übersetzung von Begriffen wie „entrepreneurship“ stößt die Forscherin schnell auf ein kulturell anderes Verständnis. So neigen Amerikaner dazu, den Begriff der „unternehmerischen Betätigung“ sehr viel weiter auszulegen als Europäer, die gemeinhin darunter Firmengründungen fassen. Auch ist der Begriff „Selbständig“ nicht gleichbedeutend mit der englischen Fassung „self-employed“, sondern bezieht sich im Deutschen durchaus auch auf kleine Unternehmen mit einigen wenigen Beschäftigten.

Als „Sonderfall“ der Gründungsforschung sind noch qualitative Studien zu nennen, die sowohl im Querschnitt wie im Längsschnitt erstellt werden können. Dazu zählen neben Fallstudien auch die im deutschen Sprachraum noch weitgehend ungenutzte Diskursanalyse, die beispielsweise den öffentlichen oder wissenschaftlichen unterschweligen Diskurs zum Thema „Gründungen“ sichtbar machen kann<sup>40</sup>. Generell erlauben Fallstudien tiefe Einblicke in Gründungspro-

---

<sup>40</sup> *Achtenhagen/Welter* haben in zwei Publikationen diese in der Organisationsforschung sowie der skandinavischen Entrepreneurshipforschung verbreitete Methode auf

zesse und die Einbettung von Unternehmertum in soziale, wirtschaftliche und kulturelle Gegebenheiten in der jeweiligen Umgebung. Die Diskursanalyse andererseits ermöglicht detaillierte Untersuchungen des Zusammenhanges zwischen der Wahrnehmung bestimmter Phänomene – wie beispielsweise des „Unternehmergeistes“ – in Politik und Gesellschaft und der Entwicklung dieser Phänomene.

Lassen sich, aufbauend auf den in diesem Abschnitt vorgestellten empirischen Forschungsdesigns, „Best Practices“ der Gründungsforschung identifizieren? Nicht überraschend ist der Schluss, dass der Einsatz bestimmter Methoden stark von der Forschungsfrage bestimmt wird, den finanziellen Mitteln, aber natürlich auch von den Forschungstraditionen der jeweiligen Disziplinen und/oder Länder. Im Verständnis der Autorin dieses Beitrags ist ein Methodenmix, wie er von vielen KMU-Forschern bereits seit langem praktiziert wird<sup>41</sup>, auch geeignet für die Gründungsforschung. Standardisierte Befragungen oder sekundärstatistische Analysen liefern eine fundierte Grundlage für die Analyse von Strukturen und Muster, Längsschnittstudien erlauben den Blick auf Prozesse, und qualitative Untersuchungen jeglicher Art ergänzen dies um die Einbettungsperspektive von Unternehmertum.

#### **D. Blinde Flecken in der Gründungsforschung? – Plädoyer für eine Erweiterung des Forschungsinteresses**

Um es noch einmal zu betonen: Viel zu wenig wissen wir bislang über den Prozess, welcher der eigentlichen Gründung vorausgeht – nicht nur, weil diese Forschungskonzeption erst jüngeren Datums ist. Das bezieht sich auf Fragen nach den Faktoren, die ein mögliches Gründungsinteresse beeinflussen oder den Schritt von der Idee zur Umsetzung. Nur zum Teil lässt sich diese Forschungslücke darauf zurückführen, dass sich die empirische Gründungsforschung bisher – zu sehr – auf die Untersuchung von bereits gegründeten Unternehmen verlassen hat. Dies hat zwar zu interessanten Erkenntnissen geführt. So zeigten empirische Untersuchungen der vergangenen Jahre eine Ausfächerung des Gründungsgeschehens, einen Trend zu Mikro- und Nebenerwerbsgründungen<sup>42</sup>, und ließen regional und sektoral stark differierende Wachstums- und Entwicklungspotenziale von Neugründungen erkennen. Allerdings ist die Gründungsfor-

---

den öffentlichen Mediendiskurs angewandt und einmal die Diskussion zum Thema „Unternehmergeist“ (2004) untersucht sowie zum Thema „Unternehmerin“ (2003).

<sup>41</sup> Vgl. dazu *Curran/Blackburn* (2001).

<sup>42</sup> Z.B. *Leicht* (2000), *Piorkowsky* (2001).

sung bislang vor allem auf positive Ergebnisse ausgerichtet. Im Vordergrund steht als messbares Ergebnis der Gründungserfolg, unabhängig davon, ob dies als Umsetzung der Idee, Bestehen am Markt, Erreichen einer individuellen Zielsetzung oder längerfristiges betriebliches Wachstum, oder Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung verstanden wird.

Das wirft abschließend die Frage nach blinden Flecken in der Gründungsforschung auf, zeigt doch auch die Skizzierung der Forschungsdesigns in Abschnitt C einen deutlichen Bias der empirischen Forschung zugunsten bereits bestehender Unternehmen. Forschungsstrategisch sind die Gründe dafür leicht nachzuvollziehen. Diese Gruppe ist einfach zu identifizieren (z.B. über einen Eintrag in das Gewerbe- oder Handelsregister) und in der Regel gut zu verfolgen (z.B. geförderte Unternehmen). Auch wirtschaftspolitisch lassen sich eine Reihe von Gründen für diese Orientierung finden, so beispielsweise der Wunsch der Wirtschaftspolitik, von der Forschung Anweisungen für die Auswahl auch langfristig erfolgreicher Gründungen zu erhalten, um die Mitnahmeeffekte der Gründungsförderung auf ein Minimum zu beschränken.

Jedoch stellt sich durchaus die Frage, ob wir uns nicht zu sehr auf erfolgreiche Gründungen konzentrieren, und dies sowohl aus theoretischer wie empirischer Sicht. Gründungen sind ein ergebnisoffener Prozess; das Ergebnis muss nicht unbedingt ein positives – die vollzogene Gründung – sein. Ebenso interessant – sowohl aus wirtschaftspolitischer wie aus wissenschaftlicher Sicht – sind abgebrochene Versuche oder der Blick auf diejenigen angehenden Gründer, die während der Realisierung aufgegeben haben. „Misslungenes“ Unternehmertum setzt in einem umfassenden Verständnis auch das Erkennen neuer Ideen voraus, scheitert aber in der Umsetzung. Studien zur Vorbereitung der Ideenumsetzung, Lerneffekte aus misslungenen Versuchen – hier könnte die Gründungsforschung analysieren, welche Faktoren manche angehende Gründer und Gründerinnen scheitern lassen, andere nicht. Mag der öffentliche Diskurs noch so sehr den Erfolg in den Mittelpunkt stellen und als einzig wünschenswerte Alternative propagieren, nur eine Ausdehnung der Forschung auf die „dunkle Seite“ von Gründungen führt zu nicht nur interessanten, sondern auch notwendigen Schlussfolgerungen für Wissenschaft, Wirtschaftspolitik und ermöglicht eine fundierte(re) Grundlage der Gründungsförderung.

## Literatur

*Achtenhagen, L./Welter, F.*: Female Entrepreneurship in Germany: Context, Development and its Reflection in German Media, in: J. Butler (ed.): New Perspectives on Women Entrepreneurs, Research Series in Entrepreneurship and Management, 3, Greenwich 2003, S. 71–100.

- Linking the entrepreneurship discourse to its context – The development of entrepreneurship in Germany in the years 1997–2001, in: M. Dowling/J. Schmude und D. zu Knyphausen-Aufsess (eds.): *Advance in Interdisciplinary European Entrepreneurship Research*, Münster 2004, S. 1–25.
- Ajzen, I.*: The Theory of Planned Behavior, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, vol. 50 (1991), S. 179–211.
- Aldrich, H.*: *Organizations and Environments*, Englewood Cliffs 1979.
- *Organizations Evolving*. London et al. 1999.
- Aldrich, H./Martinez, A.*: Many are called, but few are chosen: An evolutionary perspective for the study of entrepreneurship, in: *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 25 (2001, 4).
- Alsos, G.A./Ljunggren, E./Rotefoss, B.*: Who makes it through the business formation process? – A Longitudinal Study of Entrepreneurs, Paper presented at the Babson College-Kauffman Foundation Entrepreneurship Research Conference, Babson 2000.
- Audretsch, D./Thurik, R./Verheul, I./Wennekers, S.* (eds.): *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European Comparison*, Dordrecht et al. 2002.
- Bagby, R.*: Still searching: Some Thoughts on the Entrepreneur, in: H.J. Pleitner/W. Weber (eds.): *SMEs in the 21st Century. Impulses, Perspectives, Concepts, Proceedings of Rencontre-de-St. Gall, St. Gallen 2000*, S. 283–288.
- Baum, J.*: *Organizational Ecology*, in: S.R. Clegg/C. Hardy (eds.): *Studying Organizations: Theory & Method*. London u.a. 1996, S. 71–108.
- Beattie, R.*: The creative Entrepreneur: A Study of the Entrepreneur's Creative Processes, in: *Frontiers of Entrepreneurship Research 1999*, [www.babson.edu/entrep/fer/papers99/III/III\\_B](http://www.babson.edu/entrep/fer/papers99/III/III_B).
- Bergmann, H.*: Gründungspotenzial und Gründungsengagement im Spiegel des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP), Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand, Nr. 8, Essen 2000.
- Bögenhold, D.*: *Der Gründerboom: Realität und Mythos der neuen Selbständigkeit*, Frankfurt/Main, New York 1987.
- Brandstätter, H.*: Becoming an entrepreneur – a question of personality structure? in: *Journal of Economic Psychology*, vol. 18 (1997), S.157–177.
- Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R.*: Der Erfolg neugegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, Betriebswirtschaftliche Schriften, Bd. 140, Berlin 1996.
- Busenitz, L.W./Gómez, C./Spencer, J.W.*: Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena, in: *Academy of Management Journal*, vol. 43 (2000, 5), S. 994–1003.
- Carland, J.W./Hoy, F./Carland, J.C.*: 'Who is an entrepreneur?' is a question worth asking, in: *American Journal of Small Business*, vol. 12 (1988, 4), S. 33–39.
- Curran, J./Blackburn, R.A.*: *Researching the Small Enterprise*. London, Thousand Oaks, New Delhi 2001.
- Davidsson, P.*: Towards a paradigm of entrepreneurship research, in: P. Kuopusjärvi (ed.): *Research in Entrepreneurship and Small Business 15th workshop, Conference proceedings*, vol. 1, November 22–23, 2001, Turku.

- Davidsson, P./Wiklund, J.*: Level of analysis in entrepreneurship research, in: *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 25 (2001, 4): 81–100.
- Davis, S.J./Henrekson, M.*: Explaining National Differences in the Size and Industrial Distribution of Employment, NBER Working Paper No. 6246.
- Delmar, F.*: The psychology of the entrepreneur, in: S. Carter/D. Jones-Evans (eds.): *Enterprise and Small Business*, Harlow 2000, S. 132–154.
- Delmar, F./Davidsson, P.*: Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs, in: *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 12 (2000), S. 1–23.
- Forbes, D.*: Cognitive approaches to new venture creation, in: *International Journal of Management Review*, vol. 1 (1999, 4), S. 415–439.
- Frank, H./Lueger, M.*: Zur Re-Konstruktion von Entwicklungsprozessen. Die Betriebswirtschaft, 55 Jg. (1995, 6), S. 721–742.
- Gartner, W.*: ‘Who is an Entrepreneur?’ is the wrong question, in: *American Journal of Small Business*, vol. 1988, S. 11–32.
- Gartner, W./Carter, N./Hill, G.*: The language of opportunity, in: C. Steyart/D. Hjorth (eds.): *New Movements in Entrepreneurship*, Cheltenham 2003, S. 103–124.
- Gibb, A./Ritchie, J.*: Understanding the process of starting small businesses, in: *European Small Business Journal*, vol. 1 (1982, 1), S. 26–48.
- Henrekson, M./Johansson, D.*: Institutional Effects on the Evolution of the Size Distribution of Firms: in: *Small Business Economics*, vol. 12 (1999), S. 11–23.
- Hinz, Th./Jungbauer-Gans, M.*: Starting a Business after Unemployment, in: *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 11 (1999, 4), S. 317–333.
- Huuskonen, V.*: The process of becoming an entrepreneur: A theoretical framework of factors influencing entrepreneurs, start-up decisions (preliminary results), in: H. Klandt (ed.): *Entrepreneurship and Business Development*, FGF Entrepreneurship-Monographien 3, Aldershot u.a. 1993, S. 43–53.
- Karlsson, C./Acs, Z.A.*: Special Issue: Institutions, Entrepreneurship and Firm Growth (I), *Small Business Economics*, vol. 19 (2002, 2).
- Kirzner, I.*: *Perception, Opportunity and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship*, Chicago 1979.
- Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach, in: *Journal of Economic Literature*, vol. 35 (1997), S. 60–85.
- Klandt, H.*: *Aktivität und Erfolg des Unternehmungsgründers: eine empirische Analyse unter Einbeziehung des mikrosozialen Umfeldes*, Gründung-Innovation-Beratung; 1, Bergisch-Gladbach 1984.
- Klandt, H./Brüning, E.*: *Das Internationale Gründungsklima: neun Länder im Vergleich ihrer Rahmenbedingungen für Existenz- und Unternehmensgründungen*, Berlin 2002.
- Lauxen-Ulbrich, M./Leicht, R.*: *Entwicklung und Tätigkeitsprofil selbständiger Frauen in Deutschland. Eine empirische Untersuchung anhand der Daten des Mikrozensus, Veröffentlichungen des Instituts für Mittelstandsforschung, Universität Mannheim, Grüne Reihe, Nr. 46, Mannheim 2002a.*

- Gründerinnen und selbständige Frauen in Deutschland: Entwicklung, Potenziale und Profile. Institut für Mittelstandsforschung, Universität Mannheim, Strukturbericht kurzinfo, Jg. 2002 (7).
- Leicht, R.*: Die „neuen Selbständigen“ arbeiten alleine. Wachstum und Struktur der Solo-Selbständigen in Deutschland, in: Internationales Gewerbearchiv, 48. Jg. (2000, 2), S. 75–90.
- Low, M.B./MacMillan, I.C.*: Entrepreneurship: past research and future challenges, in: *Journal of Management*, vol. 14 (1988), S. 139–161.
- McClelland, D.*: *The Achieving Society*, Princeton, NJ 1961.
- Mellewig, T./Witt, P.*: Die Bedeutung des Vorgründungsprozesses für die Evolution von Unternehmen: Stand der empirischen Forschung, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 72. Jg. (2002, 1), S. 81–110.
- Nerlinger, E.*: Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen: Empirische Ergebnisse für Westdeutschland, ZEW Wirtschaftsanalysen 27, Mannheim 1998.
- Pfeiffer, F.*: Selbstständige und abhängige Erwerbstätigkeit. Arbeitsmarkt- und industrieökonomische Perspektiven. Reihe Wirtschaftswissenschaft 30, Frankfurt a.M., New York 1994.
- Existenzgründerpotenziale unter Arbeitssuchenden: Empirische Evidenz auf der Basis des Mikrozensus, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Discussion Paper 99–02, Mannheim 1999.
- Pinkwart, A. u.a.*: Unternehmensgründungen aus der Hochschule: Eine empirische Untersuchung zu den Einflussbedingungen des Gründungsverhaltens von Studierenden an der Siegener Hochschule, Materialien zur Mittelstandsökonomie, 4, Siegen 2001.
- Piorkowsky, M.-B.*: Existenzgründungsprozesse im Zu- und Nebenerwerb von Frauen und Männern. Eine empirische Analyse der Bedingungen und Verläufe bei Gründungs- und Entwicklungsprozessen von Unternehmen unter besonderer Berücksichtigung genderspezifischer Aspekte, Bonn 2001.
- Reynolds, P.D.*: National Panel Study of U.S. Business Startups: Background and Methodology, in: *Databases for the Study of Entrepreneurship*, vol. 4, 2000, S. 153–227. (download from <http://projects.isr.umich.edu/psed/PubMenu.cfm?Cmd=One>)
- National Panel Study of U.S. Business Start-Ups: First Annual Overview. Babson College, Wellesly, MA 1999.
- Reynolds, P.D./White, S.B.*: *The Entrepreneurial Process: Economic Growth, Men, Women and Minorities*, Westport, London 1997.
- Shane, S.*: *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*, Aldershot, UK 2003.
- Smallbone, D. / Welter, F.*: Entrepreneurship in transition economies: necessity or opportunity driven? Paper to the Babson College-Kauffman Foundation Entrepreneurship Research Conference, Babson, USA, 5. – 7. June 2003.

- Sternberg, R.:* Entrepreneurship in Deutschland – das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich: Länderbericht Deutschland 1999 zum Global Entrepreneurship Monitor, Berlin 2000.
- (Hrsg.): Endogene Regionalentwicklung durch Existenzgründungen? Empirische Befunde aus Nordrhein-Westfalen. Arbeitsmaterialien der Akademie für Raumforschung und Landesplanung, 299, Hannover 2003.
- Uhlaner, L.M./Thurik, R./Hutjes, J.:* Post-Materialism as a Cultural Factor Influencing Entrepreneurial Activity across Nations, ERIM Report 62, Erasmus University, Rotterdam 2002.
- Urbano, D./Veciana, J.M.:* Institutions and Support Programmes for Entrepreneurship in Catalonia: An Institutional Approach. Paper presented to RENT XV, Turku, November 22–23 2001.
- Van Gelderen, M./Bosma, N.:* Setting up a Business in the Netherlands: Who gets started, who gives up, who is still organizing, Paper presented at the RENT XIV, Prague 2000.
- Venkataraman, S.:* The distinctive domain of entrepreneurship research: an editor's perspective, in: J. Katz/J. Brockhaus (eds.): *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth*, Greenwich, CT 1997, S. 119–138.
- Welter, F.:* Wege in die Selbständigkeit – Anmerkungen zu Gründungsfähigkeit, Gründungsneigung und Gründungsengagement, in: *BISS public*, 9. Jg. (1999, 27), S. 169–183.
- Gründungspotenzial und Gründungsprozess in Deutschland – Eine konzeptionelle und empirische Betrachtung, *Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand*, Heft 4, Essen 2000.
  - Nascent entrepreneurship in Germany. *Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand*, Heft 11, Essen 2001.
- Welter, F./Lageman, B.* unter Mitarbeit von M. *Stoytcheva:* Gründerinnen in Deutschland – Potenziale und das institutionelle Umfeld, *Untersuchungen des RWI*, 41, Essen 2003.
- Welter, F./Smallbone, D.:* Entrepreneurship and Enterprise Strategies in Transition Economies: An Institutional Perspective, in: D. Kirby/A. Watson (eds.): *Small Firms and Economic Development in Developed and Transition Economies: A Reader*, Ashgate 2003, S. 95–114.
- Wennekers, S./Noorderhaven, N./Hofstede, G./Thurik, R.:* Cultural and Economic Determinants of Business Ownership Across Countries, in: *Frontiers of Entrepreneurship Research 2001*, S. 179–190.
- Wießner, F.:* Arbeitslose werden Unternehmer: Eine Evaluation der Förderung von Existenzgründungen vormals Arbeitsloser mit Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III (vormals § 55a AFG), *BeitrAB 241*, Nürnberg 2001.
- Wildeman, R.E. et al.:* Self-employment in 23 OECD countries: The role of cultural and economic factors, *Research Report 9811/E*, Zoetermeer 1999.
- Wolters, T.:* Nascent entrepreneurship in the Netherlands: a glimpse behind the scenes of business start-ups, in: *EIM (ed.): Entrepreneurship in the Netherlands*, Zoetermeer, Den Haag 2000, S. 3–16.

# **Selbständigkeit und wirtschaftliche Entwicklung – Einflüsse auf Wachstum und Beschäftigung**

Von Ralf Müller und Christiane Schäper

Selbständigkeit ist ein elementarer Bestandteil einer Marktwirtschaft. Nur wenn ausreichend viele selbständige Unternehmen in einem Markt tätig sind, herrscht jener Wettbewerb, der eine dynamische Wirtschaftsentwicklung verspricht. Eine zu große Zahl von Unternehmen birgt allerdings die Gefahr, dass auf Grund kleinbetrieblicher Strukturen keine Größenvorteile realisiert werden. Von Politikern wird eine hohe Selbständigenquote häufig als wirtschaftspolitisches Zwischenziel genannt, um mehr Arbeitsplätze zu schaffen. Es stellt sich daher die Frage, ob es einen derartigen Zusammenhang zwischen Selbständigkeit und Beschäftigung gibt und ob eine optimale Selbständigenquote existiert.

Im Folgenden werden in Abschnitt A zunächst die wichtigsten Bestimmungsgrößen der Selbständigenquote herausgearbeitet. Anschließend wird im Abschnitt B. auf Basis theoretischer Überlegungen skizziert, welcher Verlauf der Selbständigenquote im Entwicklungsprozess einer Volkswirtschaft zu erwarten ist sowie welche Implikationen die Höhe der Selbständigenquote für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und das Beschäftigungsniveau haben könnte. Im Abschnitt C. wird empirisch die zeitliche Entwicklung der Selbständigenquote für Deutschland dargestellt und mittels eines internationalen Vergleichs der Zusammenhang mit Wirtschaftsleistung und Beschäftigung analysiert. Abschließend wird im Abschnitt D. ein kurzes Fazit gezogen.

## **A. Bestimmungsgrößen der Selbständigkeit**

Die Selbständigenquote wird durch Marktfaktoren, staatliche Einflüsse und die soziokulturellen Bedingungen eines Landes bestimmt. Für die Marktfaktoren kann wiederum zwischen angebots- und nachfrageseitigen Faktoren unterschieden werden.

## I. Angebotsseitige Faktoren

Gesamtwirtschaftlich ist die Selbständigenquote der Quotient aus den Selbständigen, d.h. den in einer Volkswirtschaft auf Märkten tätigen Anbietern, und der Anzahl der insgesamt Erwerbstätigen, zu denen auch die Selbständigen zählen. Je größer in einer Volkswirtschaft die Unternehmen sind, desto geringer ist tendenziell die Selbständigenquote. Für die Unternehmensgröße spielt dabei insbesondere die Produktionstechnik eine Rolle.

### *1. Produktionstechnik – Skalenerträge und ihr Einfluss auf die Selbständigenquote*

Die Produktionstechnik kann die Angebotsstruktur eines Marktes vor allem durch Größenvorteile, d.h. steigende Skalenerträge (economies of scale) beeinflussen. Dabei sinken mit zunehmender Produktionsmenge die Stückkosten. Ursache hierfür sind zumeist so genannte „Unteilbarkeiten“, d.h. Einsatzfaktoren für die Produktion eines Gutes oder einer Leistung erfordern eine bestimmte Mindestgröße. Die daraus entstehenden (produktionsintervallfixen) Kosten bedeuten umso geringere Stückkosten, je größer die Ausbringungsmenge in einem bestimmten Rahmen ist. Können durch Kapazitätserweiterung die Stückkosten nicht mehr weiter gesenkt werden, ist die mindestoptimale Betriebsgröße zur Realisierung solcher Skalenerträge erreicht.

Größenvorteile entstehen außer in der Produktion auch z.B. für Finanzierung, Management, Beschaffung, Absatz sowie allgemeine Verwaltung. Um sie auszuschöpfen, werden häufig mehrere mindestoptimale Produktionsbetriebe zu einem Unternehmen zusammengefasst. Mit zunehmender Größe des Unternehmens können aber auch sinkende Skalenerträge (diseconomies of scale) und damit wieder steigende Stückkosten auftreten: Eine zunehmende Komplexität großer Unternehmen führt zu erhöhten Transaktionskosten, etwa weil eine vermehrte Abstimmung zwischen den verschiedenen Unternehmenseinheiten erforderlich wird. In Abbildung 1 ist die Bedeutung des Bereichs optimaler Unternehmensgrößen skizziert: Die Unternehmensgröße A gibt dabei die mindestoptimale Unternehmensgröße an, während B jene Größe bzw. Kapazität kennzeichnet, bei deren Überschreitung die Stückkosten wieder ansteigen. Die minimalen Stückkosten betragen k.

Abhängig von der Größe der Marktnachfrage – deren Einflussfaktoren in Abschnitt A.II näher dargestellt werden – beeinflusst die optimale Unternehmensgröße die in einem Markt entstehende Selbständigenquote. In Abbildung 2 stellen die Kurven  $A_1$ ,  $A_2$  und  $A_3$  jeweils Kurven zur optimalen Unternehmensgröße wie in Abbildung 1 dar. Die Zahl der Anbieter im Markt, und damit jene

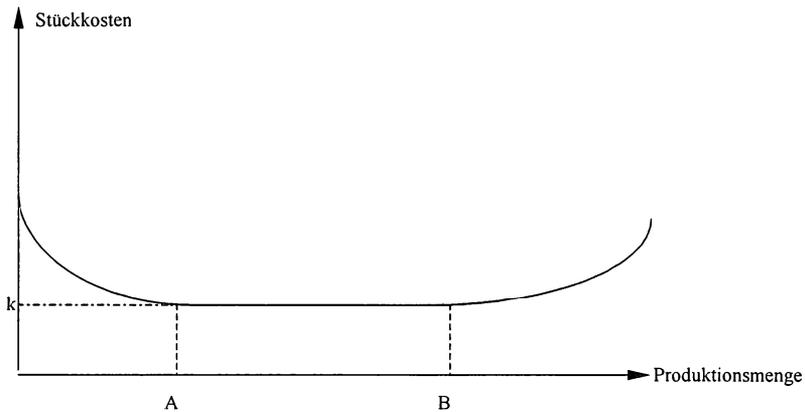


Abbildung 1: Skalenerträge und optimale Unternehmensgröße

der Selbständigen, ergibt sich unter Wettbewerbsbedingungen aus dem Quotient des gesamten Nachfragenvolumens für das Produkt (dargestellt durch die Nachfragekurve  $N_1$ ) und der optimalen Unternehmensgröße für dessen Erstellung. Damit würde die Gesamtmenge  $C$  des betrachteten Gutes produziert. Für die hier beispielhaft gegebenen Bedingungen würde es drei bis sechs Anbieter auf dem Markt geben, abhängig davon, ob die Unternehmen eher Produktionsvolumen  $A$  oder  $B$  realisieren. Sechs Anbieter bzw. Selbständige wären in diesem Markt jedoch die Obergrenze, denn bei Eintritt eines siebten Anbieters würde die gesamte Produktionsmenge das Niveau  $C$  überschreiten. Diese Produktionsmenge kann nur abgesetzt werden, wenn es zu einer Preissenkung auf ein Niveau unterhalb der minimalen Stückkosten ( $k$ ) kommt. Es würde folglich keine Kostendeckung mehr möglich sein, womit spätestens auf lange Sicht einer der sechs bereits bestehenden Anbieter oder der siebte neue Anbieter aus dem Markt ausscheiden muss.

## 2. Eintrittsbarrieren

Innerhalb des in Abbildung 2 beispielhaft skizzierten Bereiches für eine mögliche Zahl von Anbietern sind dann relativ wenige Unternehmen zu erwarten, wenn Markteintrittsbarrieren vorliegen. Diese können vor allem aus „sunk costs“ resultieren. Sunk costs liegen vor, wenn ein Markteintritt die Anschaffung von Investitionsgütern erfordert, die bei einem späteren Marktaustritt nicht – oder nur unter erheblichem Wertverlust – anderweitig verwendbar sind<sup>1</sup>. Je höher solche sunk costs sind, desto geringer ist die Eintrittsbereitschaft potentieller Newcomer und damit die Selbständigenquote.

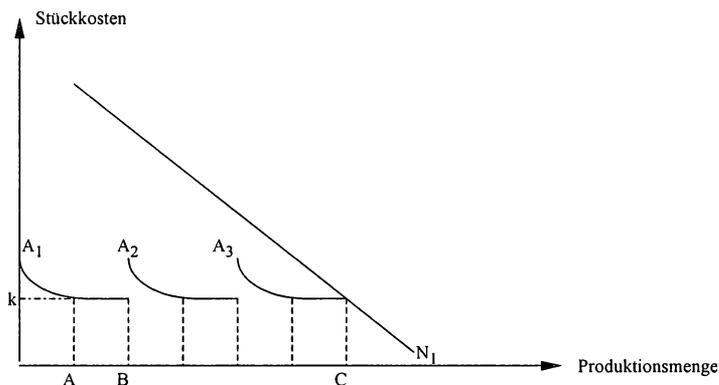


Abbildung 2: Unternehmensgröße, Nachfrage und optimale Marktstruktur

Eintrittsbarrieren auf der Angebotsseite können auch aus so genannten absoluten Kostenvorteilen resultieren. Sie liegen beispielsweise vor, wenn bestehende Unternehmen über einen privilegierten Zugang zu einem Einsatzfaktor verfügen, etwa einem nicht-substituierbaren Rohstoff oder einer speziellen Technologie, die durch Patent geschützt ist. Derartige Vorteile erleichtern es bestehenden Anbietern, Markteintritte von Newcomern abzuwenden, woraus wiederum eine geringere Selbständigenquote resultiert.

Zwar existieren noch verschiedene weitere Eintrittsbarrieren, etwa durch Werbung aufgebautes Image, Informationsunvollkommenheiten sowie habituelles Kundenverhalten. Solche Faktoren sind jedoch nicht nur stärker der Nachfrageseite zuzuordnen, sondern stellen auf längere Sicht im geringeren Maß Eintrittsbarrieren dar. Insofern dürfte ihre Wirkung auf die Selbständigenquote eher begrenzt sein<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Alternativ wird daher statt sunk costs auch die Bezeichnung „irreversible Investitionen“ verwendet.

<sup>2</sup> Vergleichbares gilt für so genannte „strategische“ Markteintrittsbarrieren, die z.B. in Form bewusster Überkapazitäten von bestehenden Anbietern errichtet werden können.

### *3. Komparative Vorteile*

Da sich Selbständigenquoten von Branche zu Branche unterscheiden, ist es für die Höhe der gesamtwirtschaftlichen Selbständigenquote wichtig, auf welche Produkte sich eine Volkswirtschaft spezialisiert. Dies macht die komparativen Wettbewerbsvorteile eines Landes zu einer wesentlichen Bestimmungsgröße der Selbständigenquote.

Für die komparativen Wettbewerbsvorteile ist neben der Verfügbarkeit natürlicher Ressourcen (Boden, Rohstoffe) die Ausstattung mit Sach- und Humankapital entscheidend. Dabei treten Größenvorteile eher für Sachkapital auf als für Humankapital. Als Folge fällt im sachkapitalintensiven industriellen Sektor die mindestoptimale Unternehmensgröße – verglichen mit dem Dienstleistungssektor – meist relativ groß und damit die branchenspezifische Selbständigenquote eher niedrig aus. Daher weisen Länder mit hoher Sachkapitalbildung und starker industrieller Prägung überwiegend geringere Selbständigenquoten auf als Länder, in denen eher wenig Sachkapital, aber dafür die „Ressource Mensch“ relativ reichhaltig vorhanden ist. Insbesondere dann, wenn im Dienstleistungssektor eher einfache Tätigkeiten (z.B. Friseure, Schneidereien) dominieren, für die kaum größere Unternehmenseinheiten notwendig sind und die insofern gesamtwirtschaftlich eher auf eine hohe Selbständigenquote wirken.

Im Ergebnis ist angebotsseitig die Selbständigenquote das Ergebnis der Ressourcenausstattung einer Volkswirtschaft, vorhandener Markteintrittsbarrieren sowie technischer Faktoren. Je stärker ein Land industrialisiert ist und je höher der Zwang zu Produktivitätssteigerung bzw. zu kapitalintensiverer Produktion ausfällt, umso niedriger dürfte die Selbständigenquote sein. Doch wie Abbildung 2 bereits zeigt, bestimmt auch die Höhe der Nachfrage auf einem Markt die Zahl der Anbieter und damit die Selbständigenquote.

## **II. Nachfrageseitige Faktoren**

Die wichtigsten nachfrageseitigen Einflussfaktoren sind das Einkommensniveau, die Bedürfnisse der Konsumenten sowie die Außenhandelsintegration einer Volkswirtschaft.

### *1. Einkommensniveau und Konsumentenbedürfnisse*

Entscheidend für die Größe von Märkten ist die Höhe der in einer Volkswirtschaft erzielten Einkommen. Diese setzen den Rahmen, in dem die Bedürfnisse der Konsumenten in gesamtwirtschaftliche Nachfrage umgesetzt werden kön-

nen. Bestimmte Bedürfnisse gewinnen dabei mit zunehmendem Einkommen (relativ) an Bedeutung, andere verlieren dagegen an Gewicht (z.B. haushaltsnahe Dienstleistungen vs. Grundnahrungsmittel).

Die Bedürfnisse der Konsumenten bestimmen, welche Produkte und Produktvarianten nachgefragt werden. Entscheidend für die Anzahl und Größe der entstehenden Märkte ist hierbei die Heterogenität der Konsumentenpräferenzen. So erfordert z.B. eine sehr heterogene Nachfrage eine starke Produktdifferenzierung, d.h. es kommt zu einer Vielzahl relativ kleiner Märkte. Auf jedem einzelnen dieser Märkte ist die Nachfrage dann eher gering und lässt somit nur Unternehmen von begrenzter Größe zu, wodurch tendenziell eine höhere Selbständigenquote entsteht<sup>3</sup>. Zudem können die Nachfrager eine Präferenz für eine Vielzahl kleiner Anbieter besitzen, z.B. im Einzelhandel, was ebenfalls eine größere Selbständigenzahl erlaubt.

## *2. Außenhandelsintegration*

Wichtig für die Größe der Märkte und damit die Selbständigenquote ist überdies das Ausmaß der Außenhandelsintegration. Dabei sind zwei Wirkungen zu unterscheiden. Einerseits verschafft eine hohe Außenhandelsintegration den inländischen Anbietern Zugang zu ausländischen Märkten und damit einer größeren Nachfrage. Dies kann die Anzahl der Selbständigen erhöhen. Andererseits steht bei hoher Außenhandelsintegration auch der inländische Markt den ausländischen Anbietern offen. Soweit diese sich gegenüber den inländischen Anbietern durchsetzen, sinkt die inländische Selbständigenquote. Welcher der beiden Effekte dominiert, hängt vor allem von den komparativen Vorteilen der Länder im Außenhandel ab (vgl. Abschnitt I.3.).

Plausibel erscheint allerdings, dass eine hohe Außenhandelsintegration eher mit einer niedrigeren Selbständigenquote verbunden ist, insbesondere bei einer eher kleinen Volkswirtschaft. So ist ein weitgehend auf Autarkie ausgerichtetes Land gezwungen, jedes Konsumbedürfnis durch inländische Produktion zu befriedigen. Dies erfordert eine Vielzahl tendenziell kleiner Unternehmen, soweit nicht größere Mischkonzerne auf verschiedenen Märkten tätig werden. Mit zunehmender Außenhandelsintegration nehmen jedoch die Möglichkeiten zu, sich auf die Produktion jener Güter zu spezialisieren, für die komparative

---

<sup>3</sup> So existieren z.B. innerhalb der Europäischen Union sehr unterschiedliche Konsumentenpräferenzen, wodurch verschiedene regionale Märkte entstehen. Da in den USA die Präferenzen der Konsumenten von Bundesstaat zu Bundesstaat eher wenig differieren, kann man hierdurch zu einem Teil erklären, warum innerhalb der EU im Vergleich zu den USA deutlich kleinere Unternehmensgrößen existieren.

Kostenvorteile bestehen, und die übrigen Güter aus dem Ausland zu importieren. Diese Konzentration auf relativ wenige Branchen könnte mit vergleichsweise weniger, aber dafür größeren Unternehmen verbunden sein, was eine eher niedrige Selbständigenquote zur Folge hätte.

### III. Soziokulturelle Besonderheiten

Neben den Marktfaktoren beeinflussen in begrenztem Maße auch die soziokulturellen Bedingungen eines Landes dessen Selbständigenquote. Dies trifft vor allem auf die Mentalität der Menschen sowie das gesellschaftliche Wertesystem zu. So stimulieren Streben nach Freiheit und Unabhängigkeit sowie Risikobereitschaft den Schritt in die Selbständigkeit. Große Furcht vor unternehmerischem Scheitern und die gesellschaftliche Ächtung solchen Scheiterns erschweren dagegen Gründungen. Inwieweit Mentalität und gesellschaftliches Wertesystem etwa durch Erziehung und Ausbildung veränderbar sind, ist umstritten<sup>4</sup>.

### IV. Staatseinfluss

Auch der Staat kann grundsätzlich Einfluss auf die Selbständigenquote nehmen, wengleich dies meist mit Verzerrungen bzw. Beschränkungen des Wettbewerbs verbunden ist.

#### 1. Außenhandelsbeschränkungen

Von Regierungen gesetzte Beschränkungen des Außenhandels schaffen Markteintrittsbarrieren für ausländische Anbieter auf nationalen Märkten. Hierdurch werden möglicherweise auch ineffiziente einheimische Unternehmen am Leben erhalten, die Selbständigenquote ist tendenziell höher. Als Instrumente gegenüber ausländischen Anbietern werden insbesondere Zölle, Kontingente oder rigide Vorgaben für Produkte (Qualitäts- bzw. Beschaffenheitsnormen) eingesetzt (in Europa betrifft dies insbesondere die EU-Agrarmarktpolitik).

---

<sup>4</sup> Vgl. zu einer Diskussion über eine neue soziale Ordnung *Lampert* (2002) sowie zum Einfluss auf Selbständigkeit auch *Sternberg/Bergmann* (2003).

## 2. Markteintrittsregulierung und Rechtssystem

Eintrittsbarrieren können auch für Inländer bestehen, indem durch Regulierungen der Eintritt in bestimmte Märkte erschwert oder sogar gänzlich untersagt wird (so genannte wettbewerbliche Ausnahmereiche)<sup>5</sup>. Dies drückt die Selbständigenquote. Auch ein rigider Rechtsrahmen und ein hohes Maß an Bürokratie, die zu einer schwerfälligen Genehmigungspraxis führen, können das Interesse an Selbständigkeit beeinträchtigen: Zu den Markteintritt hemmenden Faktoren in Deutschland wird vielfach auch die Handwerksordnung gezählt. Stimulierend auf die Selbständigenquote wirkt dagegen eine staatliche Wettbewerbspolitik, die durch eine strenge Fusionskontrolle Konzentrationstendenzen entgegenwirkt. Selbständigkeit kann überdies durch staatliche Maßnahmen gefördert werden, so z.B. durch subventionierte Kredite und Beratung für Gründer.

## V. Zusammenfassung

Die folgende Abbildung 3 fasst die verschiedenen Einflussfaktoren auf die Selbständigenquote noch einmal zusammen:

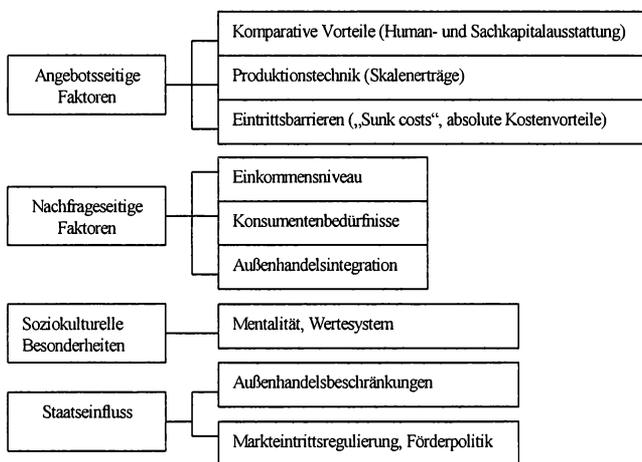


Abbildung 3: Determinanten der Selbständigenquote

<sup>5</sup> Beispiele für langjährige wettbewerbliche Ausnahmereiche sind die Energieversorgung oder das Verkehrswesen.

Insgesamt ist die Selbständigenquote in einem Wettbewerbssystem vor allem das Ergebnis der Kräfte von Angebot und Nachfrage. Faktoren wie komparative Wettbewerbsvorteile und Konsumentenpräferenzen bestimmen dabei, welche Produkte erstellt werden und wie groß die Märkte sind. Technische Faktoren (Produktions- und Organisationstechnik im allgemeinen Sinne, Größenvorteile) legen dann in Form optimaler Unternehmensgrößen den Rahmen fest, in dem sich die Höhe der Selbständigkeit bewegen kann. Für weitere Faktoren wie die soziokulturellen Gegebenheiten eines Landes verbleibt dann nur noch ein begrenzter Einfluss. Dies gilt auch für den Staat. Dieser kann die Selbständigenquote eigentlich nur dadurch wesentlich und vor allem dauerhaft beeinflussen, indem er den Wettbewerb weitgehend außer Kraft setzt oder diesen für die Marktakteure spürbar verzerrt.

## **B. Entwicklung der Selbständigenquote im Zeitverlauf und Implikationen für Wachstum und Beschäftigung**

Nachdem im vorangegangenen Abschnitt einzelne Einflussfaktoren auf die Selbständigenquote isoliert betrachtet wurden, werden nun ihre Auswirkungen auf den zeitlichen Verlauf der Selbständigenquote sowie auf Wachstum und Beschäftigung analysiert.

### **I. Zeitliche Entwicklung**

Da die Selbständigenquote eines Landes in besonderem Maße durch die Wirtschaftsstruktur bedingt wird, ist für die Entwicklung der Selbständigenquote im Zeitablauf der sektorale Strukturwandel von erheblicher Bedeutung. Dies legt eine Entwicklung entsprechend der durch die Drei-Sektoren-Hypothese beschriebenen strukturellen Veränderungen nahe.

#### *1. Drei-Sektoren-Hypothese des sektoralen Strukturwandels*

Die Drei-Sektoren-Hypothese des sektoralen Strukturwandels beschreibt die Entwicklung einer Volkswirtschaft von der Agrarwirtschaft über die Industrialisierung hin zur Dienstleistungsgesellschaft. In deren Verlauf wird die Selbständigenquote erst zurückgehen, da mit zunehmender Industrialisierung viele selbständige Kleinbauern ihre Betriebe aufgeben und als Arbeiter in die Industrie, mit ihren relativ großen Produktionseinheiten wechseln, wo sie höhere Einkommen erzielen können. Im weiteren Entwicklungsprozess gewinnt jedoch der Dienstleistungssektor an Gewicht. Da in diesem überwiegend kleinere Unter-

nehmensgrößen vorherrschen als in der Industrie<sup>6</sup>, steigt die gesamtwirtschaftliche Selbständigenquote erneut an. Im Ergebnis entsteht im Zeitablauf ein U-förmiger Verlauf der Selbständigenquote (vgl. Abbildung 4).

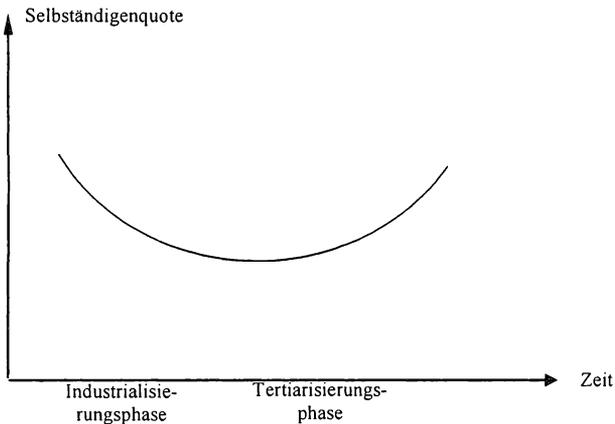


Abbildung 4: Verlauf der Selbständigenquote im wirtschaftlichen Entwicklungsprozess

## 2. Bedeutung von Innovationen

Veränderungen der Selbständigenquote treten jedoch auch innerhalb von Sektoren auf, die den oben beschriebenen Prozess des sektoralen Strukturwandels überlagern können. Eine Zunahme der Selbständigenquote kann etwa von Innovationen ausgehen. Innovative Produkte werden häufig durch neue Unternehmen hervorgebracht, da eine Innovationsidee oft der Gründungsanlass ist. Speziell in vergleichsweise jungen Industrien spielen angesichts fortwährender Innovationen kleine Unternehmen eine wichtige Rolle. Mit zunehmender Reife der erstellten Produktart verlieren Innovationen aber vermehrt an Bedeutung und die Produktionskosten treten als Wettbewerbsfaktor stärker in den Vordergrund. Dies begünstigt Großunternehmen, da sie am ehesten die hier auftretenden Größenvorteile realisieren können. Die Selbständigenquote geht folglich

<sup>6</sup> Vgl. Günterberg/Wolter (2002).

nach dem Zuwachs zu Beginn der Innovationsphase in späteren Phasen wieder zurück.

Im Ergebnis wäre eine hohe Selbständigenquote dann zu erwarten, wenn der Anteil junger Märkte, d.h. Märkte, auf denen neue, innovative Produkte gehandelt werden, groß ist im Vergleich zur gesamtwirtschaftlichen Aktivität. Insgesamt ist es aber schwierig, die kurzfristigere Entwicklung *innerhalb* der Sektoren von der langfristigeren Entwicklung auf Grund der Verschiebung *zwischen* den Sektoren zu unterscheiden

## II. Implikationen für Wachstum und Beschäftigung

An eine hohe Selbständigenquote sind oft Hoffnungen auf ein höheres Wirtschaftswachstum sowie den Abbau der Arbeitslosigkeit geknüpft. Die theoretischen Zusammenhänge sind allerdings keineswegs eindeutig.

### 1. Wettbewerb und Wachstum

Ist die Selbständigenquote eines Landes hoch, so ist das Konzentrationsniveau auf den verschiedenen Märkten tendenziell niedrig, und es besteht möglicherweise eine hohe Wettbewerbsintensität. Der Wettbewerb zwingt dabei die Anbieter, ihre Preise entsprechend den Kosten zu setzen und durch Innovationsaktivitäten nach Wettbewerbsvorteilen zu streben. Damit wäre Effizienz sowohl in statischer wie dynamischer Hinsicht gegeben. Werden allerdings in Folge einer zu hohen Selbständigenquote mindestoptimale Unternehmensgrößen unterschritten, entstehen überhöhte Kosten und damit gesamtwirtschaftlich Wachstumsverluste.

Für die Stimulierung des Wettbewerbs und mögliche Impulse für das Wachstum kommt jedoch auch der Unternehmensfluktuation im Zeitablauf eine hohe Bedeutung zu. Diese muss sich keineswegs in einer *quantitativen* Veränderung der Selbständigenquote ausdrücken, sondern kann auch allein eine *qualitative* Erneuerung des Unternehmensbestandes beinhalten: Ineffizient gewordene Anbieter scheiden hierbei aus dem Markt aus und werden durch effizientere Newcomer ersetzt. Damit wird der Strukturwandel erleichtert und das Wirtschaftswachstum gefördert. Allerdings erzeugt auch Unternehmensfluktuation Kosten, etwa in Form von sunk costs der aus dem Markt ausscheidenden Unternehmen. Eine übermäßige Unternehmensfluktuation kann insofern auch volkswirtschaftliche Verluste erzeugen.

## 2. Beschäftigung und Wachstum

Unter Beschäftigungsaspekten könnte eine hohe Selbständigenquote förderlich sein, da in kleinen Unternehmen tendenziell mehr Arbeitsplätze entstehen (bezogen auf ihr Produktionsvolumen) als in Großunternehmen. So produzieren kleine Unternehmen, gerade weil sie mindestoptimale Größen nicht immer erreichen, häufig besonders beschäftigungsintensiv. Der damit verbundene Zuwachs an Beschäftigung geht allerdings auf Kosten der Produktivität. Soweit sich dies nicht in entsprechend niedrigen Löhnen niederschlägt, ist die internationale Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen beeinträchtigt und senkt damit tendenziell das Wirtschaftswachstum. Dies wiederum stellt die vermeintlichen Arbeitsplatzgewinne in Frage. Eine hohe Selbständigenquote ist daher keineswegs *per se* wünschenswert.

### C. Selbständigkeit – das empirische Bild

Für Deutschland wird häufig eine im internationalen Vergleich zu niedrige Selbständigenquote beklagt, die zu Wachstums- und Beschäftigungsnachteilen führe. Bei solchen Vergleichen besteht aber das Problem, dass Selbständigkeit je nach Land unterschiedlich statistisch abgegrenzt wird. Hinzu treten unterschiedliche sektorale Strukturen der einzelnen Länder<sup>7</sup>. Bereits aus diesen Gründen sind Ergebnisse internationaler Vergleiche nur mit Vorsicht zu interpretieren<sup>8</sup>.

### I. Entwicklung im Zeitablauf

#### 1. Zunahme der Selbständigenquote seit Anfang der 1980er

Die Selbständigenquote war in Deutschland in der Vergangenheit einem grundlegenden Wandel unterworfen. Dabei zeichnet sich zumindest im längerfristigen Trend tatsächlich eine Entwicklung ab, die dem U-förmigen Verlauf in Abschnitt B.I. nach dem Muster der Drei-Sektoren-Hypothese des Strukturwandels nahe kommt. Wie Abbildung 5 zeigt, erreichte die gesamtwirtschaftliche Selbständigenquote nach einem stetigen Rückgang Anfang der 1990er Jahre

---

<sup>7</sup> So kann etwa die gegenüber Frankreich geringere Selbständigenquote Deutschlands zum großen Teil durch unterschiedliche Sektorstrukturen erklärt werden. Vgl. Müller (2000), S. 19.

<sup>8</sup> Zudem werden in vielen Untersuchungen häufig bestimmte Wirtschaftsbereiche ausgeblendet.

ihren Tiefpunkt und steigt seitdem wieder leicht an. Ursache für diesen Anstieg dürften etwa das Aufkommen neuer Technologien (Informations- und Kommunikationstechnologie, Biotechnologie) sowie die zunehmende Bedeutung des Dienstleistungssektors sein.

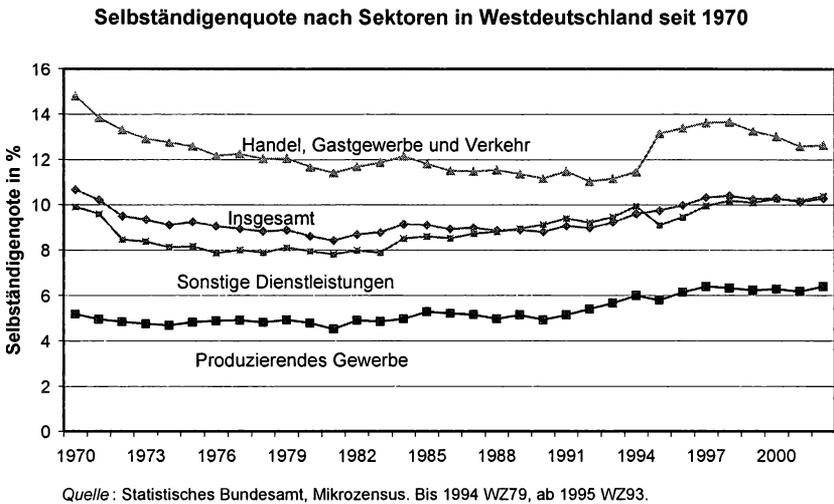


Abbildung 5: Zeitliche Entwicklung der Selbständigenquote in Deutschland 1970 bis 2002

## 2. U-förmiger Verlauf in einzelnen Sektoren

Doch der im längerfristigen Trend beobachtbare Anstieg der Selbständigenquote ist nicht allein auf sektorale Verschiebungen zurückzuführen ist: Auch für die verschiedenen Wirtschaftsbereiche zeigt sich ein leicht U-förmiger Verlauf<sup>9</sup>. Neben dem Aufkommen neuer Technologien dürfte hierzu ebenfalls das vermehrt beobachtbare Outsourcing betrieblicher Prozesse beigetragen haben.

<sup>9</sup> Vgl. auch Lageman/Löbbe (1999), S. 86.

### 3. Vergleichbare Trends in anderen Ländern

Auch in anderen Industrieländern findet eine mit Deutschland vergleichbare Entwicklung der Selbständigenquote statt<sup>10</sup>. So verzeichnete die Mehrzahl der mitteleuropäischen Staaten während der 1980er bzw. 1990er Jahre wieder einen Zuwachs der Selbständigenquote, nachdem diese zuvor über einen längeren Zeitraum gesunken war. Stagnierende Selbständigenquoten sind hingegen in der Mehrzahl der südeuropäischen Länder zu beobachten. Bei diesen Staaten kompensieren sich möglicherweise zwei gegenläufige Effekte: die Errichtung moderner Dienstleistungsunternehmen sowie die Schließung kleiner Agrarbetriebe, deren Eigener (bzw. Nachkommen) entweder in ein Angestelltenverhältnis im industriellen Bereich oder in den tertiären Sektor wechseln.

## II. Zusammenhang mit Pro-Kopf-Sozialprodukt, Wachstum und Beschäftigung

Wie wirkt sich nun die Selbständigenquote auf wirtschaftspolitische Zielgrößen wie Pro-Kopf-Sozialprodukt, Wachstum und Beschäftigung aus? Aus den von Land zu Land bestehenden Unterschieden in den Selbständigenquoten werden häufig Rückschlüsse für die Entwicklung dieser Zielgrößen gezogen. Da im wirtschaftlichen Entwicklungsprozess Selbständigenquoten deutliche Veränderungen durchlaufen (vgl. Abschnitt B.I.), ist ein derartiges Vorgehen jedoch fraglich. Hinzu kommt die theoretisch wie empirisch offene Kausalitätsfrage, d.h. inwiefern die Selbständigenquote Ergebnis oder Einflussfaktor auf die genannten Zielgrößen ist.

### 1. Pro-Kopf-Sozialprodukt

Nach Abbildung 6 existiert scheinbar ein klarer Zusammenhang zwischen Selbständigkeit und BIP pro Kopf: höhere Selbständigenquoten gehen mit einem niedrigeren BIP pro Kopf einher. Allerdings ist dies zunächst nur ein rein statistischer Zusammenhang, der nichts über die Kausalität aussagt. Ein etwas anderes Bild ergibt sich nämlich, wenn der Selbständigenquote die Wachstumsrate des BIP gegenüber gestellt wird.

---

<sup>10</sup> Vgl. z.B. *Lageman/Löbbecke* (1999), S. 117ff.

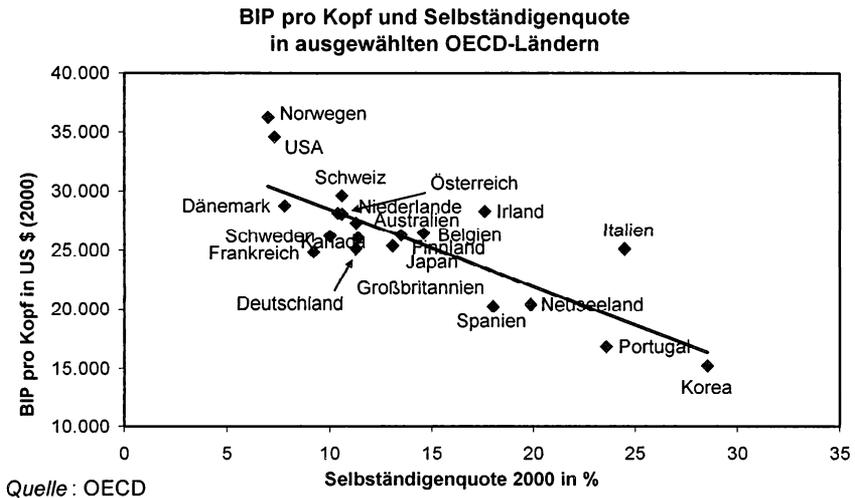


Abbildung 6: Selbständigkeit und Bruttoinlandsprodukt pro Kopf

## 2. Wachstum

Abbildung 7 zeigt, dass Länder mit hoher Selbständigenquote insgesamt höhere Wachstumsraten aufweisen als Länder mit niedriger Selbständigenquote, auch wenn man „Ausreißer“ wie Irland und Korea vernachlässigt. Folglich hätten Länder mit niedriger Selbständigenquote zwar eine hohe wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, würden sie jedoch angesichts niedrigerer Wachstumsraten nach und nach einbüßen. Dahinter könnte sich somit auch eine Konvergenz der Länder verbergen, wie sie etwa die Wachstumstheorie impliziert.

Der negative Zusammenhang zwischen Selbständigenquote und BIP pro Kopf einerseits und der positive Zusammenhang mit der Wachstumsrate des BIP andererseits können jedoch auch ein Resultat des U-förmigen Verlaufs der Selbständigenquote sein. So verfügen Länder mit hoher Selbständigenquote neben eher traditionellen, häufig kleineren Industrieunternehmen zumeist über zahlreiche Dienstleister in eher wenig produktiven Branchen (Friseure, Schneider etc.)<sup>11</sup>. Zudem besitzt häufig der Agrarsektor noch eine hohe Bedeutung.

<sup>11</sup> Der Dienstleistungssektor enthält ein großes Spektrum unterschiedlich produktiver Tätigkeiten, die eigentlich eine Unterscheidung in moderne und traditionelle Dienstleistungen erfordern. Die hohen Beschäftigtenanteile des Dienstleistungssektors, die z.B. in

Diese Länder sind meist wenig entwickelt bzw. industrialisiert und das BIP pro Kopf ist sehr niedrig. Der Tiefpunkt der Selbständigenquote ist noch nicht erreicht. Durch weiteres Wachstum der Industrie (zu Lasten einfacher Dienstleistungen und Agrarbetriebe) sowie zusätzlich durch Konzentrationsprozesse innerhalb der Industrie, die zur besseren Ausschöpfung mindestopimaler Unternehmensgrößen führen, ist dann längerfristig ein höheres Wirtschaftswachstum und Sozialprodukt erzielbar, während gleichzeitig die Selbständigenquote zurückgeht.

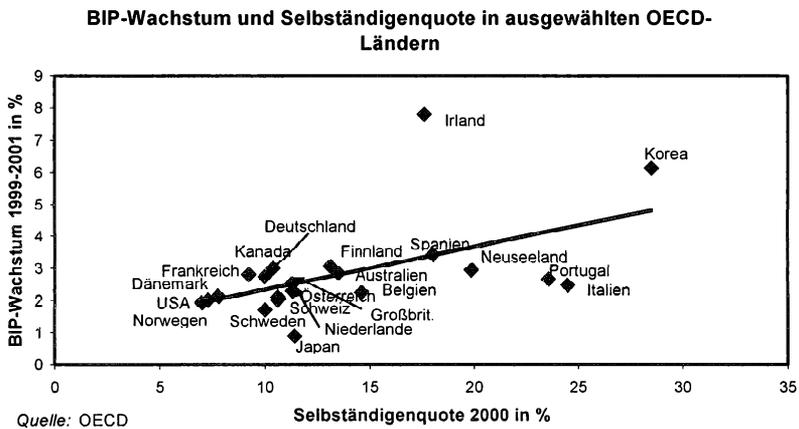


Abbildung 7: Selbständigenquote und Wirtschaftswachstum

Umgekehrtes könnte für hoch entwickelte Industrieländer gelten, deren Selbständigenquote eher niedriger ausfällt. Damit etwa innovative Gründer neue Wertschöpfungsketten und damit zusätzliches Wachstum schaffen, müssen neue Unternehmen insbesondere im Bereich hochwertiger Dienstleistungen oder in innovativen Bereichen der Industrie gegründet werden, d.h. eher in der New Economy. Somit wandelt sich die optimale Selbständigenquote im Zeitablauf und sieht dabei für jedes Land im Laufe der Zeit anders aus. Eine höhere Selbständigenquote an sich kann kein sinnvolles wirtschaftspolitisches Ziel sein, sondern nur eine an die Gegebenheiten des Landes angepasste qualitative Selbständigenquote.

vielen Entwicklungsländern beobachtbar vorliegen, sind daher in keiner Weise mit der Tertiarisierung in Verbindung zu bringen, die für hoch entwickelte Industrieländer beobachtbar ist.

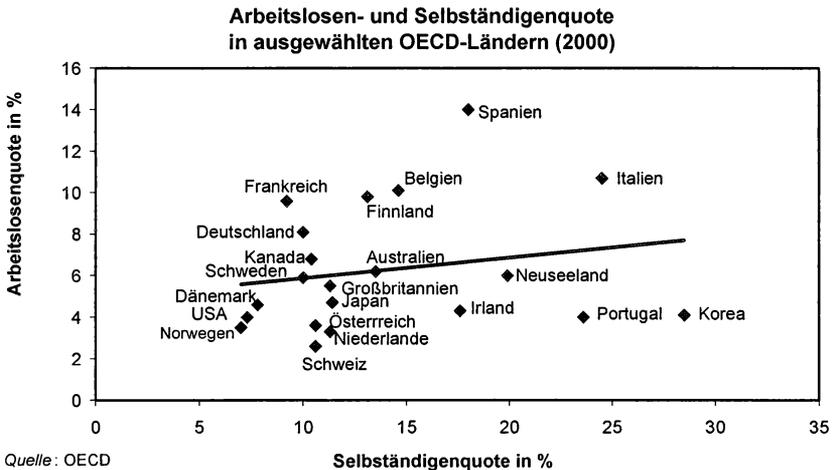


Abbildung 8: Selbständigkeit und Arbeitslosigkeit

### 3. Beschäftigung

Vorsicht bei der Interpretation ist auch für die Bewertung der vermeintlichen positiven Beschäftigungswirkungen einer vermehrten Selbständigkeit geboten, da diese durch die Empirie nicht unbedingt gestützt werden. Tatsächlich sind hohe Selbständigenquoten statistisch eher mit ausgeprägter Arbeitslosigkeit verbunden (vgl. Abbildung 8). Eventuell kann die Kausalität hier auch anders herum verlaufen, indem in Ländern mit hoher Arbeitslosigkeit viele Menschen dies durch Selbständigkeit, wenn auch gering bezahlte, zu umgehen suchen.

### D. Fazit

Die Selbständigenquote eines Landes wird durch sehr unterschiedliche Faktoren beeinflusst. Dies sind vor allem die angebots- und nachfrageseitigen Kräfte des Marktes, wie etwa komparative Wettbewerbsvorteile und Konsumentenbedürfnisse. Sie bestimmen die sektorale Struktur einer Volkswirtschaft, für die dann technische Faktoren in Form optimaler Unternehmensgrößen oder Markteintrittsbarrieren (z.B. durch sunk costs) den Spielraum vorgeben, in dem sich die Selbständigenquote bewegt. Weitere Einflüsse wie etwa die soziokulturellen Besonderheiten eines Landes dürften nur einen geringen Einfluss besitzen.

Für jedes Land existiert vermutlich in Abhängigkeit von der Entwicklungsstufe eine eigene optimale Selbständigenquote. Da sich die Einflussfaktoren jedoch ständig ändern, ist jeder Versuch, eine optimale Selbständigenquote zu ermitteln, wenig erfolgreich. Marktmechanismus und Wettbewerb sorgen dennoch dafür, dass eine Second best-Lösung für die Selbständigenquote erreicht wird. Damit bleibt auch die Wirtschaft als Ganzes wettbewerbsfähig und innovativ.

Das Ziel, eine höhere Selbständigenquote per se zu erreichen, sollte daher mit Skepsis betrachtet werden. Da die Selbständigenquote keine gesicherten positiven Einflüsse auf wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, Wachstum und Beschäftigung zeigt, kann sie an sich kein sinnvolles wirtschaftspolitisches Ziel sein. Eine angemessene Fluktuation bei Unternehmern und Freiberuflern ist in einer dynamischen Marktwirtschaft dennoch auf jeden Fall wünschenswert und notwendig, damit neue Produkte und Dienstleistungen entwickelt und angeboten bzw. neue Technologien umgesetzt werden. Diesen Prozess kann man durch eine angemessene Gründungsförderung unterstützen. Als Technologieland benötigt Deutschland auch in Zukunft mehr innovative Unternehmen, die neue Produkte schaffen bzw. neue Märkte erschließen.

### Literatur

- Günterberg, B./Wolter, H.-J.*: Unternehmensgrößenstatistik 2001/2002 – Daten und Fakten, Bonn 2002.
- Lageman, B./Löbke, K.* u.a.: Kleine und mittlere Unternehmen im sektoralen Strukturwandel, Untersuchungen des RWI 27, Essen 1999.
- Lampert, H.*: Zur Suche nach neuen sozialen Ordnungen im europäisch-nordamerikanischen Kulturkreis, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik (2002, 222/3), S. 346-365.
- Müller, K.*: Durch Erhöhung der Selbständigenquote zur Vollbeschäftigung?, in: KfW-Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik (2000, 18), S. 16-23.
- Sternberg, R./Bergmann, H.*: Global Entrepreneurship Monitor, Länderbericht Deutschland 2002, Köln 2003.
- Weißhuhn, G./Wichmann, T.*: Beschäftigungseffekte von Unternehmensgründungen, Berlin 2000.

# **Gründungen und regionale Beschäftigungsentwicklung – Empirische Evidenz und offene Fragen\***

Von Michael Fritsch

## **A. Problemstellung und Vorgehensweise**

Die Hypothese, dass Gründungen von Betrieben bzw. Unternehmen positive Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung haben, stellt eine wesentliche Grundlage vieler Förderprogramme und auch ein bedeutendes Motiv für die Gründungsforschung dar. So fördert die Politik Gründungen häufig mit dem Ziel, das wirtschaftliche Wachstum zu stimulieren. Entsprechend betreffen zentrale Fragestellungen der Gründungsforschung die Determinanten des Gründungsgeschehens, den Erfolg von Gründungen sowie ihre Effekte auf das gesamtwirtschaftliche, sektorale und regionale Wachstum.

In diesem Beitrag soll der Zusammenhang zwischen Gründungen und Wirtschaftsentwicklung näher beleuchtet werden. Dabei behandelt Abschnitt B. die möglichen direkten und indirekten Effekte von Gründungen. Abschnitt C. gibt einen Überblick über den Stand der empirischen Forschung zu den Wirkungen von Gründungen, insbesondere auf die regionale Entwicklung. Abschließend skizziert Abschnitt D. den wesentlichen weiteren Forschungsbedarf.

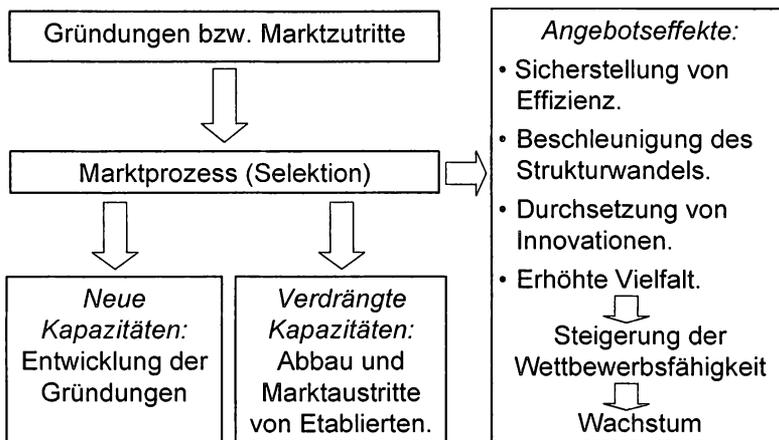
## **B. Direkte und indirekte Effekte von Gründungen: Zusammenhänge und Hypothesen**

Die weit verbreitete Annahme, Gründungen hätten einen stark ausgeprägten positiven Effekt auf die wirtschaftliche Entwicklung, ist keineswegs selbstverständlich. Tatsächlich sind die Zusammenhänge zwischen Gründungsgeschehen und wirtschaftlicher Entwicklung recht komplex und erfordern einen umfassenden Analyseansatz, der über eine Betrachtung der Entwicklung der Gründungen selbst wesentlich hinausreicht. Wie im Folgenden gezeigt wird, könnte es

---

\* Ich danke Pamela Mueller für hilfreiche Anmerkungen zu einer früheren Fassung.

durchaus sein, dass der ökonomische Erfolg der neugegründeten Einheiten nur einen relativ kleinen Teil der Wirkungen des Gründungsgeschehens ausmacht. Folgende Abbildung gibt einen Überblick über die verschiedenen Effekte von Gründungen auf die wirtschaftliche Entwicklung.



Direkte und indirekte Wirkungen des Gründungsgeschehens

Gründungen stellen einen Marktzutritt neuer Kapazitäten und damit ein wesentliches Element des Marktprozesses dar. Für den Zusammenhang zwischen Gründungen und wirtschaftlicher Entwicklung sind neben dem Erfolg der Gründungen selbst (*direkte Effekte*) noch zwei Arten von indirekten Wirkungen zu berücksichtigen. Dabei handelt es sich zum einen um *Verdrängungseffekte*, die sich in einem Kapazitätsabbau bei etablierten Firmen bzw. in deren Marktaustritt niederschlagen. Zum anderen kann die Intensivierung des Wettbewerbs, die durch die Marktzutritte bewirkt wird, zu Verbesserungen des Marktangebotes führen. Dabei sind insbesondere vier Arten von *Angebotseffekten* zu nennen:

- *Sicherung der Effizienz bzw. Verbesserung des Angebots* durch Bestreiten etablierter Marktstellungen. Dabei werden die etablierten Anbieter nicht nur durch tatsächlich stattfindende Gründungen, sondern allein schon durch die bloße Möglichkeit eines Marktzutrittes diszipliniert und dazu gezwungen, sich in statischer und dynamischer Hinsicht effizient zu verhalten<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Vgl. Baumol/Panzer/Willig (1988).

- *Beschleunigung des Strukturwandels* durch Marktzutritte und Marktaustritte. Empirisch lässt sich häufig beobachten, dass Wachstum und Strukturwandel mit einer ausgeprägten Fluktuation wirtschaftlicher Einheiten einhergehen. Veränderung findet also vielfach nicht allein durch Anpassung in den etablierten Firmen, sondern auch in Form einer Substitution von alten Anbietern durch neue statt<sup>2</sup>. Diese den Strukturwandel beschleunigende Wirkung neuer Firmen wurde insbesondere durch J.A. Schumpeters<sup>3</sup> Konzept der „kreativen Zerstörung“ sowie von Alfred Marshall<sup>4</sup> mit seinem Vergleich der Wirtschaft mit einem sich ständig erneuernden Wald hervorgehoben.
- *Durchsetzung von Innovationen*, insbesondere auch Initiierung neuer Märkte. Nicht selten werden grundlegende Innovationen durch neue Firmen am Markt eingeführt bzw. neue Märkte durch Newcomer initiiert<sup>5</sup>. Ein wesentlicher Grund für die häufig zu beobachtende besondere Rolle von Gründungen bei der Einführung von Innovationen könnte darin bestehen, dass etablierte Anbieter stärker daran interessiert sind, die Gewinnpotenziale ihres gegebenen Produktprogrammes auszuschöpfen als nach neuen Ertragsmöglichkeiten zu suchen<sup>6</sup>. Eine andere Erklärung könnte sein, dass die Gründung eines eigenen Unternehmens häufig die Erfolg versprechendste Möglichkeit darstellt, um Wissen bzw. eine Erfindung zu kommerzialisieren. Da Wissen selbst nur sehr eingeschränkt handelbar ist, vermarktet man selber eher die mit diesem Wissen produzierten Güter und Dienstleistungen<sup>7</sup>.
- *Erzeugung größerer Vielfalt* an Produkten bzw. Lösungsansätzen durch innovative Gründungen. Sofern sich das Produktprogramm der neuen Firmen von dem der Etablierten unterscheidet bzw. sie im Verfahrensbereich neue Wege beschreiten, erweitert sich das Spektrum verfügbarer Güter bzw. Problemlösungsmöglichkeiten. Durch diese Vielfalt steigt wiederum die Wahrscheinlichkeit dafür, dass ein Angebot existiert, das den Präferenzen eines Nachfragers weitgehend entspricht. Erhöhte Vielfalt durch neue

---

<sup>2</sup> Besonders deutlich ist dies bei der Transformation der ehemals sozialistischen Volkswirtschaften Mittel- und Osteuropas, wo den Gründungen – der Bottom-up-Komponente – ein starkes Gewicht zukommt (vgl. hierzu *Brezinski/Fritsch* (1996a); *Brixy* (1999) sowie die Beiträge in *Pfarrmann/Walter* (2002)).

<sup>3</sup> Vgl. *Schumpeter* (1911, 1946).

<sup>4</sup> Vgl. *Marshall* (1920).

<sup>5</sup> Vgl. *Acs/Audretsch* (1990); *Audretsch* (1995).

<sup>6</sup> Vgl. *Geroski* (1995), S. 431.

<sup>7</sup> Vgl. *Audretsch* (1995).

Angebote bietet Anknüpfungspunkte sowohl für eine Intensivierung der Arbeitsteilung als auch für Folgeinnovationen und gibt auf diese Weise wesentliche Impulse für die wirtschaftliche Entwicklung.

Diese Angebotseffekte können zu signifikanten Verbesserungen der *Wettbewerbsfähigkeit* einer Volkswirtschaft, Branche bzw. Region führen und somit das wirtschaftliche *Wachstum* wesentlich stimulieren.

Während der direkte Wachstumsbeitrag der Gründungen, also z.B. die in den neuen Unternehmen entstehenden Arbeitsplätze, per Definition positiv ist, hat der Verdrängungseffekt, gemessen etwa als Anzahl der infolge der erfolgreichen Gründungen bei den etablierten Anbietern wegfallenden Arbeitsplätze, ein negatives Vorzeichen. Dabei kann der Netto-Effekt, d.h. neu geschaffene Arbeitsplätze in den Gründungen abzüglich Verdrängungseffekte bei den Etablierten, durchaus auch negativ ausfallen. Ausmaß und Vorzeichen der Angebotseffekte des Gründungsgeschehens, also der Wirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit und die davon ausgehenden Impulse für die wirtschaftliche Entwicklung, hängen von der Qualität der Gründungen sowie von der Funktionsfähigkeit des Marktprozesses ab. Dabei ist die Qualität der Gründungen umso höher einzustufen, je wettbewerbsfähiger sie sind und je größer somit die Herausforderung ist, die sie für die Etablierten darstellen. Hierbei dürfte insbesondere die Innovativität der Marktzutritte relevant sein, also inwiefern die Newcomer Leistungen in neuer bzw. höherer Qualität und/oder zu einem niedrigeren Preis als die etablierten Anbieter bereitstellen. Die Funktionsfähigkeit des Marktprozesses in Bezug auf die Wirkungen von Marktzutritten ist danach zu beurteilen,

- wie schnell und wie intensiv die Etablierten auf den tatsächlichen oder potenziellen Marktzutritt reagieren und
- wie gut zwischen der jeweils besseren und der schlechteren Lösung diskriminiert wird, d.h. inwiefern der Selektionsmechanismus Wettbewerb zu einem „Survival of the Fittest“ führt.

Der Marktprozess ist als umso funktionsfähiger einzustufen, je zuverlässiger die jeweils bessere Lösung auch die ökonomisch erfolgreichere ist und sich im Marktprozess als überlegen erweist. Denn wenn sich die schlechtere Lösung durchsetzt, dann können sich auch keine die Wettbewerbsfähigkeit stimulierenden Angebotseffekte entfalten. Was die Schnelligkeit und Intensität der Reaktion etablierter Anbieter angeht, so sind hier zwei Effekte zu bedenken. Einerseits dürften Marktprozesse als umso funktionsfähiger einzustufen sein, je schneller und je umfassender die Etablierten auf einen Marktzutritt reagieren. Andererseits kann die Erwartung einer schnellen Reaktion auch abschreckend auf Marktzutritte wirken und dazu führen, dass es nur zu einem relativ geringen Niveau an Gründungen kommt. Insbesondere mindert eine schnelle Imitation die zu erwartenden Pioniergewinne von Innovationen und damit auch die An-

reize für einen innovativen Marktzutritt. Die Funktionsfähigkeit des Marktmechanismus hängt auch wesentlich von der Bestreitbarkeit des Marktes und damit von der Höhe der Marktzutritts- und Marktaustrittsschranken ab<sup>8</sup>.

Für die Angebotseffekte des Gründungsgeschehens ist es nicht entscheidend, dass sich die Newcomer am Markt durchsetzen. Sofern die etablierten Anbieter dem Marktzutritt in innovativer Weise begegnen, indem sie ihr Angebot verbessern, kann eine Gründung auch dann wesentliche positive Wirkungen auslösen, wenn der neue Anbieter schon bald nach der Gründung wieder aus dem Markt ausscheidet. Ob das verbesserte Angebot vom Newcomer oder von bereits etablierten Anbietern bereitgestellt wird, ist vom Ergebnis her irrelevant; wichtig ist, dass es zu solchen Verbesserungen kommt. Aus diesem Grunde leisten auch gescheiterte Gründungen u.U. einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklung des Marktangebotes und zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Eine hohe Wahrscheinlichkeit für ein Scheitern der Gründung wäre allerdings dann negativ zu bewerten, wenn dies von vornherein abschreckend auf Marktzutritte wirkt. Sofern der Wettbewerb zu einem Survival of the Fittest führt, ließe sich vermuten, dass eine hohe Turbulenz des Unternehmensbestandes in einer Branche auch mit relativ starken Verbesserungen des Angebotes und der Wettbewerbsfähigkeit verbunden ist<sup>9</sup>.

Die verschiedenen indirekten Wirkungen, insbesondere die Angebotseffekte des Gründungsgeschehens, können für die Wirtschaftsentwicklung letztendlich wesentlich bedeutender sein als das Wachstum der neu gegründeten Einheiten selbst (direkte Effekte). Für eine empirische Analyse der Wirkungen des Gründungsgeschehens stellt sich dabei die Frage nach der richtigen Zuordnung der indirekten Effekte auf Branchen bzw. Regionen. Denn diese indirekten Wirkungen – z.B. der Marktaustritt von Konkurrenten oder die Verbesserung des Angebotes der Etablierten als Reaktion auf einen Marktzutritt – müssen ja nicht in derselben Region wie die Gründung stattfinden. Und eine Innovation wird in der Regel nicht nur in der betreffenden Branche sondern auch in anderen Wirtschaftszweigen eingesetzt und entfaltet dort ihre Wirkungen. Betrachtet man bei einer Analyse der Folgen von Gründungsprozessen nur die jeweilige Region oder Branche, so erfasst man die Effekte also nur unvollständig. Aufgrund der Probleme bei der Identifikation und Zurechnung der vielfältigen indirekten Wirkungen des Gründungsgeschehens dürfte eine einigermaßen vollständige Erfassung dieser Wirkungen kaum möglich sein. Dies gilt insbesondere für langfristige Angebotseffekte, die sich erst mit erheblicher Zeitverzögerung

---

<sup>8</sup> Vgl. Baumol/Panzar/Willig (1988).

<sup>9</sup> Vgl. hierzu Caves (1998).

zeigen. Somit sind der empirischen Analyse der Wirkungen des Gründungsgeschehens auf die wirtschaftliche Entwicklung Grenzen gesetzt.

### **C. Ergebnisse empirischer Analysen des Zusammenhanges zwischen Gründungsgeschehen und Wirtschaftsentwicklung**

Empirische Analysen zeigen, dass erhebliche räumliche Unterschiede hinsichtlich des Niveaus der Gründungsaktivitäten bestehen können, und zwar sowohl zwischen Nationen<sup>10</sup> als auch innerhalb einzelner Länder<sup>11</sup>. Die interregionalen Unterschiede des Gründungsgeschehens können u.a. mit der regionalen Branchenstruktur, der Betriebsgrößenstruktur, der Qualifikation des Arbeitskräftepotenziales, dem Niveau und den Charakteristika der Innovationsaktivitäten sowie dem Verdichtungsgrad erklärt werden<sup>12</sup>. Die Befragungen des Projektes „Regionaler Entrepreneurship Monitor (REM)“ haben auch erhebliche regionale Unterschiede in Deutschland hinsichtlich der subjektiven Einschätzung des Gründungsklimas und weiterer mit der Gründungsneigung im Zusammenhang stehender Faktoren ergeben<sup>13</sup>.

Betrachtet man die Entwicklung der neu gegründeten Einheiten, so zeigt sich in der Regel, dass viele Gründungen während der ersten Jahre scheitern. Im Durchschnitt scheidet mehr als ein Drittel der Gründungen im Verlauf der ersten zwei Jahre wieder aus; weniger als die Hälfte überlebt die ersten fünf Jahre<sup>14</sup>. Dabei sind die Überlebenschancen von neu gegründeten Betrieben wiederum stark durch regionale Gegebenheiten geprägt<sup>15</sup>. Die Wahrscheinlichkeit eines Scheiterns der Gründung erweist sich in solchen Regionen als besonders hoch, in denen auch die Gründungsneigung vergleichsweise stark ausgeprägt ist. Offenbar geht ein hohes Niveau an Marktzutritten auch mit besonders intensivem Wettbewerb einher und bewirkt eine entsprechend strikte Marktselektion. Sofern diese Selektion zu einem Survival of the Fittest führt, wäre in Regionen mit hoher Wettbewerbsintensität und strikter Marktselektion auch mit besonders stark ausgeprägten Angebotseffekten der Gründungen zu rechnen. Dies gilt etwa für viele – nicht alle (!) – Städte und könnte zur Erklärung regionaler Ent-

---

<sup>10</sup> Vgl. *Reynolds et al. (2004); Sternberg/Bergmann/Lückgen (2004)*.

<sup>11</sup> Vgl. *Bergmann/Japsen/Tamásy (2001); Sternberg/Bergmann (2003); Otto (2004)*.

<sup>12</sup> Siehe hierzu etwa *Fritsch/Falck (2002, 2004)* sowie *Reynolds/Storey/Westhead (1994)*.

<sup>13</sup> Vgl. *Bergmann/Japsen/Tamásy (2002)*.

<sup>14</sup> Vgl. *Fritsch/Weyh (2004)*.

<sup>15</sup> Vgl. *Fritsch, Brixy/Falck (2004); Brixy/Grotz (2004a, b)*.

wicklungsunterschiede beitragen<sup>16</sup>. Große Unterschiede hinsichtlich der Überlebenswahrscheinlichkeit von Gründungen und der Beschäftigung in Gründungskohorten waren insbesondere auch zwischen Ost- und Westdeutschland während der Frühphase des Transformationsprozesses in den neuen Bundesländern feststellbar. Der Anfang der 1990er Jahre noch relativ schwach ausgeprägte Konkurrenzdruck in Ostdeutschland ging mit relativ guten Überlebenschancen und Expansionsmöglichkeiten für Neugründungen einher<sup>17</sup>.

In der Regel bleibt der Großteil der überlebenden Gründungen klein und schafft kaum in wesentlichem Umfang neue Arbeitsplätze. Dies spiegelt sich etwa in der Beschäftigungsentwicklung von Gründungskohorten wider. Solche Kohortenanalysen ergeben meist, dass die Anzahl der Arbeitsplätze in diesen Kohorten mit der Zeit nicht wesentlich ansteigt und nach einem Zeitraum von ca. zehn Jahren in der Regel deutlich unter der Anzahl der Arbeitsplätze im Jahr der Gründung liegt<sup>18</sup>. Eine Analyse des Beschäftigungsbeitrages der Gründungen in Westdeutschland über sämtliche Branchen hinweg zeigt, dass die während eines Zeitraumes von 18 Jahren gegründeten Betriebe am Ende dieses Zeitraumes nur ca. 25 % der insgesamt vorhandenen Arbeitsplätze ausmachen. Im Verarbeitenden Gewerbe liegt dieser Anteil bei ca. 12 %, im Dienstleistungssektor macht der Anteil der Beschäftigten in den Gründungen ca. 32 % aus<sup>19</sup>. Besonders stark ausgeprägte direkte Arbeitsplatzeffekte der Gründungen sind bei einer getrennten Betrachtung innovativer und wissensintensiver Wirtschaftszweige feststellbar. In wenig innovativen bzw. wissensintensiven Branchen sind die direkten Arbeitsplatzeffekte der Gründungen hingegen relativ gering<sup>20</sup>.

Analysen des Zusammenhanges zwischen Gründungsaktivitäten und der Entwicklung der betreffenden Branche zeigen in der Regel einen positiven Zusammenhang, d.h. expandierende Branchen weisen deutlich höhere Gründungsraten auf als Wirtschaftszweige mit rückläufiger Beschäftigung<sup>21</sup>. Dabei ist allerdings unklar, ob die Gründungen Ursache oder Folge des Branchenwachstums sind. Denn eine Expansion der Beschäftigtenzahl einer Branche geht in der Regel mit einem Anstieg der Anzahl der Betriebe bzw. Unternehmen einher; Beschäftigungsrückgang ist meist mit einer abnehmenden Zahl der Wirtschaftseinheiten verbunden.

---

<sup>16</sup> Vgl. hierzu ausführlicher *Fritsch/Brixy/Niese/Otto* (2004).

<sup>17</sup> Vgl. *Brixy* (1999); *Fritsch* (2004a, b); *Brixy/Grotz*, (2004a, b).

<sup>18</sup> Vgl. hierzu *Fritsch/Weyh* (2004).

<sup>19</sup> Vgl. *Fritsch/Weyh* (2004).

<sup>20</sup> Vgl. *Fritsch* (2004c).

<sup>21</sup> Vgl. hierzu *Fritsch* (1996).

Bei Betrachtung des Zusammenhanges zwischen Gründungsaktivitäten und regionaler Entwicklung erfasst man zwar auch wesentliche indirekte Effekte der Gründungen, allerdings sind die auf das Gründungsgeschehen zurückführbaren Wirkungen nicht eindeutig von anderen Einflüssen separierbar. Die bisher hierzu vorliegenden Untersuchungen bieten ein diffuses Bild<sup>22</sup>. So kam *Reynolds*<sup>23</sup> in einer Untersuchung für die USA zu dem Ergebnis, dass die Gründungsrate (Anzahl der Gründungen dividiert durch die Anzahl der bereits ansässigen Betriebe) in einem deutlich positiven statistischen Zusammenhang mit dem regionalen Wachstum während der nachfolgenden Jahre steht. Allerdings sind nicht unerhebliche Unterschiede in der Stärke dieses Zusammenhanges zwischen den Analyseperioden zu verzeichnen. und *Armington*<sup>24</sup> können dieses Ergebnis für us-amerikanische Verdichtungsgebiete („metropolitan areas“) empirisch bestätigen. *Ashcroft* und *Love*<sup>25</sup> analysierten den Einfluss des Niveaus der Gründungsaktivitäten auf die regionale Arbeitsplatzentwicklung für Großbritannien in den 1980er Jahren. Sie schätzten, dass im Durchschnitt jede Gründung während der ersten viereinhalb Jahre einen Netto-Zuwachs von 4,1 Arbeitsplätzen induziert hat. *Davidsson, Lindmark* und *Olofsson*<sup>26</sup> setzten die Gründungsraten für schwedische Regionen mit Indikatoren für die Entwicklung der ökonomischen Wohlfahrt während der nachfolgenden Jahre in Beziehung und ermittelten dabei für einige dieser Indikatoren statistisch signifikant positive Zusammenhänge. Insgesamt bleibt das Bild aus dieser Untersuchung jedoch unklar, wobei die Autoren keine Angaben zum Zusammenhang zwischen Gründungsaktivitäten und der regionalen Beschäftigungsentwicklung machen.

Eine Analyse von *Audretsch* und *Fritsch*<sup>27</sup> für Westdeutschland legt die Vermutung nahe, dass die Unklarheiten hinsichtlich des Einflusses von Gründungen auf die Regionalentwicklung darauf zurückzuführen sein könnten, dass die Effekte z.T. mit ganz erheblichen zeitlichen Verzögerungen wirksam werden. In dieser Arbeit zeigte sich, dass die Gründungen während der 1980er Jahre keinen signifikanten Beitrag zur Arbeitsplatzentwicklung in diesem Zeitraum leisten. Für die 1990er Jahre war ein positiver Einfluss der Gründungen auf die Arbeitsplatzentwicklung feststellbar, allerdings lieferten die Gründungen der 1980er Jahre einen höheren Erklärungsbeitrag als die Gründungen während der 1990er. In einer Analyse für Regionen Großbritanniens gingen *van Stel* und

---

<sup>22</sup> Zu einem Überblick siehe *Carree/Thurik* (2003).

<sup>23</sup> Vgl. *Reynolds* (1994, 1999).

<sup>24</sup> Vgl. *Acs/Armington* (2004).

<sup>25</sup> Vgl. *Ashcroft/Love* (1996).

<sup>26</sup> Vgl. *Davidsson/Lindmark/Olofsson* (1994a, b).

<sup>27</sup> Vgl. *Audretsch/Fritsch* (2002); hierzu auch *Fritsch/Mueller* (2004b).

Storey<sup>28</sup> solchen längerfristigen Effekten intensiver nach. Dabei bestätigten sie das Ergebnis von *Audretsch* und *Fritsch*<sup>29</sup>, dass die regionale Wachstumsrate positiv von den Gründungen während mehrerer zurückliegender Jahre beeinflusst wird. Entsprechend ihrer Analyse hat dieser Effekt über die Zeit einen umgekehrt u-förmigen Verlauf, wobei das Maximum dieses Einflusses auf die regionale Arbeitsplatzentwicklung etwa fünf bis acht Jahre nach erfolgter Gründung auftritt. Nach ca. zehn Jahren ist kein Effekt der Gründungen auf die regionale Arbeitsplatzentwicklung mehr feststellbar. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass die langfristigen Wirkungen des Gründungsgeschehens stärker ausgeprägt sind als die kurzfristigen Effekte. Eine entsprechende Analyse von *Fritsch* und *Mueller*<sup>30</sup> für westdeutsche Kreise ergibt für das erste Jahr nach der Gründung einen positiven Effekt, der vermutlich aus den mit den Gründungen neu errichteten Kapazitäten beruht. Allerdings kehrt sich dieser Effekt dann bald ins Negative, da offenbar die Verdrängungswirkungen überwiegen. Nach etwas mehr als fünf Jahren wird der Effekt der Gründungen dann wieder positiv mit einem Maximum bei etwa acht Jahren, was als Beleg für wachstumsstimulierende Angebotseffekte interpretiert werden kann. Auch in dieser Analyse ist nach ca. zehn Jahren ist kein signifikanter Einfluss des Gründungsgeschehens auf die Regionalentwicklung mehr feststellbar.

*Audretsch*, *Carree* und *Thurik*<sup>31</sup> haben den Einfluss des Niveaus unternehmerischer Selbständigkeit auf die Arbeitslosigkeit auf nationaler Ebene in 23 OECD Staaten untersucht<sup>32</sup>. Die Analyse ergab in einigen dieser Länder einen die Arbeitslosigkeit verringern den Effekt erhöhter Selbständigkeit. Allerdings war ein solcher Zusammenhang nicht für sämtliche Staaten erkennbar. Besonders bemerkenswert bei dieser Analyse ist, dass dieser Effekt für umso stärker ausgeprägt war, je länger die Zeitperiode, die für die Messung der Veränderung zu Grunde gelegt wurde. *Audretsch* und *Keilbach*<sup>33</sup> untersuchten den Einfluss des Niveaus beruflicher Selbständigkeit auf die wirtschaftliche Entwicklung

---

<sup>28</sup> Vgl. *van Stel/Storey* (2004).

<sup>29</sup> Vgl. *Audretsch/Fritsch* (2002).

<sup>30</sup> Vgl. *Fritsch/Mueller* (2004a).

<sup>31</sup> Vgl. *Audretsch/Carree/Thurik* (2001).

<sup>32</sup> Arbeitslosigkeit stellt einen problematischen Indikator für die wirtschaftliche Entwicklung dar, da sie stark durch demografische Faktoren geprägt sein kann, wie etwa Erwerbsquote, Altersstruktur des Erwerbspersonenpotentials und/oder regionale Mobilität. Darüber hinaus kann bestehende Arbeitslosigkeit auch ein wesentliches Motiv für berufliche Selbständigkeit darstellen, so dass auch von der Arbeitslosigkeit ein Effekt auf die Gründungen ausgeht. Es kann sich als schwierig erweisen, solche Effekte von den Auswirkungen der Gründungen auf die Arbeitslosigkeit statistisch einwandfrei zu trennen.

<sup>33</sup> Vgl. *Audretsch/Keilbach* (2004).

westdeutscher Regionen anhand einer regionalen Produktionsfunktion und ermittelten einen deutlich ausgeprägten positiven Zusammenhang. Da sich ihre Analyse nur auf die Gründungen während eines einzelnen Jahres bezieht, konnten sie allerdings keine Zeitverzögerungen der Wirkungen untersuchen.

Weitere Studien ermittelten einen positiven Einfluss der Turbulenz (= Summe aus Gründungen und Stilllegungen) des Bestandes an Betrieben bzw. Unternehmen auf die regionale bzw. sektorale Produktivitätsentwicklung<sup>34</sup>. In einigen dieser Arbeiten konnte eine erhebliche Zeitverzögerung für diese Wirkungen festgestellt werden. Einige Untersuchungen, die den Einfluss von Gründungen bzw. Turbulenz für einzelne Sektoren nachgehen, kommen oftmals zu dem Ergebnis, dass der Effekt im Dienstleistungssektor stärker ausgeprägt ist als im Verarbeitenden Gewerbe<sup>35</sup>. *Fritsch* und *Mueller*<sup>36</sup> gelangen in ihrer Analyse der verschiedenen direkten und indirekten Effekte zu dem Ergebnis, dass für die Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes ein stärker ausgeprägter positiver direkter Beschäftigteneffekt festgestellt werden kann als für die Dienstleistungsbetriebe. Dies korrespondiert mit der Beobachtung, dass die Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe im Durchschnitt relativ groß sind. Die Angebotseffekte sind für die Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes schwächer ausgeprägt als für die Dienstleistungen. Dies kann damit erklärt werden, dass die Märkte im Verarbeitenden Gewerbe stärker überregional sind als im Dienstleistungssektor, so dass die Angebotseffekte in stärkerem Maße über mehrere Regionen verteilt sind.

## D. Schlussfolgerungen für die Politik und die weitere Forschung

Die empirische Erfassung der Wirkungen des Gründungsgeschehens auf die wirtschaftliche Entwicklung gestaltet sich komplex. Der wesentliche Grund hierfür ist darin zu sehen, dass die Beschäftigungsentwicklung in den neu gegründeten Unternehmen nur einen Teil der Wirkungen ausmacht und wesentliche Effekte wohl indirekter Natur sind. Es ist zu vermuten, dass vom Bestreiten etablierter Marktstellungen durch Gründungen und von der dadurch bewirkten Marktselektion starke Entwicklungsimpulse ausgehen. Dieses Ergebnis weist weit über die bisher üblichen Analysen der Wirkungen von Gründungen hinaus,

---

<sup>34</sup> Siehe hierzu *Callejon/Segarra* (2000); *Bosma/Nieuwenhuijsen* (2002), sowie den Überblick über frühere Arbeiten von *Caves* (1998).

<sup>35</sup> Siehe *Acs/Armington* (2003); *Bosma/Nieuwenhuijsen* (2002), sowie den Überblick von *Geroski* (1995).

<sup>36</sup> Vgl. *Fritsch/Mueller* (2004a).

die in der Tradition der berühmten Studie von David *Birch*<sup>37</sup> vor allem auf die direkten Beschäftigungseffekte fokussiert waren.

Für die empirische Analyse stellt sich damit das Problem der Identifikation und Zurechnung der indirekten Effekte des Gründungsgeschehens. Dabei wird die empirische Bestimmung der Wirkungen des Gründungsgeschehens noch dadurch erschwert, dass sich die wesentlichen Effekte erst langfristig zeigen. Neue Unternehmen scheinen eine Art „Saat“ für zukünftige Entwicklung zu sein, womit die Gründungsförderung einen wesentlichen Ansatzpunkt für eine langfristig angelegte, wachstumsorientierte Politik darstellt. Zukünftige Analysen sollten versuchen, die Wirkungen von Gründungen nicht allein auf die Arbeitsplatzentwicklung, sondern auch auf andere Wachstumsindikatoren wie etwa dem Bruttosozialprodukt zu untersuchen. Wünschenswert ist insbesondere die Einbettung der Analyse des Gründungsgeschehens in den Gesamtzusammenhang der wesentlichen Wachstumsdeterminanten, etwa im Rahmen einer Produktionsfunktion<sup>38</sup>.

Die hier dargestellten konzeptionellen Überlegungen und die empirischen Befunde werfen eine ganze Reihe von Fragen zum Zusammenhang zwischen Gründungen, Marktprozess und Regionalentwicklung auf. Im Zentrum des Interesses steht dabei die regionale Dimension der Marktdynamik. Wenn nämlich die indirekten Effekte der Gründungen so bedeutsam sind, dann ist angesichts der überregionalen Ausdehnung der meisten Märkte zu fragen, wieso diese Wirkungen – oder ein wesentlicher Teil davon – auf die Region entfallen sollten, in der die Gründungen stattfinden. Insbesondere wäre von Interesse, von welchen Faktoren die regionale Verteilung dieser Effekte bestimmt wird und inwiefern diese regionale Verteilung mit wirtschaftspolitischen Mitteln beeinflussbar ist? Von wesentlichem Interesse ist auch die Rolle von Gründungen im regionalen Innovationssystem. Denn wenn Gründungen innovativ sind bzw. Innovationsaktivitäten auslösen, dann können sie auch für die Funktionsfähigkeit des regionalen Innovationssystems von großer Bedeutung sein. Dies gilt insbesondere für wissensintensive Gründungen, die mit einem Transfer von Wissen aus etablierten Unternehmen bzw. aus Bildungs- und Forschungseinrichtungen (Universitäten, außeruniversitäre Forschungseinrichtungen) verbunden sind<sup>39</sup>.

Insbesondere wären auch Unterschiede der Charakteristika regionaler Wachstumsbedingungen näher zu untersuchen. Vertiefende Analysen<sup>40</sup> deuten

---

<sup>37</sup> Vgl. *Birch* (1979, 1987).

<sup>38</sup> Siehe zu einem solchen Ansatz *Audretsch/Keilbach* (2004).

<sup>39</sup> Ausführlich hierzu *Fritsch* (2004c).

<sup>40</sup> Vgl. *Audretsch/Fritsch* (2002); *Fritsch/Mueller* (2004b).

darauf hin, dass es unterschiedliche regionale Wachstumsregime gibt, die durch verschiedenartige Entwicklungsbedingungen für Gründungen gekennzeichnet sind. Dabei stellt sich insbesondere die Frage nach der Bewertung dieser unterschiedlichen Wachstumsregime und wie sich die regionalen Bedingungen mit wirtschaftspolitischen Mitteln beeinflussen lassen.

### Literatur

- Acs, Zoltan J./Audretsch, David B.*: Innovation and Small Firms, Cambridge, MA 1999.
- Acs, Zoltan J./Armington, Catherine*: Endogenous Growth and Entrepreneurship Activity in Cities, in: *Regional Studies*, vol. 38 (2004).
- Ashcroft, Brian/Love, James H.*: Firm Births and Employment Change in the British Counties: 1981-1989, in: *Papers in Regional Studies*, vol. 25 (1996), S. 483-500.
- Audretsch, David B.*: Innovation and Industry Evolution, Cambridge, MA 1995.
- Audretsch, David B./Carree, Martin A./Thurik, Roy*: Does Entrepreneurship reduce Unemployment? Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2001-074/3, Rotterdam 2001.
- Audretsch, David B./Fritsch, Michael*: Growth Regimes over Time and Space, in: *Regional Studies*, vol. 36 (2002), S. 113-124.
- Audretsch, David B./Keilbach, Max*: Entrepreneurship Capital and Economic Performance, in: *Regional Studies*, vol. 38 (2004).
- Baumol, William J./Panzar, John C./Willig, Robert D.*: Contestable Markets and the Theory of Industry Structure, revised edition, San Diego 1988.
- Bergmann, Heiko/Japsen, Andrea/Tamásy, Christine*: Regionaler Entrepreneurship Monitor (REM) – Gründungsaktivitäten und Rahmenbedingungen in zehn deutschen Regionen, Köln 2002.
- Birch, David*: The Job Generation Process, Cambridge/MA 1979.
- Job Creation in America, New York 1987.
- Bosma, Niels/Nieuwenhuijsen, Henry*: Turbulence and Productivity in the Netherlands, Zoetemeer: EIM Small Business Research and Consultancy (SCALES-paper N200205) 2002.
- Brezinski, Horst/Fritsch, Michael* (eds.): The Economic Impact of New Firms in Post-Socialist Countries – Bottom Up Transformation in Eastern Europe, Cheltenham.
- Brix, Udo*: Die Rolle von Betriebsgründungen für die Arbeitsplatzdynamik, Nürnberg: Bundesanstalt für Arbeit, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Bd. 230, Nürnberg 1999.
- Brix, Udo/Grotz, Reinhold*: Differences of the economic performance of newly founded firms in West- and East Germany, in: Michael Dowling/Jürgen Schmude/Dodo zu Knyphausen-Aufsess (eds.): Advances in Interdisciplinary European Entrepreneurship Research, Münster 2004a, S. 143-152.

- Regionale Muster und Determinanten des Gründungserfolgs, in: Michael Fritsch/Reinhold Grotz (Hrsg.), 2004b, S. 161-186.
- Callejon, M./Segarra, A.*: Business dynamics and efficiency in industries and regions, in: *Small Business Economics*, vol. 13 (2000), S. 253-271.
- Carree, Martin A./Thurik, A. Roy*: The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth, in: Zoltan Acs/David B. Audretsch (eds.): *Handbook of Entrepreneurship Research*, Boston 2003, S. 437-471.
- Caves, Richard E.*: Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms, in: *Journal of Economic Literature*, vol. 36 (1998), S. 1947-1982.
- Davidsson, Peer/Lindmark, Leif/Olofsson, C.*: New Firm Formation and Regional Development in Sweden, in: *Regional Studies*, vol. 27 (1994a), S. 395-410.
- Entrepreneurship and Economic Development: The Role of Small Firm Formation and Expansion for Regional Economic Well-Being, in: *Journal of Enterprising Culture*, vol. 1 (1994b), S. 347-365.
- Fritsch, Michael*: Turbulence and Growth in West-Germany: A Comparison of Evidence by Regions and Industries, in: *Review of Industrial Organization*, vol. 11 (1996), S. 231-251.
- Zum Zusammenhang zwischen Gründungen und Wirtschaftsentwicklung, in: Michael Fritsch/Reinhold Grotz (Hrsg.), 2004a, S. 199-211.
- Entrepreneurship and Growth in two Regimes compared: East and West Germany, Freiberg (mimeo) 2004b.
- Technologietransfer durch Unternehmensgründungen – Was man realistisch erwarten kann, Freiberg (mimeo) 2004c.
- Fritsch, Michael/Brix, Udo/Falck, Oliver*: The Effect of Industry, Region and Time on New Business Survival – A Multi-Dimensional Analysis, Working Paper 04/2004, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Technische Universität Bergakademie Freiberg 2004.
- Fritsch, Michael/Brix, Udo/Niese, Michael/Otto, Anne*: Gründungen in Städten, erscheint in: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, vol. 49 (2004).
- Fritsch, Michael/Falck, Oliver*: New Firm Formation by Industry over Space and Time: A Multi-Level Analysis, Working Paper 11/2002, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Technische Universität Bergakademie Freiberg 2002.
- Mehr-Ebenen Analysen der Determinanten des Gründungsgeschehens in Westdeutschland 1983-1997, in: Michael Fritsch/Reinhold Grotz (Hrsg.), S. 123-139.
- Fritsch, Michael/Grotz, Reinhold* (Hrsg.): *Empirische Analysen des Gründungsgeschehens in Deutschland*, Heidelberg: Physica 2004.
- Fritsch, Michael/Mueller, Pamela*: The Effects of New Firm Formation on Regional Development over Time, in: *Regional Studies*, vol. 38 (2004a).
- Regional Growth Regimes Revisited, – The Case of West Germany, Working Paper 06/2004, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Technische Universität Bergakademie Freiberg 2004b.

- Fritsch, Michael/Wey, Antje*: How Large is the Direct Employment Effects of New Businesses? – An Empirical Investigation, Working Paper 05/2004, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Technische Universität Bergakademie Freiberg 2004b.
- Geroski, Paul*: What do we know about entry?, in: International Journal of Industrial Organization, vol. 13 (1995), S. 421-440.
- Marshall, Alfred*: Principles of Economics, 8th ed., London 1920.
- Otto, Anne*: Regionale Strukturen von Gründungen und Stilllegungen in Deutschland, in: Michael Fritsch/Reinhold Grotz (Hrsg.), S. 59-84.
- Pfirmsmann, Oliver/Walter, Günter H.* (eds.): Small Firms and Entrepreneurship in Central and Eastern Europe – A Socio-Economic Perspective, Heidelberg 2002.
- Reynolds, Paul D.*: Autonomous Firm Dynamics and Economic Growth in the United States, 1986-90, in: Regional Studies, vol. 27 (1994), S. 429-442.
- Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth? in: Zoltan J. Acs/B. Carlsson/Charlie Karlsson (eds.): Entrepreneurship, small and medium-sized enterprises and the macroeconomy, Cambridge: Cambridge University Press, (1999), S. 97-136.
- Reynolds, Paul D. et al.*: Global Entrepreneurship Monitor 2003 Executive Report, Babson Park: Babson College 2004.
- Reynolds, Paul D./Storey, David J./Westhead, Paul*: Cross National Comparison of the Variation on the New Firm Formation Rates, in: Regional Studies, vol. 27 (1994), S. 443-456.
- Schumpeter, Joseph Alois*: Die Theorie wirtschaftlicher Entwicklung, Berlin 1911.
- Capitalism, Socialism and Democracy, New York 1942.
- Sternberg, Rolf/Bergmann, Heiko*: Global Entrepreneurship Monitor – Länderbericht Deutschland 2002, Köln 2003 (<http://www.wiso.uni-koeln.de/ASPsamp/wigeo/download/dl-gem2002.asp>).
- Sternberg, Rolf/Bergmann, Heiko/Lückgen, Ingo*: Global Entrepreneurship Monitor – Länderbericht Deutschland 2003, Köln 2004 (<http://www.wiso.uni-koeln.de/ASPsamp/wigeo/download/dl-gem2003.asp>).
- Van Stel, Andre/Storey, David*: Entrepreneurial growth in British regions 1980-1998, in: Regional Studies, vol. 38 (2004).

# **Der Beschäftigungsbeitrag von neuen Unternehmen – Empirische Ergebnisse zur Entwicklung der Kohortenbeschäftigung von Unternehmensgründungen im Zeitverlauf**

Von Dirk Engel und Georg Metzger

## **A. Einführung**

Weitgehend Einigkeit besteht in der Erkenntnis, dass von neuen Unternehmen positive Effekte für mehr Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft ausgehen. Mehr Wettbewerbsfähigkeit heißt aber nicht gleich mehr Beschäftigung. Neben der Schaffung neuer Arbeitsplätze im neuen Unternehmen (direkter Beitrag) löst die Existenz eines neuen Unternehmens einen Impuls für die Entwicklung anderer Unternehmen aus. Dieser kann bei Wettbewerbern zu Schrumpfungprozessen führen, bei Geschäftspartnern neuer Unternehmen hingegen eine Zunahme der Beschäftigung zur Folge haben. Der Beschäftigungseffekt scheint insgesamt gesehen jedoch positiv zu sein, wie sich am positiven Zusammenhang zwischen regionalem Gründungsaufkommen auf der einen und dem regionalen Beschäftigungswachstum auf der anderen Seite im Rahmen multivariater Analysen belegen lässt<sup>1</sup>. Dieses Ergebnis zeigt sich für Deutschland allerdings erst für die 1990er Jahre, was vermutlich nicht zuletzt dem Umstand rapide zunehmender Gründungszahlen und damit einer deutlich höheren Zahl neu geschaffener Arbeitsplätze durch Gründungen zu verdanken ist<sup>2</sup>.

Im vorliegenden Beitrag widmen wir uns einem Teilaspekt des Beschäftigungsbeitrags neuer Unternehmen, indem wir den direkten Beschäftigungsbeitrag neuer Unternehmen im Zeitablauf betrachten. Nicht jeder zum Gründungszeitpunkt neu geschaffene Arbeitsplatz in einem neuen Unternehmen wird mit tel- und langfristig erhalten bleiben. Es stellt sich daher die Frage, wie viele Beschäftigte sind in neuen Unternehmen zum Gründungszeitpunkt tätig und wie entwickelt sich deren Zahl im Zeitverlauf? Boeri und Cramer<sup>3</sup> und Grotz und

---

<sup>1</sup> Vgl. *Audretsch/Fritsch* (2003); *Müller/Fritsch* (2004).

<sup>2</sup> Vgl. *Mittelstandsmonitor* (2004), S. 95.

<sup>3</sup> *Boeri/Cramer* (1991).

Brixy<sup>4</sup> widmeten sich bereits dieser Frage auf Basis der Betriebsdaten, wobei Betriebe mit mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten berücksichtigt wurden. Ihre Ergebnisse zeigen auf, dass die mittelfristige Zahl von Beschäftigten einer Gründungskohorte (= Gründungsjahrgang), der Zahl von Beschäftigten zum Gründungszeitpunkt entspricht. Die Beschäftigungsverluste durch Schrumpfung und Marktaustritt werden durch das Wachstum der überlebenden neuen Betriebe ausgeglichen. Ob sich dieses Ergebnis auch zeigt, wenn Ein-Personen-Gründungen ohne Beschäftigte, die eine große Zahl neuer Unternehmen stellen, mit in die Analyse einbezogen werden, ist bislang ungeklärt und daher unser erstes Erkenntnisinteresse. Aus wachstumstheoretischer und wirtschaftspolitischer Sicht richtet sich ein besonderes Augenmerk auf technologie- und wissensintensive Unternehmen, die mehr als andere neue Unternehmen zur Entwicklung neuer Produkte und Verfahren, der Invention und Diffusion neuen Wissens beitragen. Schließlich interessieren wir uns dafür, wie viele Arbeitsplätze (inkl. derjenigen der Gründer) zum Gründungszeitpunkt mittelfristig aufgrund von Schrumpfung oder Marktaustritt der Unternehmen bedroht sind.

## **B. Datenbasis, Definitionen und Vorgehen zur Berechnung von Beschäftigungswirkungen**

### **I. Datenbasis**

Die empirische Beantwortung der aufgeworfenen Fragen stützt sich auf Angaben der ZEW-Gründerstudie. Bei dieser Studie handelt es sich um eine CATI (Computer-Assisted-Telephone-Interview)-gestützte Befragung von 12.000 neu gegründeten Unternehmen im Jahr 1999<sup>5</sup>. Hauptanliegen der Telefonbefragung war es, jährliche Angaben zur Beschäftigung zum Gründungszeitpunkt und in den ersten Jahren nach Gründung sowie zum Überlebensstatus für jedes der 12.000 Unternehmen zu erhalten.

Datengrundlage für die Auswahl der zu kontaktierenden Unternehmen waren die ZEW-Gründungspanels, welche auf dem Datenbestand der Creditreform basieren. Creditreform ist die größte deutsche Kreditauskunftei und verfügt über eine umfassende Datenbank deutscher Firmen. Unternehmen werden erfasst, wenn sie im Handelsregister eingetragen sind oder deren Wirtschaftsaktivitäten zu einer Anfrage bei Creditreform führen. Die Anfragewahrscheinlichkeit nimmt mit dem Umfang der Wirtschaftsaktivitäten zu. Daraus resultiert eine

---

<sup>4</sup> Grotz/Brixy (2002).

<sup>5</sup> Vgl. Almus et al. (2001).

größenspezifische Untererfassung insbesondere von Kleinstgewerbetreibenden, landwirtschaftlichen Unternehmen und Freiberuflern<sup>6</sup>.

Die Grundgesamtheit für die Stichprobenziehung umfasst Unternehmensgründungen der Jahre 1990 bis 1993 mit Tätigkeiten im privatwirtschaftlichen Sektor. Ausgeschlossen wurden Unternehmen in den Rechtsformen „Freiberufler“, „eingeschriebener Verein“ oder „eingeschriebene Genossenschaft“, da diese entweder keine Gewinnerzielungsabsicht aufweisen oder aber die ZEW-Panels für diese Gruppen nicht repräsentativ sind. Schichtungskriterium war ein Indikator, der Informationen darüber enthielt, ob das jeweilige Unternehmen potentiell geschlossen wurde oder noch am Markt aktiv ist. Potentiell aus dem Markt ausgeschiedene Unternehmen wurden in der Stichprobe übergewichtet, um eine hinreichende Anzahl von Interviews mit aus dem Markt ausgeschiedenen Firmen zu bekommen, da deren Antwortwahrscheinlichkeit – verglichen mit Unternehmen, die noch am Markt aktiv sind – geringer ist<sup>7</sup>. Die Stichprobenziehung wurde getrennt für Ost- und Westdeutschland durchgeführt.

Um einen möglichst hohen Rücklauf bei aus dem Markt ausgeschiedenen Unternehmen zu erreichen, wurde ein dreistufiger Befragungsablauf gewählt. Zunächst wurde versucht, einen Unternehmensvertreter am Unternehmensstandort zu kontaktieren. War dies nicht möglich wurde anschließend versucht, einen aktuellen oder ehemaligen Unternehmensvertreter (Besitzer, Manager, Großaktionär) an seinem Wohnort zu erreichen. Sofern auch hier ein Interview nicht realisiert werden konnte, wurde es bei einem zweiten Unternehmensvertreter versucht. Mit 3.702 vollständigen Interviews bei 12.000 Stichproben-Beobachtungen lag die Antwort-Quote bei etwa 31 %. Vor dem Hintergrund der geringen Wahrscheinlichkeit, Interviews mit Unternehmen zu führen, die aus dem Markt austraten, ist die Quote vergleichsweise hoch.

## II. Abgrenzung bestimmter Unternehmensgruppen

Technologie- und wissensintensive Unternehmen (Hightech-Unternehmen) werden zum einen unter Nutzung der Angaben zum Humankapital der Unternehmensbeteiligten abgegrenzt. Nach diesem Vorgehen bilden Akademikergründungen die Gruppe der Hightech-Unternehmen. Als Akademikergründung zählt jede Gründung, wenn mindestens einer der Unternehmensbeteiligten einen Fachhochschul- oder Hochschulabschluss hat. Unternehmensbeteiligte sind jene Personen, die an einer Unternehmung eine offene Beteiligung halten und unternehmerische Aktivitäten ausüben, d.h. in der Geschäftsführung tätig sind.

---

<sup>6</sup> Vgl. *Almus et al.* (2000).

<sup>7</sup> Vgl. *Almus et al.* (2001).

Zum anderen werden Hightech-Unternehmen unter Verwendung der Angaben zum wirtschaftlichen Schwerpunkt der Tätigkeit abgegrenzt. Als Hightech-Unternehmen gilt jedes Unternehmen mit Aktivitäten in einem technologie- oder wissensintensiven Wirtschaftszweig des verarbeitenden Gewerbes oder des Dienstleistungssektors (siehe Tabelle 1). Der Vorteil dieser Abgrenzung ist darin zu sehen, dass eine tiefer gehende Differenzierung der Hightech-Unternehmen möglich ist im Vergleich zur Abgrenzung nach dem Humankapital der Unternehmensbeteiligten.

*Tabelle 1*  
**Technologie- und wissensintensive Wirtschaftszweige**

Bezeichnung	Wirtschaftszweigklassifizierung gemäß NACE 1993
Technologieintensives verarbeitendes Gewerbe	2233, 233, 2411-2414, 2417, 242, 243, 244, 2461-2464, 2466, 291, 293, 294, 2952-2956, 296, 300, 322, 323, 311, 314, 315, 3162, 321, 331, 332, 333, 334, 341, 343, 352, 353
Technologieintensive Dienstleistungen	642, 72, 731, 742, 743
Nicht-technische (wissensintensive) Beratungen	732, 741 ohne 7415, 744

*Quelle: Grupp/Legler (2000), Engel/Steil (1999), Nerlinger (1998).*

*Tabelle 2*  
**Branchen des privatwirtschaftlichen IKT-Sektors**

Bezeichnung	Wirtschaftszweigklassifizierung gemäß NACE 1993
Handel & Vermietung, Leasing	51641, 7133, 51433, 52452, 52484
Hardware, Software, IuK-Dienstleistungen	30, 313, 321, 322, 323, 332, 333, 722, 642, 721, 723, 724, 725, 726

Anmerkung: Die OECD-Definition umfasst alle aufgelisteten Branchen ohne den Facheinzelhandel (52.452, 52.484). Eine Beschreibung der wirtschaftlichen Tätigkeiten, die unter den angegebenen NACE-Code zu fassen sind, ist im Internet (<http://www.zew.de/de/publikationen/gruendungsreport.php3> „Verfügbare Standardauswertungen als PDF-File“) per Download abrufbar.

*Quelle: OECD (2000); Licht et al. (2002).*

Die Querschnittsbranche Informations- und Kommunikations-Technologien (IKT) steht als Beispiel für eine Wachstumsbranche der 1990er Jahre. Die Diffusion moderner IKT nahm zu Beginn der 1990er Jahre rapide zu, so dass sich für Unternehmen in IKT-Bereichen gute Markt- und Wachstumschancen boten. Die Branche wird gemäß der OECD-Liste (2000) relevanter Industrien definiert. Zusätzlich betrachten wir die IKT-Branche Handel/Vermietung (siehe Tabelle 2).

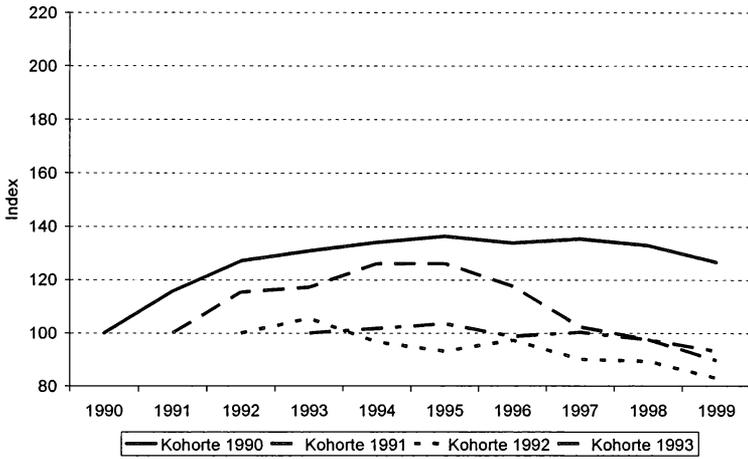
### **III. Hochrechnung der Angaben auf die Grundgesamtheit neuer Unternehmen**

Die ZEW-Gründungspanels erlauben Aussagen zur Grundgesamtheit solcher Unternehmensgründungen, die im Handelsregister eingetragen sind oder deren Wirtschaftsaktivitäten groß genug sind (Darlehensnachfrage, Einräumung eines Lieferantenkredits etc.), um Anfragen bei Creditreform auszulösen. Demzufolge können die Angaben der Stichprobe verwendet werden, die Beschäftigungszahl in der Grundgesamtheit zu bestimmen. Dazu wird unter Verwendung der inversen unternehmensindividuellen Ziehungswahrscheinlichkeit das Gewicht eines jeden antwortenden Unternehmens ermittelt. Dieses Gewicht wird so korrigiert, dass die strukturellen Merkmale in der Stichprobe (Sektorstruktur, Gründungsjahr, Wirtschaftsaktivität, Überlebensstatus) denen in der Grundgesamtheit entsprechen. Das sich ergebende Gewicht wird schließlich mit der Information zur Beschäftigung im jeweiligen Jahr multipliziert, so dass sich der unternehmensindividuelle Beitrag zur Ermittlung der Beschäftigung einer Gründungskohorte ergibt.

### **C. Ergebnisse der deskriptiven Analyse**

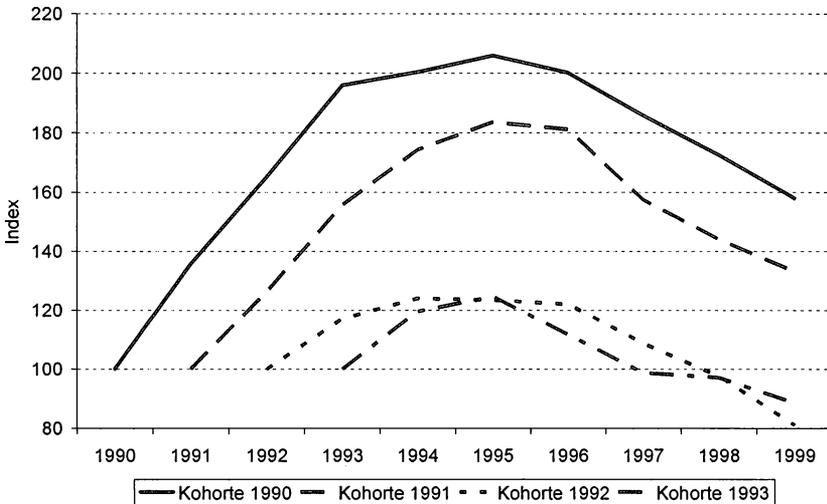
Unser erstes Interesse gilt der Darstellung der zeitlichen Entwicklung der Beschäftigung in Unternehmen verschiedener Gründungskohorten insgesamt. Abbildung 1 und 2 zeigen dies für die west- und ostdeutschen Unternehmen der Gründungskohorten 1990, 1991, 1992 und 1993. Zum Zweck der Vergleichbarkeit der Entwicklung nach Gründung verwenden wir Index-Zahlen. Die Beschäftigung im jeweiligen Jahr wird dabei ins Verhältnis zur Beschäftigung im Gründungsjahr gesetzt und mit 100 multipliziert.

In ostdeutschen Unternehmen der Gründungsjahre 1990 und 1991 hat sich die Zahl der Beschäftigten am deutlichsten erhöht. Die Stände der Indizes von 159 bzw. 133 Punkten im Jahr 1999, dem Ende des Untersuchungszeitraums, belegen einen Beschäftigungszuwachs der Kohorte von insgesamt 59 bzw. 33 %. Der Beschäftigungszuwachs in den westdeutschen Unternehmen des



Quelle: ZEW-Gründerstudie.

Abbildung 1: Entwicklung der Beschäftigung in neuen Unternehmen – Westdeutschland –



Quelle: ZEW-Gründerstudie.

Abbildung 2: Entwicklung der Beschäftigung in neuen Unternehmen – Ostdeutschland –

Gründungsjahres 1990 fällt mit 36 % deutlich geringer aus. Für die 1991er Gründungen ist er sogar negativ, d.h. die Zahl der Beschäftigten sank unter das Beschäftigungsniveau im Gründungsjahr. Die positivere Entwicklung der ostdeutschen Kohorten ist auf das so genannte „start-up-window“ zurückzuführen, das sich im Zuge der deutschen Wiedervereinigung öffnete. Unternehmensdichte und -produktivität waren in Ostdeutschland zu diesem Zeitpunkt sehr niedrig. Diese Tatsache und das Fehlen einer Infrastruktur sowie ein immenser Nachholbedarf im Konsum boten neu gegründeten Unternehmen beste Wachstumschancen.

Das „start-up-window“ schloss sich jedoch bald wieder. Bereits Mitte 1992 kam es zur Rezession und damit zu schlechteren Gründungsbedingungen. In der Konsequenz erreichten die 1992er und 1993er Gründungen im gesamten Zeitraum geringere Indexlevels als die Unternehmen früherer Gründungsjahre. Dies gilt für ost- und westdeutsche Unternehmen gleichermaßen. Gründungsbedingungen haben einen Langzeiteffekt für das Wachstum und Überleben, wie u.a. auch Geroski et al.<sup>8</sup> für neu gegründete portugiesische Unternehmen zeigen konnten. Obwohl die Gründungsbedingungen der Kohorte 1993 schlechter waren als die der Kohorte 1992, schnitt sie besser ab. Zwei Gründe können hierfür verantwortlich sein. Erstens mussten die 1992er Gründungen zwei „schlechte“ Jahre überstehen und folglich tendenziell stärker ihre Reserven in Anspruch nehmen. Zweitens ist denkbar, dass 1993er Gründungen ihren Ressourceneinsatz eher an den ungünstigeren Startbedingungen, die 1992er Gründungen eher an den positiveren Gründungsbedingungen ausrichteten. Folglich war ein mögliches Wachstum der 1992er Gründungen bereits zum Gründungszeitpunkt vorweggenommen und 1993er Gründungen waren besser gewappnet bei konjunktureller Belebung zu wachsen. Zudem wäre auch ein Selektionseffekt denkbar, allerdings ist die Richtung des Selektionseffekts nicht eindeutig. Auf der einen Seite entscheiden sich Gründer in einer abhängigen Beschäftigung nur dann für eine Selbständigkeit, wenn trotz der augenscheinlich ungünstigen Bedingungen eine hohe Wahrscheinlichkeit für den Erfolg der Gründungs-idee besteht. Gegen diesen positiven Selektionseffekt spricht auf der anderen Seite, dass Gründungen aus der Not aufgrund von Arbeitslosigkeit zunehmen und damit die Zahl qualitativ schlechterer Projekte zunimmt. Welcher Effekt überwiegt, darüber kann an dieser Stelle nur spekuliert werden.

Abbildung 1 und 2 zeigen auch die typische invers-U-förmige Entwicklung der Kohortenbeschäftigung über die Zeit. Dem Anstieg der Kohortenbeschäftigung folgt ein Rückgang der Beschäftigung bis zum Ende der Betrachtungsperiode. Zunächst übersteigen die Beschäftigungsgewinne in expandierenden

---

<sup>8</sup> Vgl. Geroski et al. (2002).

Unternehmen die Verluste aufgrund Schrumpfung und Marktaustritt anderer Unternehmen. Mit zunehmendem Alter der Unternehmen nimmt jedoch deren Wachstum ab und zugleich erhöht sich das individuelle Marktaustrittsrisiko<sup>9</sup>. In der Folge können die Beschäftigungsverluste in schrumpfenden und ausscheidenden Unternehmen nicht mehr durch das Wachstum der überlebenden Unternehmen ausgeglichen werden. Diese Entwicklung zeigt sich am markantesten für die ostdeutsche Gründungskohorte 1990. Die Kohortenbeschäftigung erreicht fünf Jahre nach Gründung ihr Maximum (Indexwert 206). In den folgenden vier Jahren schrumpft sie um insgesamt 22 % auf einen Indexwert von 159.

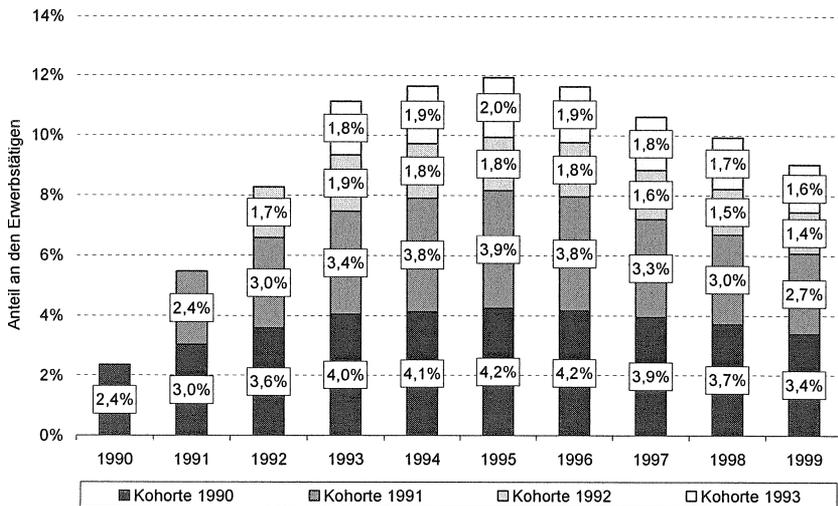
Beide Ergebnisse, das kurzfristige „start-up-window“ für ostdeutsche Unternehmungen und der typische invers-U-förmige Verlauf der Kohortenbeschäftigung, zeigen sich auch auf Betriebsebene. Im Unterschied zu Grotz und Brixy<sup>10</sup> fällt der Rückgang der Kohortenbeschäftigung der 1992er und 1993er Kohorten geringfügig stärker aus. Dies kann in erster Linie mit der Berücksichtigung der Ein-Personen-Unternehmen begründet werden, die ein überdurchschnittlich hohes Risiko des Marktaustritts haben.

Die Entwicklung der Kohortenbeschäftigung ist eine Betrachtungsweise, die Höhe des Beschäftigungsbeitrags in Relation zur Zahl der Erwerbstätigen ist ein andere. Wie viele Erwerbstätige sind in neu gegründeten Unternehmen beschäftigt? Abbildung 3 stellt zu diesem Zweck den Beschäftigungsanteil neuer Unternehmen dar, d.h. die Zahl der Beschäftigten in Unternehmen der vier Gründungskohorten in Relation zur Zahl der Erwerbstätigen insgesamt im jeweiligen Jahr. Die auf die jeweiligen Kohorten im Gründungsjahr entfallenden Anteile liegen zwischen 1,7 und 2,4 %. Mittelfristig erhöht sich der Anteil der Kohorten 1990 und 1991; der Anteil der Kohorten 1992 und 1993 sinkt. Im Jahr 1993 sind 11 % der Erwerbstätigen in höchstens vier Jahre alten Unternehmen beschäftigt. Die Transformation in Ostdeutschland mit dem Ergebnis eines bis dato nicht mehr erreichten, wohl einmalig hohen Gründungsaufkommens ist allerdings ein singuläres Ereignis und wenig repräsentativ für die späten 1990er Jahre. Aufgrund dessen sollte der Anteil für jüngere Gründungskohorten in jedem Fall geringer ausfallen.

---

<sup>9</sup> Vgl. Prantl (2002).

<sup>10</sup> Vgl. Grotz/Brixy (2002).

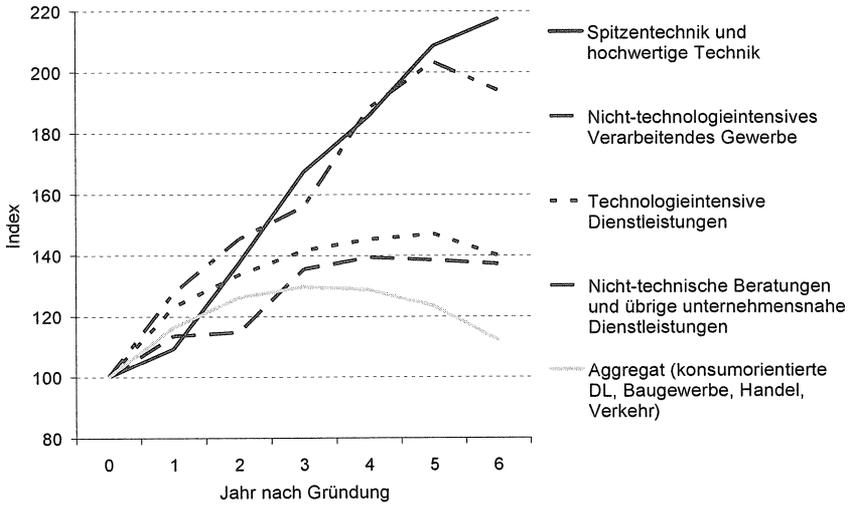


Quelle: ZEW-Gründerstudie.

Abbildung 3: Relative Bedeutung der Beschäftigung in neuen Unternehmen

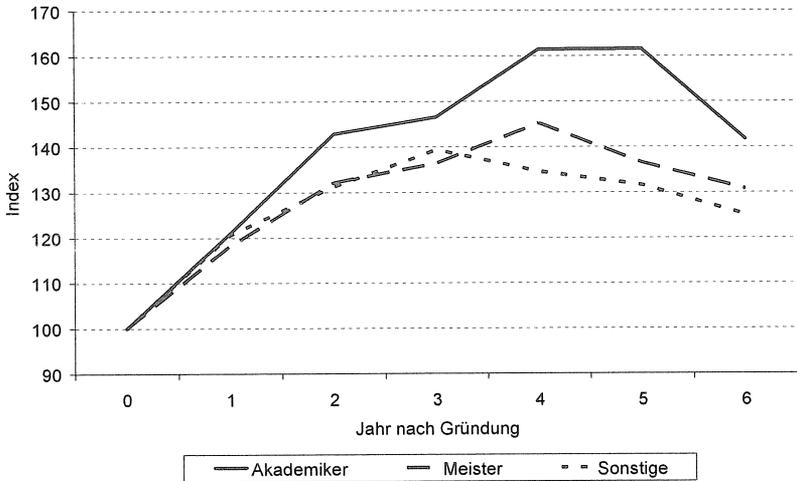
Ein weiteres Erkenntnisinteresse unseres Beitrags richtet sich auf die Entwicklung der Kohortenbeschäftigung von technologie- und wissensintensiven Unternehmen (Abbildung 4, 5 und 6). Ihnen wird am ehesten zugetraut, neue oder bessere Produkte anzubieten und sich mit diesen am Markt behaupten zu können. Aufgrund deren geringen Zahl in unserer Stichprobe ist eine aussagekräftige Hochrechnung für einzelne Gründungskohorten nicht mehr möglich. Stattdessen betrachten wir bei der Analyse der Hightech-Gründungen das erreichte Beschäftigungsniveau für alle Kohorten zusammen in den ersten sechs Jahren nach Gründung. Die Länge des Zeitraums von sechs Jahren bestimmt sich nach dem Beobachtungszeitraum der jüngsten Kohorte, d.h. dem Jahr der letzten Beobachtung (1999) minus Gründungsjahr der jüngsten Kohorte (1993).

In Analogie zum bisherigen Vorgehen diskutieren wir zunächst die Entwicklung der Kohortenbeschäftigung. Anschließend widmen wir uns einem zweiten Indikator, der Entwicklung des Anteils dieser Unternehmen an der Kohortenbeschäftigung insgesamt (Abbildung 7, 8 und 9). Dieser erlaubt es uns, in Verknüpfung mit den Aussagen zur Abbildung 3, eine Beurteilung der Bedeutung von Hightech-Unternehmen als Arbeitskräftenachfrager vorzunehmen.



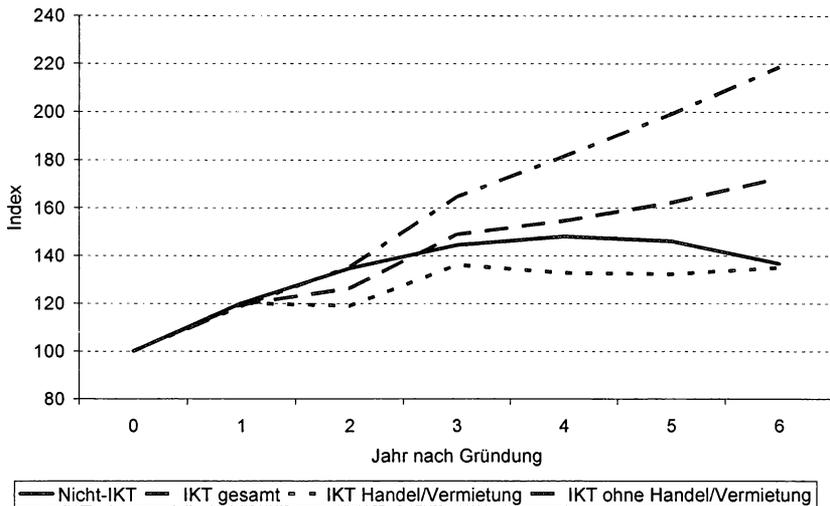
Quelle: ZEW-Gründerstudie.

Abbildung 4: Entwicklung der Beschäftigung in neuen Unternehmen in technologie- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen



Quelle: ZEW-Gründerstudie.

Abbildung 5: Entwicklung der Beschäftigung in Akademikergründungen



Quelle: ZEW-Gründerstudie.

Abbildung 6: Entwicklung der Beschäftigung in neuen Unternehmen in Wirtschaftszweigen der Querschnittsbranche IKT

Abbildung 4 zeigt auf, dass die Kohortenbeschäftigung von Unternehmen mit Aktivitäten in der Spitzentechnologie des verarbeitenden Gewerbes deutlich und stetig innerhalb der ersten sechs Jahre zunimmt. Sie hat sich mehr als verdoppelt (Indexwert von beinahe 220 Punkten). Die Kohortenbeschäftigung der Unternehmen in technologieintensiven Dienstleistungssektoren und in Bereichen der nicht-technischen Beratung nimmt weniger stark zu und erreicht zum Ende des sechsten Jahres nach Gründung einen Indexwert von nahe 140. Die Entwicklung der Kohortenbeschäftigung der sonstigen Unternehmen verläuft deutlich flacher und nimmt bereits im vierten Jahr nach Gründung wieder ab.

Auch die Kohorten der von Akademikern geführten Unternehmen entwickelt sich besser als die Kohorten der von Meister geführten Firmen und die von Personen mit geringerer formaler Qualifikation geleiteten Unternehmungen (Abbildung 5). Die Kohortenbeschäftigung der Akademikergründungen erreicht im fünften Jahr nach Gründung mit einem Indexwert von 161 ihr Maximum. Bereits ein Jahr später fällt sie allerdings auf einen Indexwert von 142 zurück. Bezüglich der näher betrachteten Branchen gründen die meisten Akademiker in technologieintensiven Dienstleistungssektoren und im Bereich der nicht-technischen Beratungen. Die Entwicklung der Kohortenbeschäftigung der beiden anderen Gruppen ist wiederum flacher. Die Kohorte der von Meistern ge-

fürten Unternehmen kann sich dabei erst ab dem vierten Jahr nach Gründung etwas besser entwickeln als die Kohorte der Unternehmen, denen eine Person mit geringerer formaler Qualifikation (Lehre, keine Ausbildung) angehört. Meistergeführte Unternehmungen sind häufig in handwerklich geprägten Branchen tätig. Der oft notwendige Meisterbrief sowie eine zum Teil zu beobachtende monopolistische Marktstruktur (z.B. Schornsteinfeger) fungieren als Markteintrittsbarriere. Der geringere Wettbewerbsdruck führt zu einer geringeren Wahrscheinlichkeit des Scheiterns<sup>11</sup>, so dass weniger Beschäftigungsverluste aufgrund von Schrumpfung und Schließung auftreten.

Abbildung 6 zeigt die Entwicklung der Kohortenbeschäftigung von Gründungen in der Querschnittsbranche Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT), unserem exemplarisch gewählten Beispiel einer Wachstumsbranche. Neue und wachsende Märkte bieten nicht nur gute Marktchancen für forschungsintensive Unternehmen. Gleiches trifft auch für Unternehmen mit geringer Forschungsleistung zu. Zu diesem Zweck betrachten wir die drei Segmente IKT-Gründungen insgesamt, IKT-Gründungen ohne den Handels- und Leasingbereich, IKT Handel und Leasing sowie die nicht-IKT-Gründungen. Die Ergebnisse geben einige Hinweise für die Gültigkeit dieser These. Unternehmen in IKT Handel und Leasing erreichen den höchsten Zuwachs der Kohortenbeschäftigung und übertreffen mit einem Indexwert von 220 deutlich den Zuwachs in der Kohorte von Unternehmen in übrigen IKT-Branchen (Softwareentwicklung, Hardwareproduktion und Beratung in beiden Bereichen) sowie der Kohorte der Unternehmen mit Aktivitäten außerhalb des IKT-Bereiches.

Die deskriptiven Analysen zeigen auf, dass die Kohortenbeschäftigung von Unternehmen mit hohem Technologie- und Wissensinput sowie von Unternehmen mit Aktivitäten in neuen Märkten stärker zunimmt als die Kohortenbeschäftigung der übrigen Unternehmen. Sie lässt jedoch nicht den Schluss zu, dass diese Entwicklung ursächlich auf das Merkmal der Wissens- und Technologieintensität zurückzuführen ist. Die positive Entwicklung kann auch darauf zurückzuführen sein, dass übrige positiv wirkende Erklärungsfaktoren (z.B. Humankapital der Beteiligten), in den Hightech-Unternehmen häufiger vorhanden sind als in anderen Unternehmen. Ein Prüfen der einzelnen Zusammenhänge bedingt die Anwendung eines multivariaten Ansatzes. Auf Basis eines solchen Ansatzes beobachtet Almus<sup>12</sup> z.B. keinen signifikanten Zusammenhang zwischen Technologieintensität und jahresdurchschnittliches Beschäftigungswachstum. Allerdings erbringt das Merkmal „formale Qualifikation“ einen Erklärungsbeitrag. Akademikergründungen erzielen signifikant höhere Wachstumsraten. Eine akademische Ausbildung ist zum Teil eine wichtige Vorausset-

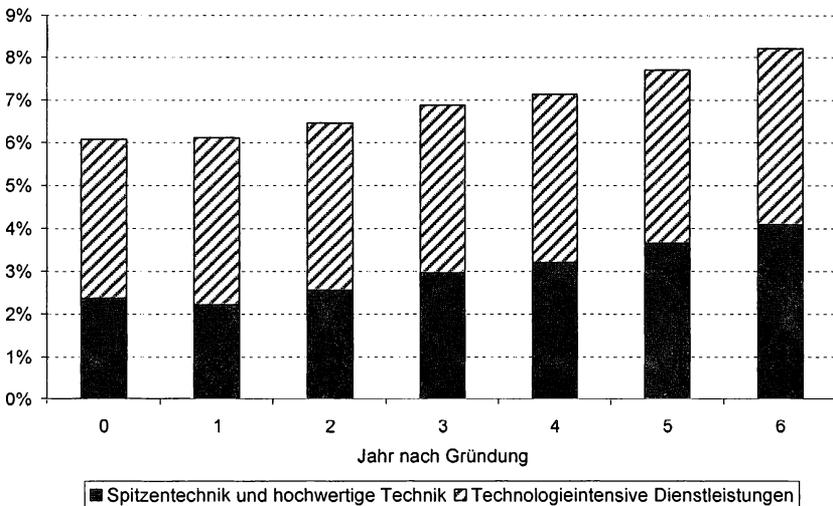
---

<sup>11</sup> Vgl. *Egeln et al.* (2002).

<sup>12</sup> Vgl. *Almus* (2001).

zung für die Gründung eines Hightech-Unternehmens. So ist an knapp 17 % der Hightech-Unternehmen in unserem Datensatz mindestens ein Akademiker beteiligt.

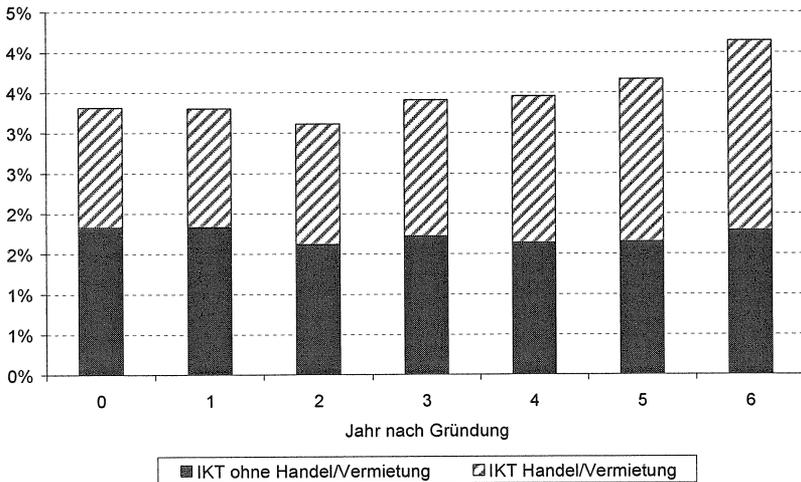
Die höhere Zunahme der Kohortenbeschäftigung von technologie- und wissensintensiven Unternehmen hat zur Folge, dass auf diese Unternehmen ein zunehmend steigender Anteil an der Kohortenbeschäftigung entfällt. Bezogen auf die Zahl aller Beschäftigten in neuen Unternehmen im Gründungsjahr entfallen allerdings nur 6 % auf technologieintensive Unternehmen (Abbildung 7). Dieser Anteil nimmt kontinuierlich zu und erreicht im sechsten Jahr des Bestehens der Gründungskohorte mehr als 8 %. Unternehmen in der Querschnittsbranche IKT beschäftigen ca. 4 % der Beschäftigten in all jenen Unternehmen



Quelle: ZEW-Gründerstudie.

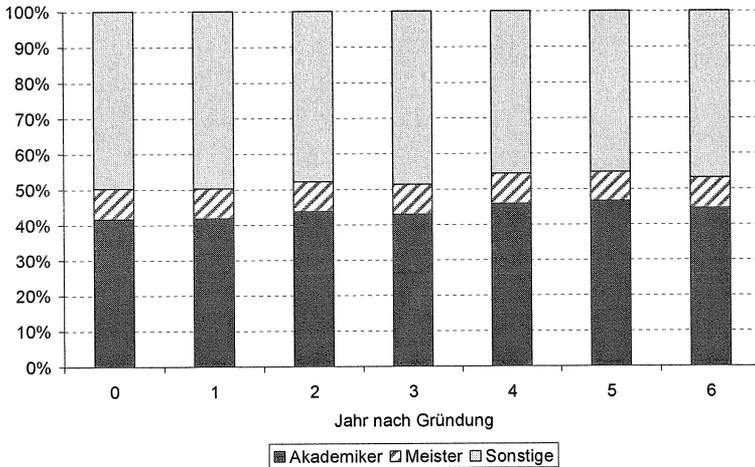
Abbildung 7: Entwicklung des Anteils von neuen Unternehmen in technologie- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen an der Zahl aller Beschäftigten in Unternehmensgründungen der Jahre 1990 bis 1993

die vor sechs Jahren gegründet wurden (Abbildung 8). Wenn man bedenkt, dass zwischen 1,7 bis 2,4 % der Erwerbstätigen in neu gegründeten Unternehmen tätig sind (vgl. Abbildung 3), ist der direkte Beschäftigungsbeitrag technologieintensiver Unternehmensgründungen (= Zahl der Beschäftigten in diesen Unternehmen) oder aber auch der Gründungen in der IKT als vergleichsweise gering



Quelle: ZEW-Gründerstudie.

Abbildung 8: Entwicklung des Anteils von neuen Unternehmen in Wirtschaftszweigen des IKT-Sektors an der Zahl aller Beschäftigten in Unternehmensgründungen der Jahre 1990 bis 1993

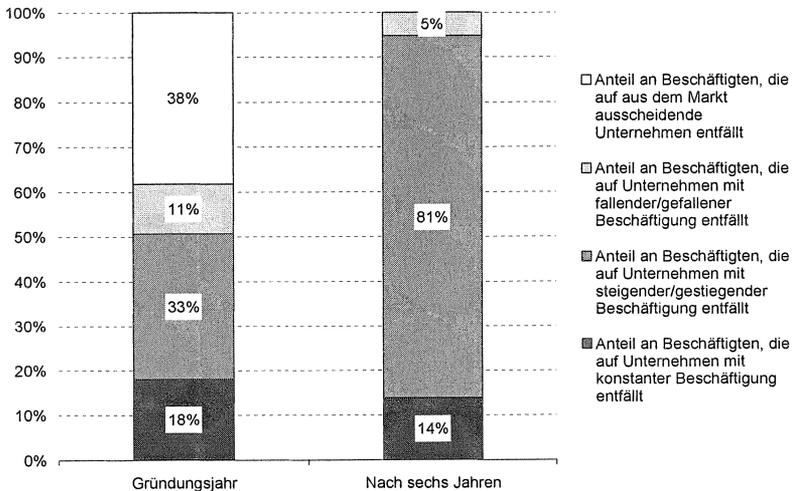


Quelle: ZEW-Gründerstudie.

Abbildung 9: Entwicklung des Anteils von Akademikergründungen an der Zahl aller Beschäftigten in Unternehmensgründungen der Jahre 1990 bis 1993

einzustufen. Etwas anders verhält es sich bei den Hightech-Unternehmen, abgegrenzt über die formale Qualifikation der Gründer. Abbildung 9 zu Folge beschäftigen die von Akademikern gegründeten Unternehmen etwas weniger als die Hälfte der Erwerbstätigen, die in sechs Jahre alten Unternehmen tätig sind. Der vergleichsweise hohe Anteil resultiert aber nicht zuletzt aus der Untersuchungseinheit für diese Analyse. Bei einem etwas breiter gefassten Gründungsbegriff, der auch die Kleinstgewerbetreibenden mit einbezieht, wäre ihr Anteil geringer.

Zum Abschluss widmen wir uns der Frage, wie viele Beschäftigte in solchen Unternehmen tätig waren, die während der ersten sechs Jahre nach Gründung aus dem Markt ausscheiden. Der Schutz des Arbeitsplatzes ist in jungen Unternehmen geringer, was in die Planungen von Gründern und Arbeitnehmern auch so eingeht (Bau, 2003). Zu diesem Zweck klassifizieren wir vier verschiedene Typen von Unternehmen, wobei wir die Entwicklung der Zahl der Beschäftigten zwischen dem Gründungsjahr und dem sechsten Jahr nach Gründung zugrunde legen. Folglich haben wir es mit Unternehmen mit konstanter Beschäftigung, mit höherer Beschäftigung als im Gründungsjahr, mit geringerer Beschäftigung als im Gründungsjahr und mit aus dem Markt ausgeschiedene Unternehmen zu tun.



Quelle: ZEW-Gründungen.

Abbildung 10: Verteilung der Beschäftigten in Unternehmensgründungen der Jahre 1990 bis 1993 nach dem Überlebensstatus sechs Jahre nach der Gründung

Abbildung 10 zeigt die Anteile an der Kohortenbeschäftigung zum Gründungszeitpunkt, die auf diese vier Gruppen entfallen. Diese Anteile können gewissermaßen als Wahrscheinlichkeit interpretiert werden, in einer florierenden oder in einer sich schlecht entwickelnden Gründung tätig zu sein. Bemerkenswert, auch wenn den Erwartungen durchaus entsprechend, ist der hohe Anteil von Beschäftigten (inkl. Gründer) in solchen neuen Unternehmen, die innerhalb der ersten sechs Jahre nach Gründung aus dem Markt ausscheiden. Dies betrifft immerhin 38 % aller Beschäftigten (inkl. Gründer) in neuen Unternehmen. Weitere 11 % der Beschäftigten (inkl. Gründer) arbeiten in ex post schrumpfende Unternehmen.

#### **D. Wesentliche Ergebnisse und Schlussbemerkungen**

In der vorliegenden Untersuchung haben wir uns verschiedenen Aspekten des direkten Beschäftigungsbeitrags von neuen Unternehmen gewidmet, die zwischen 1990 und 1993 gegründet wurden. Hauptsächliches Erkenntnisinteresse war die Beschreibung der Entwicklung der Beschäftigung dieser Gründungskohorten und die Darstellung ihrer Bedeutung als Arbeitsnachfrager in Relation zur gesamten Erwerbstätigkeit in Deutschland. Dabei wurde ein besonderes Augenmerk auf Unterschiede zwischen einzelnen Branchen, d.h. den Hightech-Unternehmensgründungen auf der einen und den übrigen Unternehmensgründungen auf der anderen Seite gelegt. Die angewandte Methodik hat allerdings ihre Grenzen. So vermag sie nicht erklären, warum einzelne Gruppen von Unternehmen einen höheren Zuwachs der Kohortenbeschäftigung aufweisen als andere. Sie kann diese Unterschiede nur „aufdecken“ und beschreiben.

Unsere Analysen bestätigen das oft erwähnte „start-up-window“ für ostdeutsche Unternehmensgründungen der Jahre 1990 und 1991. Die Beschäftigung dieser Kohorten nahm aufgrund der nahezu einmalig günstigen Gründungsbedingungen deutlich stärker in den ersten Jahren nach Gründung zu im Vergleich zu nachfolgenden Kohorten neuer Unternehmen. Indem wir die Kohortenbeschäftigung in Relation zur gesamten Erwerbstätigkeit betrachteten, kann der gesamtwirtschaftliche direkte Beschäftigungsbeitrag von Gründungen ermittelt werden. Dieser ist durchaus beachtlich und betrug für Gründungen der Jahre 1990 bis 1993 zwischen 1,7 und 2,4 %, was in absoluten Zahlen zwischen 500.000 und 800.000 Arbeitsplätze (inkl. Gründer) ausmacht. Aufgrund der Einmaligkeit der frühen 1990er Jahre ist allerdings von einem deutlich geringeren direkten Beschäftigungsbeitrag aktueller Gründungskohorten auszugehen. Ein höheres Gründungsaufkommen kann – bei allen Hoffnungen und Erwartungen – nur wenig zur Bekämpfung von Arbeitslosigkeit beitragen.

Eine überdurchschnittliche Zunahme der Kohortenbeschäftigung zeigt sich auch für neue Hightech-Unternehmen oder Unternehmen mit wirtschaftlichen Aktivitäten in der Querschnittsbranche IKT. Die Zahl der in den technologie- und wissensintensiven Unternehmensgründungen beschäftigten Personen (inkl. Gründer) ist – in Relation zur gesamten Erwerbstätigkeit betrachtet – jedoch als sehr gering einzustufen. Der direkte Beschäftigungsbeitrag einer Gründungskohorte von Hightech-Unternehmen liegt weit unter ein Promille der gesamten Erwerbstätigenzahl. Es sei an dieser Stelle jedoch betont, dass der direkte Beschäftigungsbeitrag von Hightech-Unternehmen nur einer unter mehreren Effekten solcher Unternehmen für die Volkswirtschaft ist. Die durch diese Unternehmen vorgenommene oder/und induzierte Entwicklung neuer bzw. verbesserter Produkte, Verfahren und Dienstleistungen ist das eigentlich Interessante, wenn man sich eine höhere Zahl von Hightech-Gründungen wünscht.

### Literatur

- Almus, M.*: Das Wachstum junger Unternehmen – Eine Bestandsaufnahme nach der Wiedervereinigung, ZEW Discussion Paper No. 01-40, Mannheim 2001.
- Almus, Matthias/Engel, Dirk/Prantl, Susanne*: The „Mannheim Foundation Panels“ of the Centre for European Economic Research (ZEW). German and English Version, ZEW-Dokumentation, No. 00-02, Mannheim 2000.
- Almus, Matthias/Prantl, Susanne/Brüderl, Josef/Stahl, Konrad/Woywode, Michael*: Die ZEW-Gründerstudie – Konzeption und Erhebung, ZEW Dokumentation Nr. 01-01, Mannheim 2001.
- Audretsch, David B./Fritsch, Michael*: Growth Regimes over Time and Space, in: *Regional Studies*, vol. 36 (2002), S. 113-124.
- Bau, Frank*: Anreizsysteme in jungen Unternehmen. Eine empirische Untersuchung, Köln 2003.
- Boeri, T./Cramer, U.*: Betriebliche Wachstumsprozesse – Eine statistische Analyse mit der Beschäftigungsstatistik 197-1987, in: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, Jg. 24 (1991), S. 70-80.
- Egeln, J./Engel, D./Fryges, H./Keilbach, M./Prantl, S.*: Unternehmensdynamik in Baden-Württemberg – Eine vergleichende Analyse, Gutachten im Auftrag des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg, ZEW, Mannheim 2002.
- Engel, Dirk/Steil, Fabian*: Dienstleistungsneugründungen in Baden-Württemberg, in: *Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung*, Nr. 139, Stuttgart 1999.
- Fritsch, M./Mueller, P.*: The Effects of New Firm Formation on Regional Development over Time, Working Paper, Freiburg 2004.
- Geroski, P. A./Mata, J./Portugal, P.*: Founding Conditions and the Survival of New Firms, Working Paper, London and Lisbon 2002.

- Grotz, R./Brixy, U.*: Entry-rates, the Share of Surviving Businesses and Employment Growth: Differences between West- and East-Germany since Unification, Working Paper, Bonn and Nürnberg 2002.
- Grupp, Hariolf/Legler, Harald*: Hochtechnologie 2000, Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, Gutachten für das bmb+f, Karlsruhe, Hannover 2000.
- Licht, Georg/Steiner, Viktor/Bertschek, Irene/Falk, Martin/Fryges, Helmut*: IKT-Fachkräftemangel und Qualifikationsbedarf, in: ZEW Wirtschaftsanalysen, Bd. 61, Baden-Baden 2002.
- Mittelstandsmonitor*: Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen. Herausgegeben von Creditform, KfW, ZEW u.a., Frankfurt/Mannheim 2004.
- Nerlinger, Eric A.*: Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen: Empirische Ergebnisse für West-Deutschland, ZEW Wirtschaftsanalysen 27, Baden-Baden 1998.
- OECD*: Information Technology Outlook, Paris 2000.
- Prantl, Susanne*: Bankruptcy, Subsidized Loans, and Exit-Decisions of Start-Up Firms, Dissertation, Mannheim 2003.

# Determinanten des Existenzgründungsgeschehens im Handwerk

Von Klaus Müller

## A. Einführung

Unternehmensgründungen gelten als Motor der wirtschaftlichen Entwicklung sowie des sektoralen und regionalen Strukturwandels einer Volkswirtschaft. Seit einigen Jahren werden sie vermehrt als Hoffnungsträger dafür angesehen, die gravierenden Probleme des Arbeitsmarktes zu reduzieren. Daneben sollen sie für eine Revitalisierung des Wettbewerbs sorgen, den technischen Fortschritt beflügeln und ein Gegengewicht zur Unternehmenskonzentration bilden<sup>1</sup>.

Innerhalb des Gründungsgeschehens spielt das Handwerk eine nicht zu unterschätzende Rolle. Dabei weist der Gründungsprozess im Handwerk einige markante Besonderheiten auf:

- Die Existenzgründungen im Handwerk haben eine größere Stabilität. Die Überlebensrate von Unternehmen ist erheblich höher als in anderen Bereichen der Wirtschaft. Diese Stabilität ist nach Ansicht von Fachleuten primär darauf zurück zu führen, dass im Handwerk eine Zugangsvoraussetzung in Form des Großen Befähigungsnachweises besteht<sup>2</sup>.
- Bei den Existenzgründungen im Handwerk handelt es sich zwar nur in Ausnahmefällen um innovative High-Tech-Gründungen. Die handwerklichen Gründungen spielen jedoch insofern eine erhebliche Rolle, als es sich nicht um Kümmerexistenzen, sondern um wirtschaftlich beachtliche Kleinbetriebe handelt, die zu einem beträchtlichen Zuwachs an Arbeitsplätzen beitragen.
- Der Strukturwandel im Handwerk vollzieht sich zu einem erheblichen Teil über den Generationswechsel.

---

<sup>1</sup> Vgl. *Wenz* (1993), S. 1.

<sup>2</sup> Vgl. *Schmidt/Kraus* (2001), S. 221.

- Die Familientradition spielt im handwerklichen Generationswechsel eine vergleichsweise große Rolle.

Das Ziel dieses Aufsatzes liegt darin, das Existenzgründungsgeschehen im Handwerk genauer zu untersuchen. Dabei wird ein besonderer Wert auf die Bestimmungsgründe für eine Existenzgründung im Handwerk gelegt, wobei die Motive und Möglichkeiten der Gründer eine besondere Berücksichtigung erfahren.

Wenn in diesem Aufsatz von „Handwerk“ gesprochen wird, ist darunter primär das Vollhandwerk, wie es bis zur Novellierung der Handwerksordnung zum 01. Januar 2004 bestanden hat, gemeint<sup>3</sup>. Seit dieser Novellierung gibt es diesen Begriff nicht mehr. Die bisherigen Berufe des Vollhandwerks sind nun in ein zulassungspflichtiges mit Großem Befähigungsnachweis und ein zulassungsfreies Gewerbe unterteilt. Zu beachten ist, dass es daneben noch ein handwerksähnliches Gewerbe gibt. Hierunter fallen relativ einfache Tätigkeiten, für dessen Ausübung keinerlei Qualifikationsanforderungen notwendig sind.

## **B. Existenzgründungsentwicklung im Handwerk**

### **I. Ermittlung der Existenzgründungszahlen im Handwerk**

Genauere Aussagen über die Zahl der Existenzgründungen im Handwerk sind auf Grund der unbefriedigenden statistischen Datenlage nicht möglich. Für eine Ermittlung von Annäherungswerten bieten sich grundsätzlich zwei verschiedenen Quellen an: die Gewerbeanzeigenstatistik und die organisationseigene Handwerksrollenstatistik.

In der Gewerbeanzeigenstatistik wurden Ende der 1990er Jahre eine Zeitlang Daten für das Handwerk gesondert ausgewiesen. Diese Daten unterzeichneten jedoch die Realität, wie in einer Studie des Seminars für Handwerkswesen nachgewiesen wurde<sup>4</sup>. Dies lag insbesondere daran, dass offenbar häufig Gewerbeanmeldungen von Gewerbeämtern fälschlicherweise nicht dem Handwerk zugeordnet wurden. Dies war insbesondere in einigen Bundesländern der Fall. Seit 2001 werden daher die entsprechenden Zahlen vom Statistischen Bundesamt nicht mehr veröffentlicht, sind aber intern noch erhältlich. Die Existenzgründungsentwicklung im Handwerk lässt sich mit Hilfe dieser Zahlen nicht nachzeichnen.

---

<sup>3</sup> Dies ist wegen der Datenlage nicht anders möglich.

<sup>4</sup> Vgl. Müller (2000).

Als Alternative bietet sich die Handwerksrolle an. Jeder Handwerksbetrieb, der ein Gewerbe eröffnet, wird in dieses Handwerkskammerverzeichnis eingetragen und damit statistisch erfasst. Ein Problem besteht jedoch darin, dass es sich bei diesen Handwerksrolleneintragungen nicht in jedem Fall um eine Existenzgründung, sondern in vielen Fällen lediglich um eine Umgründung handelt<sup>5</sup>. Hierunter sind bspw. zu verstehen: die Veränderung der Rechtsform eines Betriebes, die zusätzliche Eintragung (oder Löschung) eines Handwerkszweiges, ein Gebietswechsel des Betriebes von einem Handwerkskammerbezirk in einen anderen oder ein Wechsel von Mitinhabern bzw. Eintragungsberechtigten.

Der Anteil der Umgründungen an den Zugängen ist nur sehr schwer zu ermitteln. Nach – einer sehr vorsichtigen – Schätzung des Seminars für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, die sich auf Sonderauswertungen verschiedener Handwerkskammern und auf eigene Untersuchungen bzw. Befragungen stützt, dürfte dieser Anteil im Vollhandwerk bei etwa 70 % liegen. Geht man von knapp 46.000 Zugängen im ehemaligen Vollhandwerk aus, dürften im Handwerk im Jahr 2003 etwa 32.000 Existenzen neu gegründet worden sein, von denen 25.500 aus dem früheren Bundesgebiet und 6.500 aus den neuen Bundesländern kommen.

Für eine zeitliche Beobachtung des Existenzgründungsgeschehens im Handwerk sollen die Zugänge herangezogen werden, da man davon ausgehen kann, dass sich der Anteil der Umgründungen an den Zugängen über die Jahre nicht wesentlich verändert hat. Die Ergebnisse für Deutschland sowie getrennt für die neuen Bundesländer und das frühere Bundesgebiet sind in Tabelle 1 aufgelistet. Es zeigt sich, dass die Zugänge (und damit auch die Existenzgründungen) im Vollhandwerk seit Anfang der 1990er Jahre bis 2002 kontinuierlich zurückgegangen sind. Im Jahr 2002 wurden fast 25 % weniger Zugänge als zehn Jahre zuvor verzeichnet<sup>6</sup>. Diese Entwicklung verläuft in den neuen Bundesländern noch wesentlich ausgeprägter als im früheren Bundesgebiet. In Folge des Existenzgründungsbooms nach der Wende am Anfang der 1990er Jahre fiel der Rückgang entsprechend groß aus. Im früheren Bundesgebiet zeigt sich dagegen ein etwas anderes Bild. Hier wurden bis 1999 steigende Existenzgründungszahlen verzeichnet. Seitdem ist ein kontinuierlicher Rückgang zu beobachten, der 2003 gestoppt wurde.

Neben dem Vollhandwerk gibt es – wie in der Einführung bereits erwähnt – ein handwerksähnliches Gewerbe. Zum Vergleich werden dessen Existenzgrün-

---

<sup>5</sup> Vgl. Müller (2000), S. 5.

<sup>6</sup> Im Jahr 2003 wurde dieser Trend gebrochen. Der Zugang stieg um knapp 3.000 und erreichte damit etwa das Niveau von 2001.

dungszahlen herangezogen. Dabei kann man davon ausgehen, dass der Anteil der Umgründungen bei diesen Betrieben sehr viel geringer ausfällt und nur bei etwa 10 % liegt. Das bedeutet, dass es in diesem Bereich bundesweit gut 31.000 Existenzgründungen (bezogen auf das Jahr 2003) gibt. Hiervon stammen ca. 25.000 aus dem früheren Bundesgebiet und gut 6.000 aus den neuen Bundesländern.

*Tabelle 1*  
**Zugänge<sup>a)</sup> im Handwerk**

Jahr	Vollhandwerk			Handwerksähnliches Gewerbe		
	Früheres Bundesgebiet <sup>b)</sup>	Neue Bundesländer <sup>c)</sup>	Deutschland	Früheres Bundesgebiet <sup>b)</sup>	Neue Bundesländer <sup>c)</sup>	Deutschland
1992	36.821	20.815	57.636	17.203	3.449	20.652
1993	37.213	16.584	53.797	18.993	3.393	22.386
1994	38.992	16.160	55.152	28.913	5.477	34.390
1995	40.635	14.188	54.823	32.008	6.324	38.332
1996	40.403	11.840	52.243	29.693	6.887	36.580
1997	41.478	12.118	53.596	30.402	8.367	38.769
1998 <sup>d)</sup>	42.289	12.276	54.565	31.550	7.896	39.446
1999	42.295	9.850	53.656	30.807	7.978	38.785
2000	38.564	9.921	48.485	28.418	6.957	35.375
2001	36.368	9.314	45.682	26.112	5.409	31.521
2002	34.286	8.660	42.946	24.820	5.221	30.041
2003	36.554	9.252	45.806	27.811	6.951	34.762

*SfH Göttingen*

*Quellen:* Zentralverband des Deutschen Handwerks; eigene Berechnungen. – <sup>a)</sup>einschl. „unechte“ Neugründungen (Umgründungen). – <sup>b)</sup>einschl. Berlin (Ost). – <sup>c)</sup>ohne Berlin (Ost). – <sup>d)</sup>Die Zugänge sind ohne Gerüstbauer, die in diesem Jahr durch die Novellierung der HWO von Anlage B in Anlage A überwechselten.

Bei einer längerfristigen Analyse ist zu beachten, dass im handwerksähnlichen Gewerbe durch die Novellierung der Handwerksordnung im Jahr 1994 zusätzliche Berufe geschaffen wurden, wodurch die Zahl der Zugänge gerade in diesem und im Folgejahr sehr stark gestiegen ist. Insgesamt ist in beiden Gebietsteilen Deutschlands ein Zuwachs bis zum Jahr 1998 zu verzeichnen. Seitdem fällt die Zahl der Zugänge im handwerksähnlichen Gewerbe ähnlich stark wie im Vollhandwerk, wobei auch hier der Trend im Jahr 2003 durchbrochen worden ist und mit fast 35.000 Zugängen nahezu der Wert des Jahres 2000 erreicht wurde. Die Gründe für diesen Trendbruch sind bislang nicht eindeutig geklärt. Anzunehmen ist, dass es sich hierbei um eine „Flucht in die Selbständigkeit“ handelt, die durch den Gründungszuschuss für die „Ich-AG“ noch verstärkt worden ist<sup>7</sup>. Hierfür spricht auch, dass gleichzeitig die Zahl der Be-

schäftigten und der Umsatz relativ stark gesunken sind (um 5,1% bzw. 3,1 % Vollhandwerk).

## II. Anteil des Handwerks am gesamtwirtschaftlichen Gründungsgeschehen

Ähnlich wie die Zahl der Existenzgründungen im Handwerk sind auch Daten über das gesamtwirtschaftliche Existenzgründungsgeschehen nur sehr schwer zu ermitteln. Zwar wird bundesweit die Zahl der Gewerbeanmeldungen ausgewiesen, in dieser Zahl sind jedoch auch die Errichtung von Zweigbetrieben, Zuzüge aus einem anderen Meldebezirk und die Errichtung von Nebenerwerbsbetrieben enthalten. Um für einen Vergleich mit den Existenzgründungszahlen im Handwerk eine möglichst gleiche Grundlage zu erhalten, werden von den Gewerbeanmeldungen nur die Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen und die Übernahmen von Hauptniederlassungen zu den Existenzgründungen gezählt<sup>8</sup>. Nicht berücksichtigt werden die „sonstigen Neuerrichtungen“. Darunter versteht das Statistische Bundesamt Gewerbeanmeldungen von natürlichen Personen, die nicht in das Handelsregister eingetragen sind, keine Handwerkskarte besitzen und auch keinen Arbeitnehmer beschäftigen<sup>9</sup>.

In Tabelle 2 werden die Existenzgründungen des Handwerks denen der Gesamtwirtschaft gegenübergestellt<sup>10</sup>. Es zeigt sich, dass der handwerkliche Anteil bei ca. 14 % liegt und in den letzten Jahren relativ konstant war. Im Jahr 2001 ist er sogar leicht gegenüber dem Jahr 2000 gestiegen.

Das Institut für Mittelstandsforschung Bonn veröffentlicht Existenzgründungszahlen, die über den hier verwendeten Zahlen liegen<sup>11</sup>. In dieser Berechnung sind auch viele kleine Nebenerwerbsbetriebe mit eingeschlossen. Berücksichtigt man diese Zahlen, liegt der Anteil des Handwerks an den Existenzgründungen nur etwa halb so hoch; er ist bundesweit in den letzten Jahren leicht auf 7,1 % gesunken. Besonders stark war der Rückgang in den neuen Bundesländern, wobei hier der handwerkliche Anteil immer noch höher als im früheren Bundesgebiet liegt.

---

<sup>7</sup> Über 50 % der Existenzgründer (in allen Wirtschaftsbereichen) erhielten 2003 einen Existenzgründungszuschuss für Ich-AGs oder Überbrückungsgeld, vgl. *Kritikos/Wießner* (2004), S. 1.

<sup>8</sup> Vgl. *Müller* (2000), S. 26.

<sup>9</sup> Vgl. *Angele* (1999), S. 316.

<sup>10</sup> Hier sind Zahlen für das Jahr 2003 leider noch nicht verfügbar.

<sup>11</sup> Vgl. *Clemens/Kayser* (2001), S. 43.

*Tabelle 2*  
**Anteil des Handwerks an allen Existenzgründungen**

Jahr	Gesamtwirtschaft			Handwerk <sup>a)</sup>	Anteil des Handwerks in %
	Hauptniederlassung	Übernahme	Gesamt		
1997	158.418	108.758	267.176	37.517	14,0
1998	163.425	109.328	272.753	38.196	14,0
1999	161.233	101.856	263.089	37.559	14,3
2000	148.887	94.833	243.720	33.940	13,9
2001	137.002	89.132	226.134	31.977	14,1
2002	132.674	84.698	217.372	30.062	13,8

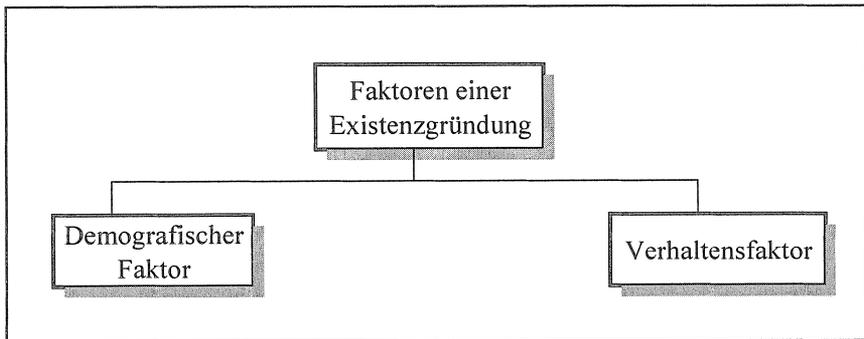
*SfH Göttingen*

*Quellen:* Statistisches Bundesamt: FS 2/Reihe 5 (2001); DHKT; eigene Berechnungen. – <sup>a)</sup>70% der Zugänge.

### C. Determinanten aus makroökonomischer Sicht

In der Literatur wird eine Vielzahl von Determinanten zur Erklärung des Existenzgründungsgeschehens diskutiert<sup>12</sup>. Für unsere Zwecke sollen diese der Einfachheit halber auf zwei Faktoren reduziert werden (vgl. Abbildung 1):

- Demographischer Faktor,
- Verhaltensfaktor.



*SfH Göttingen*

Abbildung 1: Einflußfaktoren einer Existenzgründung

<sup>12</sup> Vgl. Überblick in Heyden (2003), S. 41ff. bzw. Klandt (1984), S. 82.

Dem *Demographischen Faktor* liegt die Überlegung zugrunde, dass eine Existenzgründung im Handwerk primär in einem bestimmten Alter vorgenommen wird. Daher wird nicht wie üblicherweise als Bezugsgröße die gesamte Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter herangezogen<sup>13</sup>, sondern der zu betrachtende Personenkreis weiter eingegrenzt. Aus Befragungen von handwerklichen Existenzgründern geht eindeutig hervor, dass diese den Schritt in die Selbständigkeit meistens im Alter zwischen 30 und 35 Jahren vollziehen. Der Medianwert liegt bei etwa 33 Jahren. Bei der Berücksichtigung des Demographischen Faktors bietet es sich daher an, die Bevölkerungsvorausschau für diese Altersgruppe heranzuziehen<sup>14</sup>.

Im *Verhaltensfaktor* wird ein ganzes Bündel verschiedener Erklärungsansätze zur Existenzgründung zusammengefasst. Bei diesen Ansätzen kann zwischen einem mikrosozialen und einem makrosozialen Umfeld unterschieden werden. Zum mikrosozialen Umfeld gehört beispielsweise die Herkunft des Existenzgründers, die Unterstützung durch Familie und Freundeskreis, die Ausbildung, die berufliche Situation und auch die zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel. Die Bedeutung der wichtigsten dieser Faktoren für eine Existenzgründungsentwicklung im Handwerk wird im nächsten Kapitel untersucht. Unter das makrosoziale Umfeld fallen vor allem die Kultur der Selbständigkeit<sup>15</sup>, die öffentliche Förderung und die sonstigen Rahmenbedingungen für eine Existenzgründung, wie bspw. die Zugangsvoraussetzung.

Im Folgenden wird untersucht, in welchem Ausmaß diese beiden Faktoren das Existenzgründungsgeschehen im Handwerk in den letzten Jahren geprägt haben. Dieses Verfahren wird getrennt für das frühere Bundesgebiet und für die neuen Bundesländer vorgenommen, da sich in den neuen Bundesländern infolge der unterschiedlichen Bevölkerungsstruktur und des Nachholbedarfs an Existenzgründungen nach der Wende die Situation sehr differenziert gegenüber dem früheren Bundesgebiet darstellt<sup>16</sup>.

Da außerdem, wie in Kapitel B.II. gezeigt wurde, die genaue Zahl der Existenzgründungen im Handwerk nicht exakt zu ermitteln ist, werden stattdessen die Berechnungen anhand der Zugänge in der Handwerksrolle vorgenommen.

---

<sup>13</sup> Hier liegt der Arbeitsmarktansatz von *Audretsch/Fritsch* (1994), S. 106f. zugrunde.

<sup>14</sup> Vom Seminar für Handwerkswesen wurde in einer Studie eine Ex-post-Prognose für diese Vorgehensweise vorgenommen. Hiermit konnten überraschend gute Ergebnisse erzielt werden, vgl. *Müller* (2003), S. 47ff.

<sup>15</sup> Zur Kultur der Selbständigkeit siehe *Frick et al.* (1998).

<sup>16</sup> Ein Problem ergibt sich hierbei dadurch, dass die Zugangsdaten im Handwerk für die beiden Teile Berlins seit einigen Jahren nicht mehr getrennt ausgewiesen werden. Um eine längerfristige Vergleichbarkeit zu gewährleisten, wurde Ostberlin dem früheren Bundesgebiet zugeschlagen.

In Tabelle 3 finden sich in Spalte 2 die Zugänge in die Handwerksrolle für das frühere Bundesgebiet. Dabei wird das Jahr 1985 in der dritten Spalte gleich Hundert gesetzt. Mit Hilfe dieser Indizierung wird gut sichtbar, wie sich die Zahl der Zugänge in die Handwerksrolle in den letzten Jahren entwickelt hat. Bis zum Jahr 1999 ist ein fast kontinuierlicher Zuwachs zu verzeichnen. Zwischen 1999 und 2002 sank die Zahl der Zugänge: mit dem Anstieg 2003 wurde fast wieder das Niveau von 1985 erreicht.

*Tabelle 3*  
**Existenzgründungen im Handwerk nach Demographischem  
und Verhaltensfaktor: Früheres Bundesgebiet**

Jahr	Zugänge Handwerksrolle		Demographischer Faktor <sup>a)</sup> Bevölkerung 30-35 J.		Verhaltensfaktor <sup>b)</sup> Zugänge je 1.000 Personen v. 30-35 J.	
	<i>absolut</i>	1985 = 100	<i>absolut in 1.000</i>	1985 = 100	%	1985 = 100
1985	36.635	100,0	4.271,8	100,0	4,29	100,0
86	34.550	94,3	4.316,2	101,0	4,00	93,3
87	33.605	91,7	4.400,0	103,0	3,82	89,1
88	33.602	91,7	4.378,4	102,5	3,84	89,5
89	34.472	94,1	4.761,7	111,5	3,62	84,4
1990	36.029	98,3	5.021,3	117,5	3,59	83,7
91	36.795	100,4	5.237,1	122,6	3,51	81,9
92	36.821	100,5	5.457,4	127,8	3,37	78,7
93	37.213	101,6	5.663,7	132,6	3,29	76,6
94	38.992	106,4	5.820,2	136,2	3,35	78,1
1995	40.636	110,9	5.949,8	139,3	3,41	79,6
96	40.403	110,3	6.019,1	140,9	3,36	78,3
97	41.451	113,1	6.000,6	140,5	3,45	80,5
98	42.289	115,4	5.927,2	138,8	3,57	83,2
99	42.295	115,4	5.798,6	135,7	3,65	85,1
2000	38.564	105,3	5.602,1	131,1	3,44	80,3
01	36.368	99,3	5.368,7	125,7	3,39	79,0
02	34.286	93,6	5.063,1	118,5	3,39	79,0
03	36.554	99,8	4.706,0	110,2	3,88	90,6

*SfH Göttingen*

*Quellen:* Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch (div. Jg.), Deutscher Handwerkskammertag; eigene Berechnungen. – einschl. Berlin-Ost, 1996 u. 1995 geschätzt. – kursiv = Prognose. – <sup>a)</sup>Demographischer Faktor: Entwicklung der gründungsintensiven Bevölkerung (Alter: 30 – 35 Jahre). – <sup>b)</sup>Verhaltensfaktor: Anteil der Existenzgründer im Handwerk an der gründungsintensiven Bevölkerung.

Wie oben erläutert, gibt der Demographische Faktor die Größe derjenigen Altersgruppe an, aus denen überwiegend Existenzgründungen im Handwerk vorgenommen werden. Auch hier wird der Wert des Jahres 1985 gleich Hundert gesetzt. Es zeigt sich, dass diese Altersgruppe bis zum Jahr 1996 relativ stark

gewachsen ist; der Wert des Jahres 1985 wurde in jenem Jahr um 40,9 % übertroffen. Seitdem ist ein erheblicher Rückgang dieser Altersgruppe zu verzeichnen. Gegenwärtig wird nur noch der Wert des Jahres 1990 erreicht.

Der *Verhaltensfaktor* lässt sich aus der Zahl der Zugänge in die Handwerksrolle bezogen auf 1.000 Personen im Alter von 30-35 Jahre berechnen. Er gibt damit den Anteil der Bevölkerung in dieser Altersgruppe an, der sich im Handwerk selbständig macht. Es zeigt sich, dass dieser Faktor bis Mitte der 1990er Jahre relativ stark gefallen ist, d.h. immer weniger Jugendliche interessierten sich für eine Selbständigkeit im Handwerk. Danach hat sich dieser Trend umgedreht. In der relevanten Altersgruppe schien eine Selbständigkeit im Handwerk wieder auf ein größeres Interesse zu stoßen. In den Jahren 2000 bis 2002 war der Verhaltensfaktor zwischenzeitlich wieder leicht rückläufig, bevor er im letzten Jahr stark anstieg und wieder das Niveau von Mitte der 1980er Jahre erreichte.

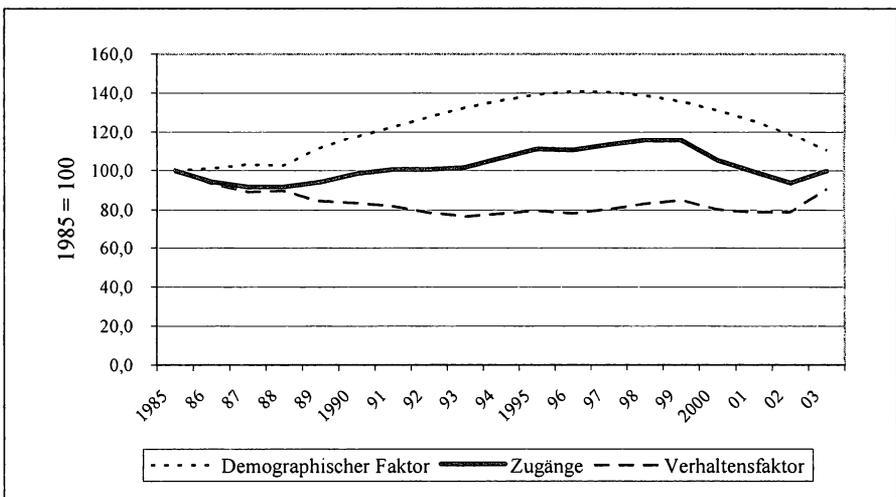


Abbildung 2: Veränderung nach Demographischem und Verhaltensfaktor: Früheres Bundesgebiet

Um die Entwicklung des Demographischen und des Verhaltensfaktors in den letzten Jahren besser vergleichen zu können, werden in Abbildung 2 diese Faktoren (Basis 1985 = 100) gegenübergestellt und mit der Entwicklung der Zugänge verglichen.

Hieraus wird deutlich, dass

- der Anstieg der Zugänge in die Handwerksrolle von Ende der 1980er bis Ende der 1990er Jahre allein auf den Demographischen Faktor zurückzuführen ist,
- für die leichte Erhöhung der Zugänge in die Handwerksrolle von Mitte bis Ende der 1990er Jahre der Verhaltensfaktor maßgeblich war,
- der Rückgang der Zugänge (bzw. Existenzgründungen) im Handwerk seit drei Jahren vor allem auf dem Demographischen Faktor basiert.

Der Anstieg 2003 ist darauf zurückzuführen, dass der starke Anstieg des Verhaltensfaktors (wahrscheinlich bedingt durch eine Flucht in die Selbständigkeit) den Rückgang des Demographischen Faktors überkompensieren konnte.

*Tabelle 4*  
**Existenzgründungen im Handwerk nach Demographischem  
und Verhaltensfaktor: Neue Bundesländer**

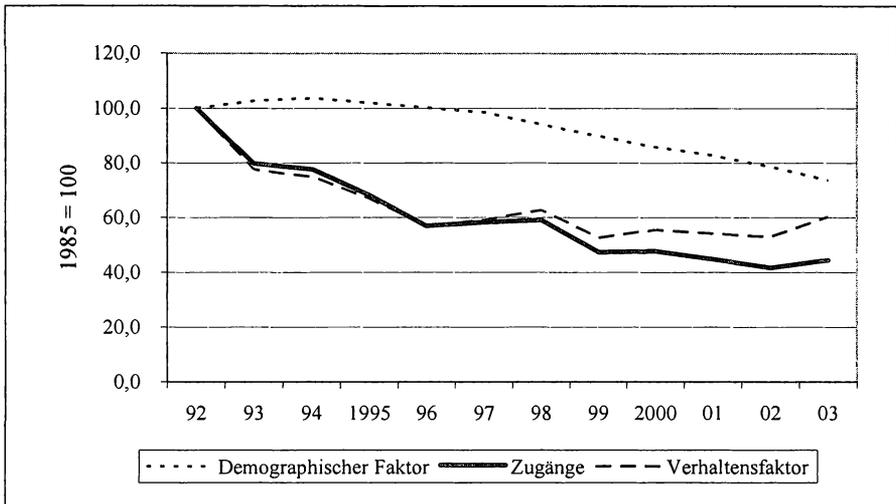
Jahr	Zugänge Handwerksrolle		Demographischer Faktor <sup>a)</sup> Bevölkerung 30-35 J.		Verhaltensfaktor <sup>b)</sup> Zugänge je 1.000 Personen v. 30-35 J.	
	<i>absolut</i>	1992 = 100	<i>absolut in 1.000</i>	1992 = 100	%	1992 = 100
92	20.815	100,0	1.278,6	100,0	8,14	100,0
93	16.584	79,7	1.313,9	102,8	6,31	77,5
94	16.160	77,6	1.326,1	103,7	6,09	74,9
1995	14.188	68,2	1.303,9	102,0	5,44	66,8
96	11.840	56,9	1.281,8	100,2	4,62	56,7
97	12.118	58,2	1.259,6	98,5	4,81	59,1
98	12.276	59,0	1.204,1	94,2	5,10	62,6
99	9.850	47,3	1.149,1	89,9	4,29	52,7
2000	9.921	47,7	1.097,7	85,9	4,52	55,5
01	9.314	44,7	1.057,6	82,7	4,40	54,1
02	8.660	41,6	1.003,8	78,5	4,31	53,0
03	9.252	44,4	942,0	73,7	4,91	60,3

*SfH Göttingen*

*Quellen:* Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch (div. Jg.), Deutscher Handwerkskammertag: eigene Berechnungen. – nur neue Bundesländer (inkl. Berlin-Ost), Bevölkerung 1996 u. 1995 geschätzt. – kursiv = Prognose. – <sup>a)</sup>Demographischer Faktor: Entwicklung der gründungsintensiven Bevölkerung (Alter: 30 – 35 Jahre). – <sup>b)</sup>Verhaltensfaktor: Anteil der Existenzgründer im Handwerk an der gründungsintensiven Bevölkerung.

In Tabelle 4 wird die gleiche Berechnung für die Existenzgründungen im Handwerk der *neuen Bundesländer* vorgenommen. Dort erreichten die Zugänge in die Handwerksrolle im Jahr 1992 einen Höhepunkt, der vor allem auf den hohen Nachholbedarf nach der Wende zurückzuführen ist. Seitdem ist die Zahl

der Zugänge in die Rolle fast kontinuierlich gesunken. Die Bevölkerung im existenzgründungsinteressierten Alter ist bis zum Jahr 1994 gestiegen. Seitdem ist ein Rückgang festzustellen; der Demographische Faktor sinkt also. Der Verhaltensfaktor war in den letzten Jahren fast stetig rückläufig; er liegt aber im Vergleich immer noch relativ deutlich über dem entsprechenden Wert des früheren Bundesgebietes. Daraus folgt, dass in den neuen Bundesländern die Bereitschaft für eine Selbständigkeit im Handwerk immer noch größer als im früheren Bundesgebiet ist.



Quelle: vgl. Tabelle 4.

Abbildung 3: Veränderung nach Demographischem und Verhaltensfaktor: Neue Bundesländer

Bildet man die entsprechenden Werte wiederum in einer Grafik ab (vgl. Abbildung 3), so wird deutlich, dass bis zum Jahr 1999 der Rückgang der Existenzgründungen (bzw. Zugänge) im Handwerk vor allem auf den Verhaltensfaktor zurückzuführen ist. Weniger Personen aus der relevanten Altersgruppe haben sich von Jahr zu Jahr im Handwerk selbständig gemacht. Seit 1999 ist auch hier primär der Bevölkerungseffekt für den Rückgang an Zugängen in die Handwerksrolle verantwortlich; der Verhaltensfaktor fiel in den ersten Jahren nach der Wende, ist aber seitdem konstant, wobei auch hier 2003 ein Anstieg zu beobachten ist.

### D. Mikro-soziales Umfeld als Determinante

In diesem Kapitel steht die Frage im Mittelpunkt, ob sich Bestimmungsgründe aus dem mikro-sozialen Umfeld finden lassen, die für eine Existenzgründung im Handwerk maßgeblich sind. Hierbei wird auf zwei empirische Erhebungen zurückgegriffen. Diese fanden zum einen bei angehenden Meistern bzw. Meisterschülern (Befragung A), und zum anderen bei Personen, die vor fünf Jahren die Meisterprüfung im Handwerk abgelegt hatten (Befragung B)<sup>17</sup>, statt. Die Befragung A wurde bei Meisterschülern in sieben verschiedenen Handwerkskammern durchgeführt (Hildesheim, Lüneburg-Stade, Dresden, Magdeburg, Kassel, Trier, Frankfurt am Main). Die Befragung B fand in Form von Telefoninterviews im Kammerbezirk Hildesheim statt.

Um zu differenzierten Aussagen bezüglich der Gründungsneigung des erwähnten Personenkreises zu gelangen, wurden die Interviewten danach unterschieden, ob sie

- die Selbständigkeit direkt anstreben bzw. schon verwirklicht haben,
- indifferent sind oder
- die Selbständigkeit verworfen wird.

Untersucht man die Größenordnung dieser Gruppen, so gaben von den Meisterschülern 41 % an, dass sie sich später selbständig machen wollen (vgl. Abbildung 4). Unentschlossen waren noch 35 %, und lediglich ein knappes Viertel der Befragten war sich sicher, dass für sie die Selbständigkeit nicht in Betracht kommt.

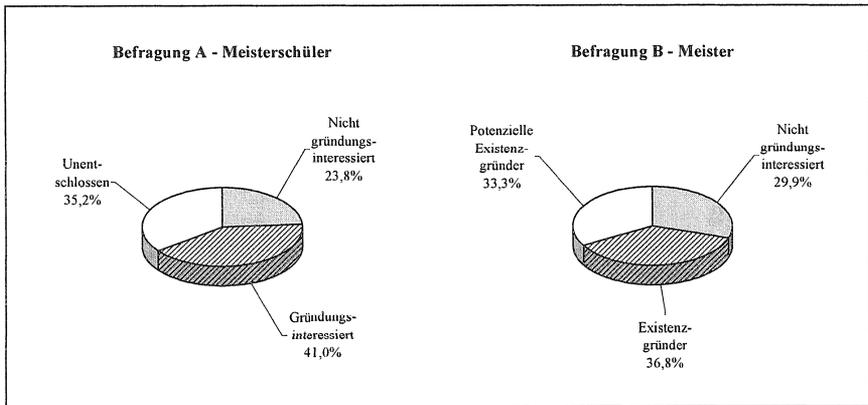
Fünf Jahre nach der Meisterprüfung waren die Anteile nur leicht verschoben. Während die Gruppe der Unentschlossenen prozentual etwa gleich groß war, hatten 37 % die Existenzgründung bereits realisiert und 30 % wollten als Meister unselbständig tätig bleiben. Zu den unselbständigen Meistern gehören auch drei Personen, die zwischenzeitlich selbständig gewesen waren. Zwei von ihnen äußerten ein erneutes Interesse an der Selbständigkeit.

Dies Ergebnis der Befragungen entspricht in etwa anderen Erhebungen, die davon ausgehen, dass sich rund die Hälfte der Meisterschüler im Laufe ihres Berufslebens selbständig macht<sup>18</sup>. Diese Gruppen werden im Folgenden danach

---

<sup>17</sup> Methodische Erläuterungen zu den Umfragen finden sich bei *König et al.* (2003), S. 36f.

<sup>18</sup> Vgl. *Müller* (1997), S. 45 ff. Dabei ist zu beachten, dass etwa zwei Drittel von ihnen in den ersten fünf Jahren nach der Meisterprüfung den Schritt in die Selbständigkeit wagen (der Rest später).



Quelle: Befragung A: Meisterschüler im Handwerk 2001 (n=708). Befragung B: 5 Jahre nach der Meisterprüfung im Handwerk 2001/02 (n=147.)

Abbildung 4: Gründungsneigung

untersucht, welche Gründungs determinanten von Bedeutung sind. Auf folgende Bestimmungsgründe wird hierbei näher eingegangen:

- Persönlichkeitsmerkmale,
- demografische Faktoren (Geschlecht, Alter),
- Vorbildung (schulisch, betrieblich),
- betriebliche Faktoren,
- familiäres Umfeld,
- makrosoziales Umfeld.

Um die Bedeutung von *Persönlichkeitsmerkmalen* für eine Existenzgründung im Handwerk zu untersuchen, wurde auf fünf selbständigkeitsrelevante Persönlichkeitsmerkmale (Leistungsmotivation, interne Kontrollüberzeugung, Durchsetzungsbereitschaft, Risikoneigung und Problemorientierung), die bereits in anderen wissenschaftlichen Untersuchungen Verwendung gefunden haben, zurückgegriffen<sup>19</sup>. Diese Persönlichkeitsfaktoren werden mit je fünf Fragen gemessen. Die Fragen sind mit Mehrfachantworten versehen, wobei jeweils nur

<sup>19</sup> Die in der Untersuchung zugrunde liegende Methode des „Fragebogens zur Diagnose unternehmerischer Potenziale“ wurde an der Universität Koblenz-Landau von den Wirtschaftspsychologen Prof. Dr. G. F. Müller entwickelt, vgl. G.F. Müller (1997).

eine Antwortalternative eine merkmaltypische Ausprägung indiziert. In Tabelle 5 werden die Mittelwerte und Standardabweichungen dieser fünf Persönlichkeitsmerkmale für die Meisterschüler aufgelistet<sup>20</sup>.

*Tabelle 5*  
**Persönlichkeitsmerkmale der Meisterschüler<sup>a)</sup>**

Persönlichkeitsmerkmale	Gründungsinteressierte Meisterschüler	Unentschlossene Meisterschüler	Nicht-gründungsinteressierte Meisterschüler
Leistungsmotivation	2,92 (1,12)	2,95 (1,04)	2,70 (1,24)
Internale Kontrollüberzeugung	3,05 (1,03)	2,74 (1,04)	2,68 (0,99)
Risikoneigung	2,82 (1,04)	2,95 (1,00)	2,77 (1,05)
Problemorientierung	3,28 (1,16)	3,13 (1,19)	3,15 (1,18)
Durchsetzungsbereitschaft	1,36 (0,95)	1,31 (0,92)	1,24 (0,96)

*SfH Göttingen*

*Quelle:* Befragung A: Meisterschüler im Handwerk 2001. – <sup>a)</sup>Mittelwerte und Standardabweichungen (in Klammern) der fünf erhobenen Persönlichkeitsmerkmale.

*Tabelle 6*  
**Alter zum Zeitpunkt der Meisterprüfung**

	20 bis 23 Jahre	24 bis 30 Jahre	31 bis 40 Jahre	über 40 Jahre	Gesamt	Anzahl
<b>Befragung A: Meisterschüler</b>						
Gründungsinteressierte Meisterschüler	10,6	48,9	31,3	9,2	100,0	284
Unentschlossene Meisterschüler	5,7	59,7	30,5	4,1	100,0	246
Nicht-gründungsinteressierte Meisterschüler	5,4	48,8	40,4	5,4	100,0	166
Gesamt Befragung A	6,1	53,8	34,4	5,7	100,0	696
<b>Befragung B: 5 Jahre nach der Meisterprüfung</b>						
Existenzgründer	0,0	55,6	38,8	5,6	100,0	54
Potenzielle Existenzgründer	0,0	85,4	14,6	0,0	100,0	48
Nicht-gründungsinteressierte Meister	0,0	56,8	40,9	2,3	100,0	44
Gesamt Befragung B	0,0	65,8	31,5	2,8	100,0	146
Gesamt	5,0	55,9	33,9	5,2	100,0	842

*SfH Göttingen*

*Quelle:* Befragung A: Meisterschüler im Handwerk 2001. Befragung B: 5 Jahre nach der Meisterprüfung im Handwerk 2001/02.

<sup>20</sup> Die Ergebnisse der Befragung B fünf Jahre nach der Meisterprüfung wurden hier nicht berücksichtigt, da einige unselbständige Meister zwar selbständig ambitioniert sind, aber aufgrund von äußeren Einflüssen und geringeren Finanzierungsmöglichkeiten bislang von einer Selbständigkeit absehen mussten, vgl. König et al. (2003), S. 12ff.

Von den *demographischen Faktoren* werden Alter und Geschlecht der angehenden bzw. der fertigen Meister näher untersucht. Bezüglich des *Alters* zum Zeitpunkt der Meisterprüfung zeigt sich kein einheitliches Bild (vgl. Tabelle 6).

Die gründungsinteressierten Meisterschüler sind teilweise etwas jünger, teilweise auch älter als ihre Klassenkameraden. Auffällig ist nur, dass bei den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern relativ viele in die Altersgruppe zwischen 31 bis 40 Jahren fallen, damit also etwas älter als der Durchschnitt sind. Hierunter zählen viele, welche die Meisterprüfung primär deswegen abgelegt haben, um ein höheres Einkommen zu erzielen.

Die Meister, die fünf Jahre nach ihrer Prüfung gefragt wurden (Befragung B), waren zum Zeitpunkt ihrer Meisterprüfung etwas jünger als die derzeitigen Meisterschüler. Bei dieser Befragung fällt auf, dass die potenziellen Existenzgründer fast sämtlich unter 30 Jahre sind. Dies kann damit erklärt werden, dass diese Personen häufig auf eine Übergabe warten oder die derzeitigen Lebensumstände (junge Familien und erhebliche finanzielle und zeitliche Belastungen) eine Existenzgründung noch nicht zulassen.

Ebenfalls kaum Unterschiede zeigen sich beim *Geschlecht* der befragten Meisterschüler und Meister (vgl. Tabelle 7). Gut 11% der Befragten sind Frauen. Dies entspricht etwa dem Frauenanteil unter den Selbständigen im Handwerk<sup>21</sup>. Aus dem Rahmen fällt nur der Anteil bei den nicht-gründungswilligen Meistern, wo der Frauenanteil lediglich 2,3 % beträgt. Angesichts der relativ geringen Zahl der Befragten in dieser Gruppe ist es schwierig, hieraus Schlussfolgerungen zu ziehen. An dieser Stelle kann jedoch auf das Ergebnis einer anderen Studie verwiesen werden, wonach Frauen, welche die Meisterprüfung erfolgreich absolviert haben, sich eher als Männer selbständig machen<sup>22</sup>.

Insgesamt lassen sich aus den vorliegenden Umfragen keine Zusammenhänge zwischen demografischen Faktoren und der Gründungsneigung im Handwerk herstellen.

Bezüglich der *Vorbildung* der Befragten kann zwischen einer schulischen und in einer betrieblichen Vorbildung unterschieden werden. Der Einfluss der *schulischen Vorbildung* auf die Entscheidung zur Selbständigkeit im Handwerk wird in Tabelle 8 dargestellt. Zwischen den einzelnen befragten Gruppen zeigen sich nur geringfügige Unterschiede. Die meisten Meisterschüler haben den Abschluss einer Mittleren Reife erworben; etwa jeder elfte hat Abitur. Interessant erscheint, dass die Befragten, die einen Volks- bzw. Hauptschulabschluss besitzen, nicht weniger an einer Existenzgründung interessiert sind bzw. diese

---

<sup>21</sup> Vgl. Müller (1997), S. 247.

<sup>22</sup> Vgl. Müller (1997), S. 260.

bereits vollzogen haben als die Befragten, die Mittlere Reife oder Abitur aufweisen. Aus der Tabelle wird auch deutlich, dass einige Befragte zusätzlich zu ihrer Meisterprüfung einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss erfolgreich absolviert haben.

*Tabelle 7*  
**Geschlecht**

	Männlich	Weiblich	Gesamt	Anzahl
<b>Befragung A: Meisterschüler</b>				
Gründungsinteressierte Meisterschüler	87,6	12,4	100,0	289
Unentschlossene Meisterschüler	89,5	10,5	100,0	248
Nicht-gründungsinteressierte Meisterschüler	87,5	12,5	100,0	168
Gesamt Befragung A	88,3	11,7	100,0	705
<b>Befragung B: 5 Jahre nach der Meisterprüfung</b>				
Existenzgründer	90,6	9,4	100,0	53
Potenzielle Existenzgründer	87,8	12,2	100,0	49
Nicht-gründungsinteressierte Meister	97,7	2,3	100,0	44
Gesamt Befragung B	91,8	8,2	100,0	146
Gesamt	88,8	11,2	100,0	851

*SfH Göttingen*

*Quelle:* Befragung A: Meisterschüler im Handwerk 2001. Befragung B: 5 Jahre nach der Meisterprüfung im Handwerk 2001/02.

*Tabelle 8*  
**Schulische Vorbildung**  
Welche Schulbildung haben Sie? (%)

	Volks-/Hauptschule	Mittlere Reife	Abitur	Uni/FH-Abschluss	Kein Abschluss	Gesamt	Anzahl
<b>Befragung A: Meisterschüler</b>							
Gründungsinteressierte Meisterschüler	26,5	59,9	12,6	0,7	0,3	100,0	289
Unentschlossene Meisterschüler	27,6	61,7	8,5	1,8	0,4	100,0	248
Nicht-gründungsinteressierte Meisterschüler	24,6	60,3	13,3	1,8	0,0	100,0	168
Gesamt Befragung A	26,5	60,8	11,1	1,3	0,3	100,0	705
<b>Befragung B: 5 Jahre nach der Meisterprüfung</b>							
Existenzgründer	35,2	44,4	14,8	5,6	0,0	100,0	54
Potenzielle Existenzgründer	26,5	57,1	10,2	6,2	0,0	100,0	49
Nicht-gründungsinteressierte Meister	36,3	52,1	9,1	2,5	0,0	100,0	44
Gesamt Befragung B	32,6	51,0	11,6	4,8	0,0	100,0	147
Gesamt	27,5	58,9	11,5	1,9	0,2	100,0	852

*SfH Göttingen*

*Quelle:* Befragung A: Meisterschüler im Handwerk 2001. Befragung B: 5 Jahre nach der Meisterprüfung im Handwerk 2001/02.

Diese Anteile lassen sich mit der schulischen Vorbildung von Auszubildenden im Handwerk vergleichen. Nach Informationen des Berufsbildungsberichtes haben 50,7 % der Auszubildenden im Handwerk einen Hauptschulabschluss, 29,3 % einen Realschul- oder gleichwertigen Abschluss und 3,9 % die Hochschul- bzw. Fachhochschulreife (Daten für 2001)<sup>23</sup>. Vergleicht man diese Anteile mit der Schulbildung der angehenden bzw. fertigen Meister, wird deutlich, dass eine höhere Schulbildung zwar ein wichtiger Bestimmungsfaktor für den Besuch einer Meisterschule im Handwerk darstellt. Wenn die Meisterschule jedoch erfolgreich absolviert worden ist, spielt die Schulbildung für die Entscheidung, eine selbständige Existenz zu gründen, keine Rolle mehr.

*Tabelle 9*  
**Gesellenjahre**

Wie viele Jahre haben Sie bereits als Geselle gearbeitet bzw. wie viele Jahre haben Sie vor der Meisterprüfung als Geselle gearbeitet? (%)

	0 bis 5 Jahre	6 bis 10 Jahre	11 bis 20 Jahre	21 bis 30 Jahre	über 30 Jahre	Gesamt	Anzahl
Befragung A: Meisterschüler							
Gründungsinteressierte Meisterschüler	48,7	27,0	20,4	3,5	0,4	100,0	285
Unentschlossene Meisterschüler	49,6	29,1	19,3	1,6	0,4	100,0	244
Nicht-gründungsinteressierte Meisterschüler	36,1	34,3	25,3	4,3	0,0	100,0	166
Gesamt Befragung A	46,0	29,5	21,2	3,0	0,3	100,0	695
Befragung B: 5 Jahre nach der Meisterprüfung							
Existenzgründer	53,7	29,6	12,9	3,8	0,0	100,0	54
Potenzielle Existenzgründer	61,2	34,7	4,1	0,0	0,0	100,0	49
Nicht-gründungsinteressierte Meister	47,7	40,9	9,1	2,3	0,0	100,0	44
Gesamt Befragung B	54,6	34,9	8,9	1,6	0,0	100,0	147
Gesamt	47,7	30,6	18,7	2,8	0,2	100,0	842

*SfH Göttingen*

*Quelle:* Befragung A: Meisterschüler im Handwerk 2001. Befragung B: 5 Jahre nach der Meisterprüfung im Handwerk 2001/02.

Als Indikator für die betriebliche Vorbildung lässt sich die *Zahl der Gesellenjahre* vor Ablegung der Meisterprüfung heranziehen. Hier zeigen sich wiederum keine eindeutigen Unterschiede zwischen den Beschäftigtengruppen (vgl. Tabelle 9). Auffällig ist jedoch, dass die nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler im Durchschnitt nicht unerheblich länger als Geselle tätig waren. Dem entspricht das durchschnittlich höhere Alter dieser Befragtengruppe (vgl. Tabelle 6). Hier handelt es sich primär um Personen, die deshalb die Meister-

<sup>23</sup> Vgl. *Bundesministerium für Bildung und Forschung* (2003), S. 81.

schule besuchen, um sich beruflich fortzubilden und ihre Situation als abhängig Beschäftigte zu verbessern. Aus den Ergebnissen der Befragung B lassen sich keine eindeutigen Zusammenhänge zwischen der Zahl der Gesellenjahre und Existenzgründungsbereitschaft ziehen. Letztlich dürfte die Vorbildung keinen Einfluss auf die Existenzgründungsbereitschaft im Handwerk besitzen.

Ein Erklärungsansatz für die Existenzgründungsbereitschaft zeigt sich dagegen, wenn man die *betrieblichen Faktoren* betrachtet. Hierfür ist die Größe des Betriebes, in dem die Befragten zuletzt gearbeitet haben, ein Indikator. Der Betrieb war bei den gründungsinteressierten Meisterschülern erheblich kleiner als bei den unentschlossenen oder den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern (vgl. Tabelle 10). Während bei den gründungsinteressierten Meisterschülern 60 % der Herkunftsbetriebe unter zehn Beschäftigte aufweisen, haben bei den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern mehr als 60 % der Betriebe über 20 Beschäftigte. Aus diesem Ergebnis lässt sich der Schluss ziehen, dass Mitarbeiter aus kleineren Betrieben relativ häufig eine Bereitschaft zur Selbständigkeit mitbringen. In größeren Betrieben dominiert dagegen bei den Beschäftigten das Interesse an einem beruflichen Aufstieg. Die Größe des Herkunftsbetriebes kann damit als Bestimmungsfaktor für die Gründungsneigung im Handwerk herangezogen werden.

Tabelle 10

**Mitarbeiter Herkunftsbetrieb**

Wie viele Mitarbeiter hat der Betrieb, wo Sie zuletzt gearbeitet haben? (%)

Zahl Mitarbeiter	1 bis 4	5 bis 9	10 bis 19	20 bis 49	50 und mehr	Gesamt	Anzahl
Gründungsinteressierte Meisterschüler	29,5	32,6	19,6	11,2	7,1	100,0	285
Unentschlossene Meisterschüler	18,4	24,7	18,4	18,0	20,5	100,0	239
Nicht-gründungsinteressierte Meisterschüler	10,4	20,9	18,4	20,9	29,4	100,0	163
Gesamt	20,1	26,9	18,5	17,3	17,2	100,0	687

SJH Göttingen

Quelle: Befragung A: Meisterschüler im Handwerk 2001.

Betrachtet man jedoch die Gesamtzahl der Handwerksunternehmen in Deutschland nach Beschäftigtengrößenklassen, stehen leider nur relativ alte Zahlen aus der letzten Handwerkszählung von 1994 zur Verfügung<sup>24</sup>. Danach hatten jedoch fast 75 % der Handwerksunternehmen weniger als zehn Beschäf-

<sup>24</sup> Vgl. Müller/Mecke (1997), S. 37.

tigte. Dieser Anteil muss jedoch noch um die 14 % Ein-Personen-Unternehmen (wo keine Meister beschäftigt werden können) reduziert werden. Es zeigt sich, dass die Größe der Betriebe, aus denen die gründungsinteressierten Meisterschülern stammen, in etwa die durchschnittliche Betriebsgröße der handwerklichen Grundgesamtheit widerspiegelt<sup>25</sup>. Unentschlossene Meisterschüler und vor allem die nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler kommen dagegen aus weitaus größeren Handwerksunternehmen.

Der mögliche Einfluss des *familiären Umfeldes* auf die Existenzgründungsneigung der Meisterschüler wird anhand von drei verschiedenen Faktoren untersucht:

- Schulbildung der Eltern,
- Meisterprüfung innerhalb der Familie,
- Selbständigkeit im familiären Umfeld.

Tabelle 11

**Schulbildung der Eltern**

Welche Schulbildung haben Ihre Eltern (gemeint ist der Hauptverdiener)? (%)

	Volks-, Haupt- schule ohne Lehre	Volks-, Haupt- schule mit Lehre	Mittlere Reife	Abitur	Uni-, FH- Ab- schluss	Ohne Ab- schluss	Gesamt	Anzahl
Befragung A: Meisterschüler								
Gründungsinteressierte Meisterschüler	7,4	43,1	30,1	4,5	13,4	1,5	100,0	269
Unentschlossene Meisterschüler	4,3	48,5	29,6	3,0	13,3	1,3	100,0	233
Nicht-gründungsinteressierte Meisterschüler	3,1	46,0	30,4	5,6	13,7	1,2	100,0	161
Gesamt Befragung A	5,3	45,7	30,0	4,2	13,4	1,4	100,0	663
Befragung B: 5 Jahre nach der Meisterprüfung								
Existenzgründer	9,4	66,0	11,3	5,7	5,7	1,9	100,0	53
Potenzielle Existenzgründer	14,3	67,3	6,1	2,0	10,3	0,0	100,0	49
Nicht-gründungsinteressierte Meister	15,9	63,6	11,4	2,3	6,8	0,0	100,0	44
Gesamt Befragung B	13,0	65,8	9,6	3,4	7,5	0,7	100,0	146
Gesamt	6,7	49,3	26,3	4,1	12,4	1,2	100,0	809

*SJH Göttingen*

Quelle: Befragung A: Meisterschüler im Handwerk 2001. Befragung B: 5 Jahre nach der Meisterprüfung im Handwerk 2001/02.

<sup>25</sup> Sofern die Betriebsgrößenstruktur seit der letzten Handwerkszählung etwa gleich ist, wovon man ausgehen kann.

Bezüglich der *Schulbildung der Eltern* zeigen sich nur geringfügige Unterschiede zwischen den einzelnen Befragtengruppen, so dass ein Zusammenhang mit der Existenzgründungsneigung nicht bestätigt werden kann. I.d.R. weisen die Eltern einen Volks- bzw. Hauptschulabschluss mit Lehre auf; etwa 30 % haben die Mittlere Reife abgelegt (vgl. Tabelle 11). Relativ hoch ist der Anteil der Eltern, die einen Universitäts- bzw. Fachhochschulabschluss vorzuweisen haben. Bei den Meisterschülern liegt dieser Anteil bei über 13 %, bei den Meistern fünf Jahre nach der Meisterprüfung bei 7,5 %.

Tabelle 12

**Meisterprüfung innerhalb der Familie**

Haben Personen aus Ihrem familiären Umfeld auch eine Meisterprüfung im Handwerk abgelegt? (%)

	Ja	Nein	Gesamt	wenn ja, wer?				Anzahl
				Vater, Mutter	Großeltern	Geschwister, Onkel, Tante	aus der Familie des Ehe-/Lebenspartners	
<b>Befragung A: Meisterschüler</b>								
Gründungsinteressierte Meisterschüler	63,4	36,6	100,0	40,4	14,6	24,0	9,4	287
Unentschlossene Meisterschüler	48,8	51,2	100,0	21,7	10,7	20,9	12,7	244
Nicht-gründungsinteressierte Meisterschüler	37,8	62,2	100,0	17,1	10,4	18,3	8,5	164
Gesamt Befragung A	52,2	47,8	100,0	28,3	12,2	21,6	10,4	695
<b>Befragung B: 5 Jahre nach der Meisterprüfung</b>								
Existenzgründer	70,4	29,6	100,0	65,8	31,6	44,7	2,6	54
Potenzielle Existenzgründer	65,3	34,7	100,0	62,5	15,6	28,1	15,6	49
Nicht-gründungsinteressierte Meister	65,9	34,1	100,0	37,9	13,8	55,2	13,8	44
Gesamt Befragung B	67,3	32,7	100,0	38,1	14,3	28,6	6,8	147
Gesamt	54,9	45,1	100,0	30,0	12,6	22,8	9,7	842

*SFH Göttingen*

*Quelle:* Befragung A: Meisterschüler im Handwerk 2001. Befragung B: 5 Jahre nach der Meisterprüfung im Handwerk 2001/02.

Vergleicht man die Schulbildung der Eltern mit der schulischen Vorbildung der befragten Meister bzw. Meisterschüler, zeigen sich nicht unbeträchtliche Unterschiede. Während bei den Meistern bzw. Meisterschülern die Mittlere Reife vorherrscht und Hauptschulabschlüsse nur zu etwa einem Viertel vorkommen (vgl. Tabelle 8), dominiert bei den Eltern eindeutig der Hauptschulabschluss. Dies zeigt, dass viele Kinder von Eltern, die einen Hauptschulabschluss aufweisen, die Mittlere Reife abgelegt haben. Zu berücksichtigen ist allerdings

auch, dass es relativ viele Eltern mit Universitäts- bzw. Fachhochschulabschluss gibt, deren Kinder nach der Mittleren Reife über die Meisterausbildung den Zweiten Bildungsweg eingeschlagen haben.

Betrachtet man, inwieweit Personen aus dem familiären Umfeld ebenfalls eine *Meisterprüfung im Handwerk* abgelegt haben, so zeigen sich zwischen den befragten Gruppen erhebliche Unterschiede (vgl. Tabelle 12). Sowohl bei den gründungsinteressierten Meisterschülern als auch bei den Existenzgründern weisen Mitglieder der Familie vergleichsweise häufig eine Meisterprüfung auf. Dies betrifft insbesondere die Eltern, aber auch relativ häufig Geschwister bzw. Onkel und Tanten. Eine Meisterprüfung in der dritten Generation liegt bei etwa jedem achten Befragten vor. Die Familie des Ehe- bzw. Lebenspartners scheint am ehesten bei den potenziellen Existenzgründern eine Rolle zu spielen. Hier ist eine Meisterprüfung häufiger anzutreffen als bei den übrigen befragten Gruppen.

Dieses Ergebnis deutet auf einen starken Zusammenhang zwischen Existenzgründungsneigung und Meisterabschluss in der Familie hin. Relativiert wird jedoch dieses Ergebnis, wenn man nach Neugründungen und Übernahmen unterscheidet, also einerseits die gründungsinteressierten Meisterschüler danach differenziert, ob sie einen Betrieb übernommen haben bzw. eine Übernahmemöglichkeit sehen und andererseits die Existenzgründer unterscheidet, ob sie ein neues Unternehmen gegründet haben bzw. gründen wollen<sup>26</sup>. Während bei den Übernehmern im familiären Umkreis fast in sämtlichen Fällen Personen, insbesondere natürlich die Eltern, eine Meisterprüfung vorweisen, liegt dieser Anteil bei den Neugründern sogar unterhalb des Niveaus der potenziellen Existenzgründer bzw. nicht-gründungsinteressierten Meister und bei den gründungsinteressierten Meisterschülern ohne Übernahmemöglichkeit etwa auf dem Niveau der unentschlossenen Meisterschüler. Dieses Ergebnis weist darauf hin, dass allein die Ablegung einer Meisterprüfung in der Familie kein Bestimmungsfaktor für eine Existenzgründung im Handwerk ist, es sei denn, in der Familie gibt es bereits einen Handwerksbetrieb, der übernommen werden kann.

Als dritter Bestimmungsfaktor innerhalb des mikrosozialen Umfeldes wird untersucht, ob Personen aus dem familiären Umfeld *selbständig* sind oder waren (vgl. Tabelle 13). Auch bei diesem Bestimmungsgrund ergibt sich wieder ein erheblicher Unterschied zwischen den gründungsinteressierten Meisterschülern und den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern einerseits bzw. den Existenzgründern und den nicht-gründungsinteressierten Meistern andererseits. Wenn eine Person aus dem familiären Umfeld selbständig war oder ist, so ist dies in über zwei Drittel der Fälle im Handwerk der Fall. Bei den grün-

---

<sup>26</sup> Vgl. König et al. (2003), S. 44.

dingsinteressierten Meistern war dieser Anteil besonders hoch; überraschend ist dagegen, dass bei den Existenzgründern viele Personen aus dem familiären Umfeld außerhalb des Handwerks selbständig waren bzw. sind.

Unterscheidet man die Meisterschüler bzw. die Meister danach, ob eine Übernahmemöglichkeit gegeben war bzw. ist, differenziert sich das Ergebnis wiederum<sup>27</sup>. Nicht überraschend ist, dass bei Meisterschülern mit Übernahmemöglichkeit in den meisten Fällen eine Selbständigkeit innerhalb der Familie vorliegt. Wenn dies nicht der Fall ist, dürfte der befragte Meister bzw. Meisterschüler einen fremden Betrieb übernommen haben bzw. übernehmen. Allerdings kommen auch bei den Neugründern bzw. gründungsinteressierten Meisterschülern ohne Übernahmemöglichkeit – vergleicht man das Ergebnis mit den nicht-gründungsinteressierten Meistern bzw. Meisterschülern – Selbständige in der Familie relativ häufig vor. Dies zeigt, dass die Selbständigkeit in der Familie durchaus einen Einfluss auf die Gründungsneigung besitzt.

Tabelle 13

**Selbständigkeit innerhalb der Familie**

Waren oder sind Personen aus Ihrem familiären Umfeld selbständig? (%)

	Ja	Nein	wenn ja,			Anzahl
			Gesamt	im Handwerk	außerhalb des Handwerks	
Gründungsinteressierte Meisterschüler	72,6	27,4	100,0	79,3	20,7	270
Unentschlossene Meisterschüler	55,4	44,6	100,0	65,1	34,9	240
Nicht-gründungsinteressierte Meisterschüler	46,6	53,4	100,0	53,6	46,4	163
Gesamt Befragung A	60,2	39,8	100,0	69,9	30,1	673
Befragung B: 5 Jahre nach der Meisterprüfung						
Existenzgründer	66,7	33,3	100,0	54,0	46,0	54
Potenzielle Existenzgründer	69,8	30,2	100,0	72,5	27,5	49
Nicht-gründungsinteressierte Meister	38,6	61,4	100,0	70,5	29,5	44
Gesamt Befragung B	59,2	40,8	100,0	64,9	35,1	147
Gesamt	60,0	40,0	100,0	69,0	31,0	820

SfH Göttingen

Quelle: Befragung A: Meisterschüler im Handwerk 2001. Befragung B: 5 Jahre nach der Meisterprüfung im Handwerk 2001/02.

Als letzter möglicher Bestimmungsgrund soll untersucht werden, ob das *makrosoziale Umfeld* Auswirkungen auf eine Existenzgründung im Handwerk hat. In den beiden Umfragen wurde danach gefragt, ob die Meisterschüler bzw.

<sup>27</sup> Vgl. König et al. (2003), S. 44.

Meister eher aus ländlichen oder städtischen Gegenden stammen, ob also die Bevölkerungsdichte relativ hoch ist oder nicht.

Betrachtet man die *Bevölkerungsdichte der Wohnorte*, in denen die Befragten leben, zeichnen sich zwischen den befragten Gruppen keine wesentlichen Unterschiede ab (vgl. Tabelle 14). Insgesamt leben knapp zwei Drittel der Befragten auf dem Land, ein Viertel im kleinstädtischen und lediglich jeder zehnte im großstädtischen Bereich.

*Tabelle 14*  
**Bevölkerungsdichte der Wohnorte**  
In welcher Gegend leben Sie? (%)

	eher ländlich	eher städtisch (ab 10.000 EW)	eher groß- städtisch (ab 100.000 EW)	Gesamt	Anzahl
Gründungsinteressierte Meisterschüler	65,1	22,5	12,4	100,0	267
Unentschlossene Meister- schüler	65,2	23,3	11,5	100,0	227
Nicht-gründungsinte- ressierte Meisterschüler	63,0	31,8	5,2	100,0	154
Gesamt	65,0	25,0	10,0	100,0	648

*SFH Göttingen*

*Quelle:* Befragung A: Meisterschüler im Handwerk 2001.

Vergleicht man die Verteilung der Gesamtbevölkerung über den Raum, so leben etwa 30 % in Großstädten und ca. 42 % in Gemeinden mit weniger als 20.000 Einwohnern.<sup>28</sup> Diese Zahlen deuten daraufhin, dass für vergleichsweise viele Meister aus ländlichen Regionen die Meisterprüfung als Qualifizierungsmaßnahme eine relativ große Rolle spielt. Für die Existenzgründungsneigung scheint die Bevölkerungsdichte der Wohnorte jedoch von untergeordneter Bedeutung zu sein.

*Zusammenfassend* lässt sich feststellen, dass von den untersuchten möglichen Bestimmungsgründen einer Selbständigkeit im Handwerk bei drei Faktoren Zusammenhänge mit der Gründungsneigung festgestellt wurden:

<sup>28</sup> Eigene Berechnungen aufgrund der Bevölkerungszahlen im Statistischen Jahrbuch, vgl. *Statistisches Bundesamt* (2002), S. 63. Eigentlich müsste die Bevölkerungsstruktur der beteiligten Handwerkskammerbezirke als Vergleich herangezogen werden. Hierzu ließen sich jedoch keine Zahlen ermitteln. Daher sind die obigen Ausführungen nur mit größter Vorsicht zu interpretieren.

- Persönlichkeitsmerkmale,
- betriebliche Faktoren (Größe des Herkunftsbetriebes),
- mikrosoziales Umfeld (Selbständigkeit innerhalb der Familie).

Über die Stärke dieses Einflusses auf die Gründungsneigung im Handwerk können aufgrund der vorliegenden empirischen Grundlagen keine Aussagen getroffen werden.

### E. Zusammenfassung und Ausblick

Das Ziel dieses Aufsatzes liegt darin, das Existenzgründungsgeschehen im Handwerk genauer zu untersuchen. Dabei wird ein besonderer Wert auf die Bestimmungsgründe für eine Existenzgründung im Handwerk gelegt, wobei die Motive und Möglichkeiten der Gründer eine besondere Berücksichtigung erfahren.

Nach einer sehr vorsichtigen Schätzung stellen etwa 70 % der Zugänge *Existenzgründungen* (Neugründungen und Übernahmen) dar; der Rest sind Umgründungen. Dies bedeutet, dass im Jahr 2003 im Handwerk etwa 32.000 Existenzen neu gegründet worden sind, von denen 25.500 aus dem früheren Bundesgebiet und 6.000 aus den neuen Bundesländern kamen. Damit ist die Zahl der Existenzgründungen gegenüber den Vorjahren gestiegen.

Etwa 14 % aller Existenzgründungen in der Gesamtwirtschaft kommen aus dem Vollhandwerk, wobei bei dieser Berechnung sonstige Neuerrichtungen – dies sind vor allem Nebenerwerbsbetriebe – nicht berücksichtigt worden sind. Dieser Anteil war in den letzten Jahren relativ konstant.

Untersucht man, welche Determinanten für die Zahl der Existenzgründungen im Handwerk verantwortlich sind, lassen sich ein demographischer Faktor (gründungsintensive Bevölkerung, d.h. Personen im Alter zwischen 30 bis 35 Jahren) und ein Verhaltensfaktor (mikro- und makrosoziales Umfeld) unterscheiden.

Im *früheren Bundesgebiet* ist die Steigerung der Zugänge in die Handwerksrolle in den 1990er Jahren vor allem auf den *Demographischen Faktor* zurückzuführen, d.h. die gründungsrelevante Bevölkerungsgruppe ist relativ stark gestiegen. Der erhebliche Rückgang an den Zugängen in die Handwerksrolle bzw. an den Existenzgründungen im Handwerk in den Jahren 2000 bis 2002 geht ebenfalls vor allem auf diesen Faktor zurück. Der Verhaltensfaktor war vor allem in den 1990er Jahren relativ stark gesunken; seitdem ist er bei leichten Anstieg 1998 und 1999 relativ konstant, bevor er 2003 relativ stark anstieg und den negativen Einfluss des Demographischen Faktors überkompensierte.

In den *neuen Bundesländern* ist der Rückgang der Zugangsrate vor allem auf einen Rückgang des Verhaltensfaktors zurückzuführen. Einige Jahre war dieser relativ konstant, so dass eine negative Entwicklung des Demographischen Faktors dominierte. Aber auch hier ist 2003 eine Trendumkehr zu beobachten. Diese ist auf den Anstieg des Verhaltensfaktors, wahrscheinlich in Folge einer „Flucht in die Selbständigkeit“, zurückzuführen.

Im handwerksähnlichen Gewerbe stellen etwa 90 % der Zugänge Existenzgründungen dar. Im Jahr 2003 wurden in diesem Bereich gut 31.000 Betriebe neu gegründet. Die Zahl der Zugänge war in den letzten Jahren kontinuierlich gesunken, 2003 jedoch wieder relativ stark angestiegen.

Im Bereich des mikrosozialen Umfeldes wurden verschiedene Faktoren danach untersucht, ob sie die Gründungsneigung im Handwerk beeinflussen. Dabei zeichnet sich ab, dass bestimmte Persönlichkeitsmerkmale der Befragten (Leistungsmotivation, Problemorientierung, Durchsetzungsbereitschaft und interne Kontrollüberzeugung), die Größe des Herkunftsbetriebes und eine bereits bestehende Selbständigkeit innerhalb der Familie großen Einfluss auf die Gründungsneigung haben. Dagegen scheinen demografische Faktoren wie Alter und Geschlecht, schulische und betriebliche Vorbildung und das makrosoziale Umfeld keine maßgebliche Rolle zu spielen.

Welche Schlüsse lassen sich nun aus diesen Ergebnissen für zukünftige Gründungszahlen im Handwerk ziehen? Hierbei sind zwei Aspekte zu berücksichtigen. Zum einen kann eine Prognose auf bestimmten Annahmen über die voraussichtliche Entwicklung der oben bereits erwähnten Faktoren (Demographischer und des Verhaltensfaktor) erstellt werden. Zum anderen sind aber auch die Veränderungen, die sich durch die Handwerksrechtsnovelle ergeben, in die Überlegungen einzubeziehen.

Sowohl für den demographischen als auch für den Verhaltensfaktor lassen sich gut begründete Annahmen für die zukünftige Entwicklung treffen. So ist davon auszugehen, dass die Bevölkerung in dem Alter, in dem üblicherweise eine Existenzgründung im Handwerk vorgenommen wird, in den nächsten Jahren stark sinken dürfte. Ob dieser Rückgang durch eine hohe Existenzgründungsbereitschaft (Verhaltensfaktor) dauerhaft ausgeglichen werden kann, ist unklar. Eine große Rolle dürfte dabei die wirtschaftliche Entwicklung spielen.

Die Frage stellt sich nun, welche Änderungen sich durch die Novellierung der Handwerksordnung ergeben. Für einen relativ starken Anstieg an Existenzgründern sprechen erste Zahlen von den Handwerkskammern, nach denen gerade diejenigen Gewerke, für die seit dem 01. Januar 2004 keine Meisterprüfung mehr notwendig ist (z.B. Fliesen-, Platten- und Mosaikleger, Gebäudereiniger), einen starken Zuwachs an Gründungen zu verzeichnen haben. Dabei deutet einiges darauf hin, dass es sich hierbei primär um weniger qualifizierte

Personen (i.d.R. ohne Meister- oder Gesellenprüfung) handelt, wobei hier teilweise eine Legalisierung der Schattenwirtschaft vorgenommen wird (z.B. Umgründung von einem handwerksähnlichen Gewerbe zu einem nicht-zulassungspflichtigen Gewerbe, weil dadurch ein Imagegewinn für den Betrieb erhofft wird). Es bleibt abzuwarten, ob es sich hierbei um einen einmaligen Effekt handelt, der bald wieder abebbt, oder um ein längerfristiges Phänomen. Auch ist zu untersuchen, ob sich mit der Existenzgründung nicht auch die Fluktuationsrate in gleichem Ausmaß erhöht, so dass per Saldo die Zahl der Handwerksbetriebe und auch der Handwerksbeschäftigten nicht oder kaum steigt.

In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob sich nicht durch die vielen Existenzgründer ohne besondere Qualifikation das Bild des Handwerks ändern wird. Der Begriff „Handwerk“ dürfte in Zukunft eher eine Art der Tätigkeit bezeichnen und nicht mehr unbedingt mit Qualitätsarbeit assoziiert werden. Umso wichtiger erscheint es daher, die im Handwerk tief verwurzelte Kultur der Selbständigkeit, wie sie sich in den maßgeblichen Determinanten des mikrosozialen Umfeldes zeigt, zu fördern. In diesem Rahmen gedeiht auch die Bereitschaft, ein hohes Qualifikationsniveau anzustreben. Dabei spielt die Meisterprüfung eine hervorragende Rolle. Daher gilt es Anreize zu schaffen, damit dieser Bildungsabschluss seine Bedeutung zur Humankapitalbildung beibehält.

### Literatur

- Angele, J.*: Gewerbeanzeigen 1998, in: *Wirtschaft und Statistik*, (1995, 5), S. 359-364.
- Audretsch, D.B./Fritsch, M.*: On the Measurement of Entry Rates, in: *Empirica*, 21. Jg. (1994), S. 105-113.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung* (Hrsg.): *Berufsbildungsbericht 2003*, BMBF Publik, Bonn 2003.
- Clemens, R./Kayser, G.*: Existenzgründungsstatistik – Unternehmensgründungsstatistik. Zur Weiterentwicklung der Gründungsstatistik des IfM Bonn, IfM-Materialien Nr. 149, Bonn 2001.
- Frick, S. et al.*: Möglichkeiten der Verbesserung des Umfeldes für Existenzgründer und Selbständige: Wege zu einer neuen Kultur der Selbständigkeit, Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung, Heft 25, Essen 1998.
- Heyden, M.*: Bestimmungsründe von Existenzgründungen im Handwerk, Dissertation, Göttingen 2002.
- Klandt, H.*: Aktivität und Erfolg des Unternehmungsgründers: Eine empirische Analyse unter Einbeziehung des mikrosozialen Umfeldes, Reihe: Gründung, Innovation und Beratung, Bd. 1, Bergisch Gladbach 1984.
- König, W./Müller, K./Heyden, M.*: Profile und Motive der Existenzgründer im Handwerk, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte, Heft 49, Göttingen 2003.

- Kritikos, A./Wießner, F.*: Existenzgründungen – Die richtigen Typen sind gefragt, in: IAB Kurzbericht, (2004, 3).
- Müller, G.F.*: Untersuchung biographischer und Messung dispositioneller Bedingungen selbständiger Erwerbstätigkeit. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Universität Koblenz-Landau, Abt. Landau, Fb 8: Psychologie, Arbeits-, Betriebs- und Organisationspsychologie, 1997.
- Müller, K.*: Generationswechsel im Handwerk – eine Untersuchung über das niedersächsische Handwerk –, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 50, Göttingen 1997.
- Existenzgründungsstatistik im Handwerk, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte, Heft 40, Göttingen 2000.
  - Der Generationswechsel im Handwerk im Zeichen von Existenzgründungsprognosen, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte, Heft 52, Göttingen 2003.
- Müller, K./Mecke, I.*: Handwerk in Wolfsburg, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 53, Duderstadt 1997.
- Schmidt, A.G./Kraus, M.*: Qualifikation und Unternehmenskontinuität: Beitrag der Meisterausbildung zur Bestandssicherung von Handwerksunternehmen, Gifhorn 2001.
- Statistisches Bundesamt* (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch 2002, für die Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden 2002.
- Wenz, J.*: Unternehmensgründungen aus volkswirtschaftlicher Sicht, Reihe: Gründung, Motivation und Beratung, Bd. 17, Bergisch Gladbach 1993.



# Strukturwandel im Handwerk

Von Peter Weiss

## A. Einleitung

Dem Handwerk wird oftmals vorgeworfen, dass es innerhalb der Volkswirtschaft ein starres Gebilde sei, in dem zu wenig Wettbewerb vorherrsche, Strukturen konserviert sowie Wachstum und Beschäftigung blockiert würden. Als Ursache wird dabei regelmäßig der große Befähigungsnachweis („Meisterbrief“) ausgemacht, der als allgemeine Zugangsvoraussetzung zur selbständigen Tätigkeit im Handwerk erforderlich ist: Durch den Meisterbrief – so die Argumentation – liege die Gründungsdynamik im Handwerk weit unter dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt, die bestehenden Strukturen blieben vom Wettbewerb verschont, neue Technologien fänden kaum Anwendung und insbesondere würde die Schaffung von zusätzlicher Beschäftigung verhindert. Dementsprechend wird seit langem eine umfassende Liberalisierung des Marktzutritts zum Handwerk gefordert<sup>1</sup>.

Die Argumente zur Strukturkonservierung und Beschäftigungsverhinderung hat die Bundesregierung seit Jahresbeginn 2003 zum Anlass genommen, den großen Befähigungsnachweis als Zugangsvoraussetzung zum Handwerk in den meisten Berufen in Frage zu stellen und nur noch in den so genannten gefahrengeigneten Handwerkszweigen verpflichtend vorzusehen. Mit dem „Dritten Gesetz zur Änderung der Handwerksordnung und anderer handwerksrechtlichen Vorschriften“ wurde das Vorhaben in die Tat umgesetzt und zum 1.1.2004 wirksam<sup>2</sup>. Mit der Abschaffung des Meisterbriefes in fast 60 % der Gewerke sollen – so die Zielsetzung – die Gründungsdynamik im Handwerk beschleunigt, Wachstum wiedererlangt und insbesondere Beschäftigung geschaffen werden.

---

<sup>1</sup> Siehe z.B. *Deregulierungskommission* (1991), *Monopolkommission* (1998), *Monopolkommission* (2001), *Bode* (2003).

<sup>2</sup> *Deutscher Bundestag* (2003).

Bevor mit empirischen Kennzahlen näher beleuchtet wird, ob und in welcher Stärke das Handwerk in der Vergangenheit einem Strukturwandel ausgesetzt war, und wie es darauf reagiert hat, soll zunächst kurz die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Handwerks verdeutlicht werden.

## **B. Bedeutung, Struktur und Charakteristika der Handwerkswirtschaft**

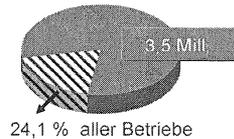
Die Handwerkswirtschaft untergliederte sich bis Ende 2003 in das zulassungspflichtige Vollhandwerk und in das handwerksähnliche Gewerbe, in dem keine an eine Qualifikation gebundene Zugangsvoraussetzung besteht. Nach der Novellierung der Handwerksordnung zum 1.1.2004 verbleiben noch 41 der bislang 94 zulassungspflichtigen Vollhandwerke in der Anlage A der Handwerksordnung. Es ist weiterhin ein Qualifikationsnachweis in Form der Meisterprüfung oder einer gleichwertigen Qualifikation erbracht werden; zu den gleichwertigen Qualifikationen gehört nun auch eine zumindest 6jährige Gesellentätigkeit (davon 4 Jahre in leitender Stellung)<sup>3</sup>. Dagegen wurden 53 der 94 Handwerke zulassungsfrei gestellt und in die neu geschaffene Anlage B1 (zulassungsfreie Handwerke) überführt. Eine Gründung kann in diesen Bereichen ohne jede Qualifikation erfolgen. Die 57 Gewerke des handwerksähnlichen Gewerbes bleiben als zulassungsfreie Gewerbe in der Anlage B1 der Handwerksordnung erhalten; auch hier ist wie schon bislang eine Gründung unabhängig von der Qualifikation möglich.

Durch die Novellierung der Handwerksordnung ändert sich nichts an der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung: Das Handwerk ist nicht nur der vielseitigste Wirtschaftsbereich Deutschlands, vielmehr bildet es mit seinen kleinen und mittleren Betrieben das Kernstück der deutschen mittelständischen Wirtschaft: So waren zum Jahresende 2002 genau 843.661 Betriebe in die Handwerksrollen eingetragen, in denen im Jahresdurchschnitt knapp 5,4 Millionen Menschen arbeiteten und 527.887 Lehrlinge eine handwerkliche Ausbildung erhielten. Damit beschäftigte das Handwerk 13,9 % aller Erwerbstätigen und bildete 32,5 % aller Lehrlinge aus. Mit einem Umsatzvolumen von 484,5 Mrd. € wurden 9,2 % der gesamtwirtschaftlichen Bruttowertschöpfung erwirtschaftet (siehe Abbildung 1).

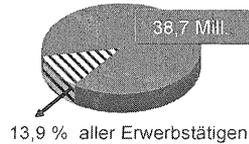
---

<sup>3</sup> Von dieser so genannten „Altgesellenregelung“ sind die 5 in der Anlage A vertretenen Gesundheitshandwerke und die Schornsteinfeger ausgenommen.

<b>Betriebe :</b>	<b>843 661</b>
Anlage A + B1:	666 190
Anlage B2:	177 471



<b>Beschäftigte:</b>	<b>5,36 Mill.</b>
Anlage A + B1:	5,03 Mill.
Anlage B2:	0,33 Mill.



Anlage A + B1:	∅	7,6 Besch./Betrieb
Anlage B2 :	∅	1,9 Besch./Betrieb

Quelle: Deutscher Handwerkskammertag.

Abbildung 1: Handwerkswirtschaft im Jahr 2002

Ein Charakteristikum der Handwerkswirtschaft ist seine – im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen – besonders hohe Arbeitsintensität der Leistungserstellung. Produkte und Dienstleistungen sind stark auf die Kundenpräferenzen individualisiert und erschweren den Einsatz maschineller Produktionstechniken, dabei insbesondere der Serienfertigung. Der Faktor Arbeit mitsamt des aufgebauten Wissens und der vorhandenen Fertigkeiten sind somit Schlüsselgrößen einer leistungsfähigen Handwerkswirtschaft.

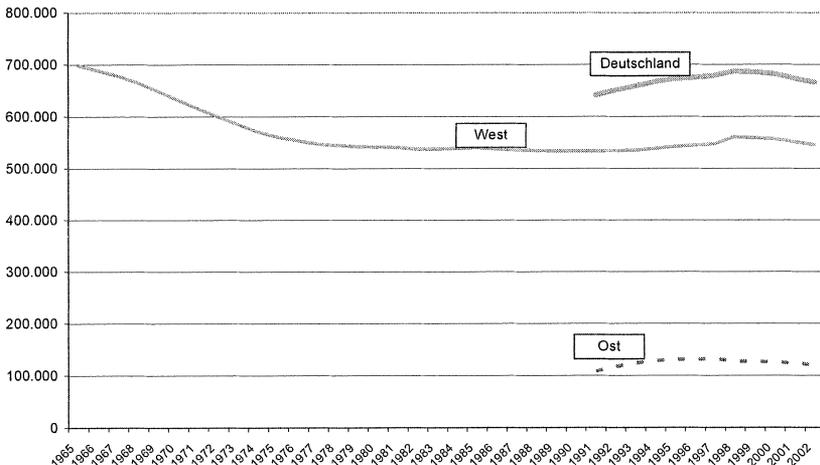
### C. Einflussfaktoren des Strukturwandels im Handwerk

#### I. Langfristige Entwicklungstrends der Handwerkswirtschaft

Bereits in der Phase der Industrialisierung wurde dem Handwerk von vielen Seiten der baldige Niedergang vorausgesagt. Stattdessen behauptete sich das Handwerk trotz aller Krisen und des stetig gestiegenen Wettbewerbsdrucks bis heute als einer der größten Wirtschaftsbereiche in Deutschland. Dabei setzten sich drei übergreifende Trends fort, die seit Anfang des 21. Jahrhunderts zu beobachten sind:

- *Sinkende Betriebszahlen:* Seit der ersten verbindlicheren Erhebung des Handwerks im Jahre 1900 hat die Anzahl der Handwerksbetriebe kontinuierlich abgenommen. Eine Ausnahme bildeten zum einen die Nachkriegs-

zeiten, in denen die durch die Kriege bedingten Betriebsschließungen durch zahlreiche Neugründungen wieder wettgemacht wurden, und zum anderen die deutsche Wiedervereinigung, als in Ostdeutschland in kürzester Zeit ein ähnlicher Besitz von Handwerksbetrieben wie in Westdeutschland hergestellt wurde (siehe Abbildung 2).



Quelle: Deutscher Handwerkskammertag.

Abbildung 2: Entwicklung der Betriebsbestände im Vollhandwerk, 1965–2001

- *Steigende Beschäftigung:* Die Anzahl der Beschäftigten im Handwerk stieg allmählich und trotz mancher Rückschläge an: Zählte das Vollhandwerk im Jahr 1939 rund 2,6 Mill. Mitarbeiter in 791.404 Unternehmen<sup>4</sup>, so waren es im alten Bundesgebiet 1994 bereits knapp 4,9 Mill. Beschäftigte in 454.299 Unternehmen. Hinzu kamen über 1,2 Mill. Beschäftigte im Handwerk der neuen Bundesländer sowie jeweils rund 300.000 Mitarbeiter in den Nebenbetrieben sowie im handwerksähnlichen Gewerbe<sup>5</sup>. Das Gesamt-

<sup>4</sup> Auf den Gebietsstand der Bundesrepublik von 1949 umgerechnet und angeglichen. Siehe *Statistisches Bundesamt* (1952), S. 7.

<sup>5</sup> *Statistisches Bundesamt* (versch. Jahrgänge).

handwerk zählte laut Handwerkszählung des Statistischen Bundesamtes am Stichtag 30.09.1994 rund 6,67 Mill. Beschäftigte.

- *Größere Betriebe:* In der langen Frist sind die Betriebe zugleich immer größer geworden. Während ein Vollhandwerksunternehmen 1939 durchschnittlich gerade 3,3 Mitarbeiter zählte und auch noch in den 1950er Jahren sehr kleinbetrieblich strukturiert war (1949: 3,5 und 1956: 4,8 Mitarbeiter<sup>6</sup>), waren im beschäftigungsstärksten Jahr 1994 pro Unternehmen 11 Mitarbeiter beschäftigt.
- *Umsatzverlagerung:* Während der Umsatz mit den Privaten Haushalten in der Vergangenheit relativ konstant geblieben ist und knapp die Hälfte aller Handwerksumsätze ausmacht, nimmt die Nachfrage der öffentlichen Haushalte seit den 1960er Jahren aufgrund zunehmend angespannterer Haushalte sukzessive ab und lag 1994 bei nur noch 10,3 %; 1967 betrug der Anteil noch 15,7 %. Demgegenüber ist der Umsatz mit gewerblichen Unternehmen angestiegen und betrug zuletzt 41,4 % des gesamten Handwerksumsatzes.
- *Beschäftigtenstruktur:* In den Handwerksbetrieben sind immer weniger Betriebsinhaber tätig; ihre Anzahl ist nicht zuletzt aufgrund der steigenden Anzahl von Kapitalgesellschaften von 899.833 im Jahr 1949 auf nur noch 452.034 im wiedervereinigten Deutschland 1994 gesunken. Dem gegenüber hat das Handwerk den Anteil der weiblichen Beschäftigten vor allem seit den 1970er Jahren kräftig ausgeweitet: Während 1949 erst 17,2 % aller Mitarbeiter im Handwerk Frauen waren, lag dieser Anteil 1976 im alten Bundesgebiet bereits bei 26,0 % und 1994 bereits bei 29,9 %.

Innerhalb dieser „Megatrends“ haben sich erhebliche Wandlungsprozesse der Handwerkswirtschaft ergeben, die auch die strukturellen Veränderungen in der deutschen Volkswirtschaft widerspiegeln:

- Eindeutiger Gewinner des strukturellen Wandels ist das Metall- und Elektrogewerbe: Während die Anzahl der Unternehmen im Zeitraum von 1949-1994/95 von 150.052 auf 181.856 gestiegen ist, wurde die Beschäftigung in diesem Zeitraum um 1,15 Mill. Menschen auf 1,79 Mill. Personen ausgedehnt. Der enorme Beschäftigtenzuwachs hat zu einem Anstieg der durchschnittlichen Beschäftigtengröße der Betriebe von 3,6 (1949) auf 9,8 Mitarbeiter im Jahr 1994 geführt. Die hinter dieser Entwicklung stehende Technologisierung der Volkswirtschaft einschließlich der starken Auslandsnachfrage nach deutschen Investitionsgütern haben dazu beigetragen, dass die Gewerbe des Elektro- und Metallhandwerks 1994 einen Anteil von

---

<sup>6</sup> Statistisches Bundesamt (versch. Jahrgänge).

48,1 % am gesamten Handwerksumsatz im alten Bundesgebiet erzielten und 34,9 % aller Handwerksmitarbeiter stellten. Dem entsprechend lag die Beschäftigtenproduktivität im Jahr bei 188.925 DM und mit weitem Abstand an erster Stelle.

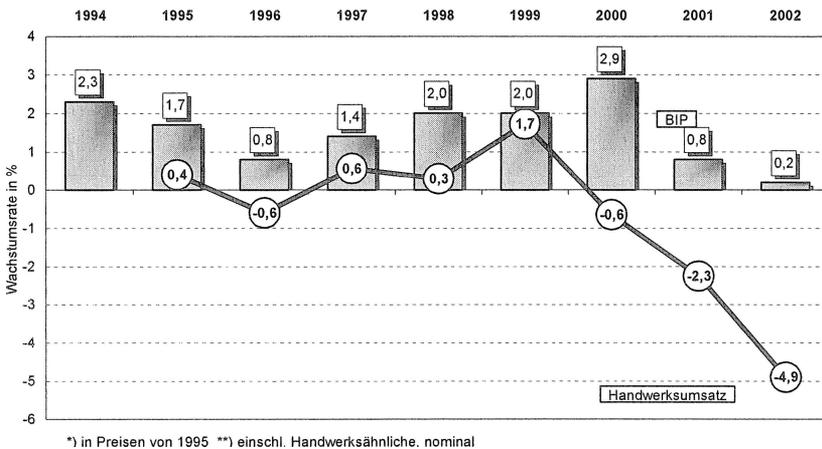
- Als Gewinner des strukturellen Wandels sind auch die Gewerbe für Gesundheits- und Körperpflege sowie chemische und Reinigungsberufe einzustufen: Zwar sind die Unternehmenszahlen von 1949 nur um rund 10.000 auf 68.516 Unternehmen im Jahr 1995 angestiegen, allerdings wurde die Beschäftigung von 183.490 auf 1.024.336 Mitarbeiter ausgeweitet. Hierin kommt zum einen die fortschreitende Dienstleistungsorientierung in der Gesellschaft (Gebäude- und Textilreinigungsberufe) zum Ausdruck, zum anderen aber auch die Ausweitung der Gesundheitsnachfrage aufgrund der Tendenz einer zunehmenden Überalterung der Bevölkerung.
- Dagegen wurden die ehemals starken und erfolgreichen Handwerksbereiche wie die Gewerke des Textil-, Bekleidungs- und Ledergewerbes durch industrielle Massenfertigung aus dem In- und Ausland in ein Nischendasein gedrängt. Die Unternehmenszahlen sanken aufgrund der starken Verdrängungseffekte bereits seit den 1960er Jahren kontinuierlich und stark ab. Von 271.709 Unternehmen blieben bis 1995 nur noch 48.324 übrig, die Beschäftigung sank im gleichen Zeitraum von 569.805 auf 86.834 Mitarbeiter.
- Relativ stabil entwickelten sich dagegen das Bau- und Ausbaugewerbe und das Nahrungsmittelgewerbe. In beiden Bereichen sanken zwar die Unternehmenszahlen, jedoch wurde die Beschäftigung dem gegenüber leicht ausgedehnt. Der Strukturwandel hat die Unternehmen in diesen traditionellen Handwerksbranchen erst ab Mitte der 1990er Jahre voll erfasst.

## II. Beschleunigung des Strukturwandels in den 1990er Jahren

Nach der deutschen Wiedervereinigung hat das Handwerk eine Entwicklung in zwei sehr unterschiedlichen Phasen vollzogen: Zunächst hat die Handwerkswirtschaft nach 1990 maßgeblich die in den neuen Bundesländern notwendige Umstrukturierung zu marktwirtschaftlichen und mittelständischen Strukturen vorangetrieben. Während 1989 rd. 80.000 Betriebe im Handwerk der ehemaligen DDR existierten, konnten 1996 bereits über 131.000 Handwerksbetriebe in der Handwerksrolle gezählt werden (+64 %). Die Beschäftigtenzahlen im ostdeutschen Handwerk konnten während dieser „Umbauphase“ von 430.000 auf mehr als 1,2 Millionen ausgeweitet werden (+179 %). Parallel dazu hatte die Wiedervereinigung auch erhebliche positive Beschäftigungs- und Umsatzeffekte

te in der Handwerkswirtschaft des alten Bundesgebietes. Vor dem Hintergrund dieser Aufbauleistung ist das Handwerk bundesweit enorm gewachsen und beschäftigte in der Hochphase im Jahr 1994 knapp 6,7 Mill. Mitarbeiter einschl. des handwerksähnlichen Gewerbes.

Spätestens seit dem Winter 1995/96 ist das Handwerk aber in den Sog der gesamtwirtschaftlichen Nachfrageschwäche und der zunehmend verschlechterten Rahmenbedingungen für unternehmerische Aktivitäten hineingezogen worden. Umsatzeinbrüche, sinkende Auftragsbestände und rückläufige Investitionen charakterisierten die Situation in vielen Gewerken. Das Handwerk blieb mit seiner Umsatzentwicklung seither jeweils deutlich hinter der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung zurück (siehe Abbildung 3). Dabei fielen die Umsatzeinbußen in den neuen Bundesländern wesentlich stärker aus als in Westdeutschland.

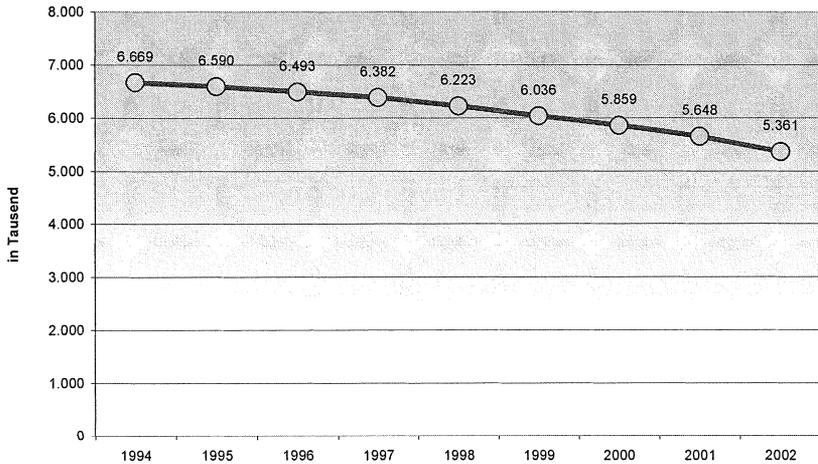


Quelle: Deutscher Handwerkskammertag, Statistisches Bundesamt.

Abbildung 3: Entwicklung von Bruttoinlandsprodukt und Handwerksumsatz in Deutschland – Veränderungen gegenüber dem Vorjahr

Ursächlich für die im Vergleich zur Gesamtwirtschaft unterdurchschnittliche Entwicklung waren insbesondere die anhaltende und sich verstärkende Schwäche der Binnennachfrage, die unzureichende Auftragsituation auch aus den Kommunen und der zunehmende Wettbewerbsdruck durch in- und ausländische

Anbieter. Zugleich haben sich die Rahmenbedingungen für die beschäftigungsintensiven und auf Flexibilität des Arbeitseinsatzes angewiesenen Handwerksbetriebe erheblich verschlechtert. Die negative Entwicklung seit 1995 hat im Gesamthandwerk bis Ende 2002 mehr als 1,3 Mill. Arbeitsplätze gekostet (siehe Abbildung 4).



Quelle: Deutscher Handwerkskammertag, Statistisches Bundesamt.

Abbildung 4: Beschäftigte im Handwerk, 1994–2002

Neben den konjunkturellen Negativentwicklungen haben sich auch die strukturellen Einflussfaktoren im Handwerk in den 1990er Jahren erheblich verschärft; die Handwerksbetriebe bewegen sich seither in einem stark veränderten Wettbewerbsumfeld:

- *Zunehmender Konkurrenzdruck:* Der Wettbewerb hat sich erheblich intensiviert. Immer mehr Anbieter aus Industrie und Handel drängen auf die handwerklichen Märkte und verschärfen ebenso wie die zunehmende Anzahl ausländischer Anbieter den Wettbewerb, dabei forcieren sie die Marktprozesse vielfach durch einen hart geführten Preiswettbewerb. Hinzu kommt, dass neben Industrie und Handel inzwischen auch die Kommunen aus Finanznot auf die Märkte drängen und mögliche Zukunftsmärkte wie das Facility-Management frühzeitig – und nicht selten subventioniert – besetzen.

- *Individualisierung der Nachfrage:* Die Nachfrage aus dem privaten, unternehmerischen und öffentlichen Bereich wird immer individualisierter und ist zumeist verbunden mit der stärkeren Nachfrage nach integrierten Dienstleistungen. Diese „Speziallösungen“ stellen zwar aufgrund des höheren Aufwands bei der Erstellung der Produkte eine Herausforderung für die Betriebe dar, sie sind aber vor allem als Chance anzusehen, zumal man sich in Nischen vom reinen Preiswettbewerb abkoppeln kann.
- *Nachfrage nach Komplettangeboten:* Die Kundenbedürfnisse haben sich in der Vergangenheit auch in Richtung von „Komplettangeboten“ verändert. Kunden fragen verstärkt „Leistungen aus einer Hand“ nach, wobei neben der Lieferung des eigentlichen Produkts auch Montage, Instandhaltung, Reparatur sowie Lieferung und Entsorgung zum erweiterten Dienstleistungsspektrum zählen. Damit wird die enge Zusammenarbeit von Gewerken noch stärker notwendig. Der Bereich des Facility-Managements ist ein Paradebeispiel für die Nachfrage nach Komplettleistungen und das damit verbundene breite Leistungsspektrum, das von den Handwerksbetrieben erwartet wird. Alle relevanten Aktivitäten der Hausbewirtschaftung müssen geplant, koordiniert und umgesetzt werden.
- *Globalisierung:* Sowohl direkt (Zusammenarbeit von Handwerksbetrieben mit „Global Players“ z.B. im Zulieferbereich) als auch indirekt (durch im Inland angebotene Produkte und Dienstleistungen und strukturelle Änderungen) erzwingt die Globalisierung eine kontinuierliche und immer schnellere Überprüfung der Leistungspalette von Handwerksbetrieben. Die laufende Integration neuer Technologien und die Ausweitung der Dienstleistungsangebote ist notwendig.
- *Veränderungen der Wertschöpfungsketten und Zulieferstrukturen:* Durch die Globalisierung und weltweite Aktivitäten ist die Industrie gezwungen, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren. Die Ausgliederung von Bereichen, die nicht das unmittelbare Geschäft betreffen, hat die Zulieferstrukturen verändert und neue, zusätzliche Aufgaben für die Handwerksbetriebe gebracht. Es werden immer mehr Aktivitäten notwendig, um sich in der Zulieferkette behaupten zu können. Diese Entwicklung erfordert von den handwerklichen Zulieferern zur Industrie, ihre Zusatzleistungen weiter zu steigern und in die Bereiche Forschung, Entwicklung, Planung und Design auszuweiten. Handwerksbetriebe müssen sich den neuen Herausforderungen stellen, sonst rutschen sie in der Zuliefererkette ab und werden als reine Teilelieferanten Subunternehmer, und somit das schwächste Glied in der Zulieferkette.
- *Technologisierung:* In den vergangenen Jahrzehnten beschleunigte sich der technologische Wandel stark, der Technologiegehalt der Produkte nahm

beständig zu. Mit dieser Entwicklung waren verkürzte Technologiehalbwertzeiten und verkürzte Produktlebenszyklen verbunden. Die Notwendigkeit einer immer stärkeren und schnelleren Integration der neuen Technologien hat viele Handwerksbetriebe nicht nur vor Schwierigkeiten gestellt, sondern in vielen Gewerken auch einen grundlegenden Wandel der Arbeitsinhalte und -strukturen erzwungen (z.B. Feinwerkmechaniker, Metallbauer und Kfz-Techniker). Zudem haben die neuen Technologien bei vielen Produkten auch zu einer modularen oder Einwegbauweise geführt, die Reparaturen nicht mehr zulassen. Dadurch hat ein früher wichtiger Markt des Handwerks stark an Bedeutung verloren.

- *Internet und e-commerce*: Die Globalisierung wird begleitet von den technologischen Revolutionen Internet und e-commerce; beide neuen Technologien setzen sich wesentlich schneller als frühere Basistechnologien in Gesellschaft und Wirtschaft durch und definieren die Geschäftswelt neu. Mit den neuen Technologien steigen die Möglichkeiten auf der Beschaffungs- und Absatzseite: Durch eine wesentlich höhere Transparenz lassen sich über den weltweiten Einkauf neuer oder günstigerer Produkte und neuer Technologien Wettbewerbsvorteile realisieren und das eigene Leistungsprofil erweitern. Zudem lassen sich neue Kundenschichten erschließen (z.B. Überseeverkauf der Holzspielzeughersteller oder Konditoren) und es werden gänzlich neue Angebote von Produkten und Dienstleistungen möglich (z.B. virtueller Tischlereiverbund mit Maßfertigung).
- *Verschlechterung der Rahmenbedingungen*: Für die am Standort produzierenden Betriebe haben sich in den vergangenen Jahrzehnten insbesondere die kostenbestimmenden Rahmenbedingungen verschlechtert, so dass die Preiswettbewerbsfähigkeit stark gelitten hat. Damit sind auch die Möglichkeiten gesunken, mit günstigeren ausländischen Wettbewerbern zu konkurrieren. Verantwortlich für diese Verschlechterungen waren vor allem die gesetzlich verursachten Kostenbestandteile: So stiegen die Beitragssätze zu der gesetzlichen Sozialversicherung alleine im Zeitraum von 1970 bis 2002 von 26,5 % auf 41,3 %, weitere Steigerungen im Jahr 2003 sind bereits vollzogen. Die staatlich induzierten Kostensteigerungen sowie gestiegene Steuersätze haben dazu beigetragen, dass viele handwerkliche Produkte und Dienstleistungen für den Durchschnittsbürger teuer geworden sind und somit Ausweichangebote nachgefragt werden. Diese Entwicklung wird daran deutlich, dass ein Handwerksgeselle heutzutage 5-6 Stunden arbeiten muss, um sich eine Stunde seiner eigenen Gesellenarbeit leisten zu können. Diese Relation lag Anfang der 1960er Jahre noch bei lediglich 2 Stunden Arbeitseinsatz.
- *Schwarzarbeit*: In Folge der Lasten der Deutschen Einheit und einer fehlerhaften Finanzpolitik sind die Belastungen des Faktors Arbeit in den

1990er Jahren nochmals stark gestiegen, die Nettolöhne und -gehälter stagnierten nach anfänglich starken Steigerungen aufgrund der wachsenden Steuer- und Abgabenbelastungen. Die Verteuerung der arbeitsintensiven Leistungen hat der Schattenwirtschaft in der abgelaufenen Dekade einen Boom beschert und dem Handwerk auf massive Weise Wachstumspotentiale entzogen.

- *Do-it-yourself*: Im Zuge einer zunehmenden Freizeitorientierung hat sich auch der Trend zum „Do-it-yourself“ stark auf die Umsatzpotentiale im Handwerk ausgewirkt. Diese Entwicklung ist von besonderer Bedeutung, weil die privaten Haushalte die wichtigsten Nachfrager nach Handwerksleistungen sind. Do-it-yourself-Aktivitäten stehen dabei im direkten Wettbewerb zu handwerklichen Angeboten, und werden zudem dadurch gefördert, dass hochwertige und in der Anschaffung teure Maschinen leihweise in Baumärkten zu erhalten sind.

#### **D. Kennzahlen des strukturellen Wandels und der Unternehmensdynamik im Handwerk seit 1990**

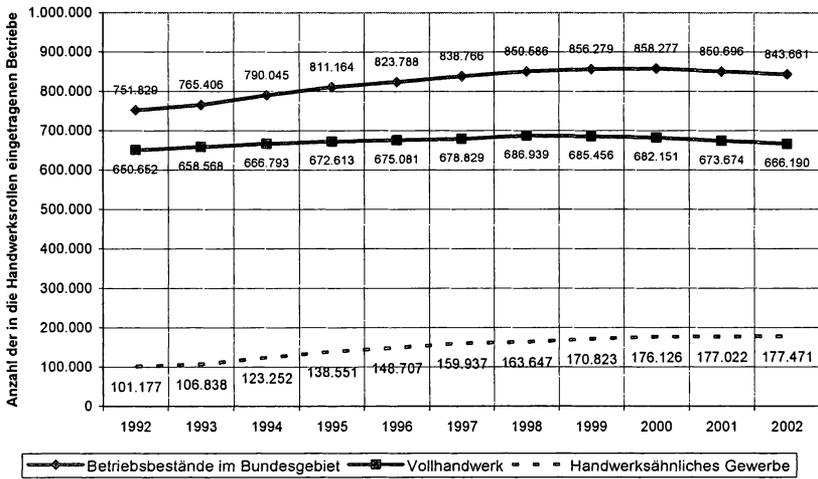
Der Strukturwandel im Handwerk lässt sich aus der amtlichen Statistik kaum nachvollziehen, zumal die Statistischen Ämter im Rahmen der gesetzlich vorgeschriebenen vierteljährlichen Handwerksberichterstattung seit 1996 keine Absolutzahlen mehr ausweisen und das Handwerk auch in vielen anderen Statistiken nicht mehr separat erfasst und ausgewiesen wird. Zudem ist die nach dem Handwerksstatistikgesetz im Zeitraum von 2003-2005 anstehende Handwerkszählung, die im Abstand von 8-10 Jahren eine Bestandsaufnahme leisten und die strukturellen Wandlungsprozesse im Handwerk aufzeigen soll, per Verordnung auf den Zeitraum 2007-2009 verschoben worden. Für die stattdessen beabsichtigte Auswertung des Unternehmensregisters sind Ergebnisse frühestens 2005 zu erwarten. Gleichwohl können aus den Berechnungen des ZDH und der noch verbliebenen Angaben zum Handwerk aus der amtlichen Statistik einige interessante strukturelle Wandlungsprozesse herausgearbeitet und die Dynamik im Handwerkssektor genauer untersucht werden.

### **I. Betriebe und Beschäftigung**

#### *1. Betriebe*

Das Handwerk hat vor dem Hintergrund der vielfältigen strukturellen Herausforderung und der binnenwirtschaftlichen Nachfrageschwäche in einer bislang nicht da gewesenen Länge und Intensität seit 1994 kontinuierlich und er-

heblich an Beschäftigung eingeüßt; zudem sind auch die Umsätze seit dem Jahr 2000 stark rückläufig (Abbildungen 3 und 4). Demgegenüber vollzog sich bei der Betriebszahlenentwicklung zunächst ein entgegengesetzter Trend: Die Anzahl der in die Handwerksrollen eingetragenen Betriebe ist bis einschließlich 2000 kontinuierlich gestiegen; erst ab dem Jahr 2001 nahmen die Betriebszahlen von hohem Niveau kommend leicht ab. Dabei sind die Betriebszahlen im Vollhandwerk bereits seit 1999 rückläufig, während das handwerksähnliche Gewerbe bis in das Jahr 2002 hinein – wenn auch nur leicht – Zuwächse verzeichnen konnte (Abbildung 5).

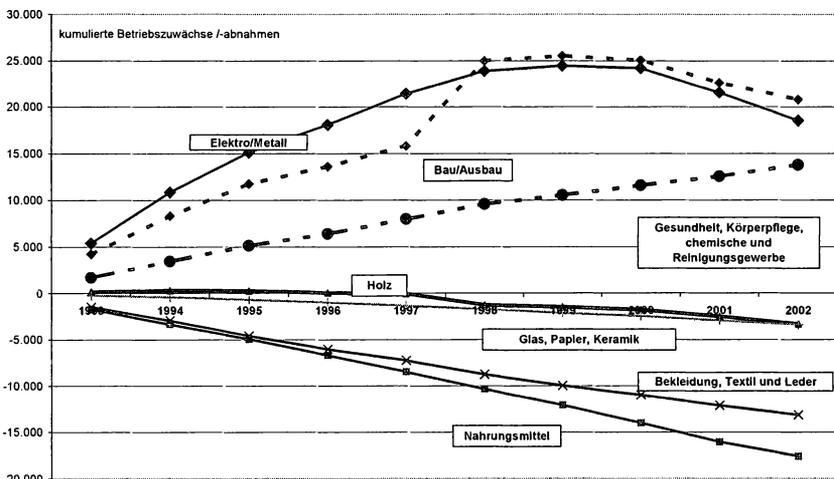


Quelle: Deutscher Handwerkskammertag.

Abbildung 5: Entwicklung der Betriebsbestände  
im Gesamthandwerk (einschließlich handwerksähnliches Gewerbe)  
in Deutschland, 1992–2002

Wie stark sich der strukturelle Wandel innerhalb des Handwerks in den vergangenen Jahren beschleunigt hat, wird auch bei einer genaueren Betrachtung der Betriebsentwicklung deutlich, wenn man die absoluten Veränderungen kumuliert darstellt (siehe Abbildung 6). Seit 1993 haben sich die Betriebszahlen im Elektro- und Metallgewerbe um 18.515 Einheiten erhöht, wobei insbesondere im Geschäft für den gewerblichen Bedarf aufgrund des hohen Wachstums des gesamtwirtschaftlichen Exports gute Zukunftsperspektiven für eine Selbstständigkeit im Handwerk gesehen wurden. Ein nicht unbedeutender Teil der Gründungen ist jedoch auch auf die stark vertretenen baunahen Gewerken zurückzuführen.

Mit 20.777 Betrieben ist auch der Betriebsbestand in der Gewerbegruppe Bau- und Ausbaugewerbe seit 1993 stark angestiegen, jedoch sind hier rund 8.000 Gerüstbauerbetriebe abzuziehen, die mit der Novellierung der Anlage A der Handwerksordnung zum 1.4.1998 schlagartig dem Vollhandwerk zugerechnet wurden. Der übrige Zuwachs an Betrieben ist in vielen Fällen darauf zurückzuführen, dass sich arbeitslos gewordene Handwerksgehlen, sofern sie über den großen Befähigungsnachweis oder eine entsprechende Qualifikation verfügten, selbständig gemacht haben. In den neuen Bundesländern wurde dieser Gründungsprozess aus der Arbeitslosigkeit heraus durch Überbrückungsgelder sowie Mittel der aktiven Arbeitsmarktpolitik stark unterstützt.



Quelle: Deutscher Handwerkskammertag.

Abbildung 6: Kumulierte absolute Veränderung im Betriebsbestand des Vollhandwerks, 1993–2002

Einen echten und beträchtlichen Zuwachs konnte demgegenüber in der Gewerbegruppe „Gesundheit und Körperpflege, chemische und Reinigungsberufe“ beobachtet werden, in welcher innerhalb des Beobachtungszeitraums 13.764 Betriebe zum Bestand hinzugekommen sind. Hierin kommen im Wesentlichen der wachsende Anspruch der Bevölkerung an das persönliche Wohlbefinden, die Überalterung der Bevölkerung und die steigende Dienstleistungsnachfrage im Reinigungsbereich zum Ausdruck.

Demgegenüber hat sich in den Berufen des Bekleidungs-, Textil- und Ledergerbes der bereits seit den 1960er Jahren anhaltende Trend kontinuierlich

sinkender Betriebszahlen weiter fortgesetzt: Seit 1993 war ein erheblicher Rückgang der Betriebszahlen in dieser Gewerbegruppe um 13.158 Betriebe zu verzeichnen. In diesen Zahlen kommt insbesondere zum Ausdruck, dass in diesen Gewerken ein zufrieden stellendes Einkommen am Hochlohnstandort Deutschland allenfalls mit Nischenangeboten vor allem in kaufkräftigen Großstadtlagen zu erzielen ist.

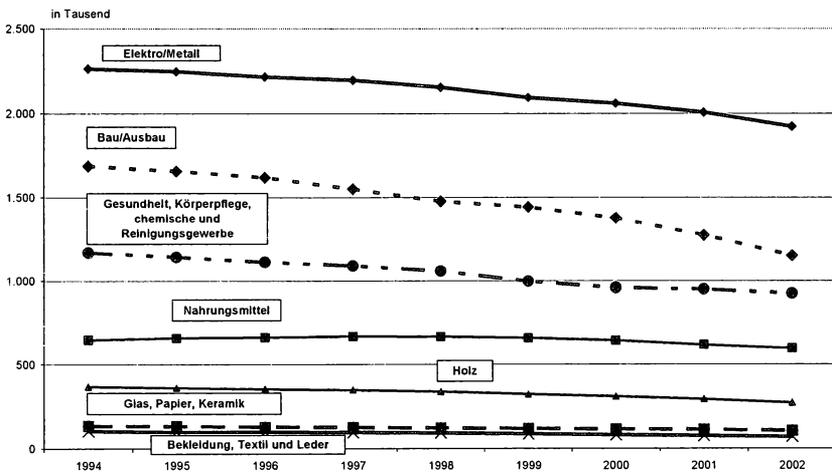
Die stärksten Rückgänge der Betriebszahlen waren allerdings in den Nahrungsmittelhandwerken zu beobachten, in denen gegenüber 1993 genau 17.594 Einheiten gezählt werden konnten. Im Vergleich zu den anderen Gewerbegruppen stehen hinter diesen Veränderungen allerdings bewusste und gewollte Prozesse: Das Nahrungsmittelgewerbe hat mit einer erheblichen Konzentration auf die aus Industrie und Handel eindringende Nachfrage reagiert und versucht über die Bündelung der Kräfte und die Nutzung von Synergieeffekten der gestiegenen Konkurrenz Paroli zu bieten. Der Konzentrationstrend zu weniger und größeren Betrieben geht allerdings auch mit einer noch stärkeren und flächen-deckenderen Filialisierung einher, die von technologischen Neuerungen wie kleinen und mobilen Backöfen unterstützt wird.

Unter dem Strich bleibt festzuhalten, dass die Betriebszahlen im Vollhandwerk bis 1998 um insgesamt 28.371 gegenüber 1993 gewachsen sind (4,3 %); damit war das relative Wachstum ähnlich hoch wie das der umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen laut Umsatzsteuerstatistik. Seit 1999 sind die Betriebszahlen allerdings gesunken: Sie lagen im Jahr 2002 nur noch um 7.622 Einheiten oder 1,2 % über dem Stand von 1993. Dies lässt auf eine nachlassende Gründungsdynamik im Handwerk schließen.

## *2. Beschäftigung*

Auch die Struktur der Beschäftigtenentwicklung seit 1994 verdeutlicht den beschleunigten Strukturwandel (siehe Abbildung 7). Der stärkste Beschäftigtenabbau war in der Gewerbegruppe Bau und Ausbau zu verzeichnen, in der im Beobachtungszeitraum 537.000 Arbeitsplätze verloren gingen. Die stark gesunkene Baunachfrage hat zudem in den zahlreichen stark vom Bau abhängigen Gewerbezeigen des Elektro- und Metallgewerbes (Installateur und Heizungsbauer, Elektrotechniker und Metallbauer) zu einem Rückgang von 341.000 Beschäftigten beigetragen. Hinzu kommen 97.000 verlorene Stellen im Holzgewerbe, die sich ebenfalls vorrangig aus der massiv gesunkenen Nachfrage nach Bau-, Modernisierungs- und Sanierungsleistungen erklären. Relativ stabil entwickelte sich dagegen das Nahrungsmittelgewerbe, das nicht nur der zunehmenden Konkurrenz aus Industrie und Handel, sondern auch den BSE- und MKS-Skandalen trotzen konnte und in der Bilanz „nur“ 51.000 Arbeitsplätze

weniger zählte als 1994. Allerdings hat sich auch im Nahrungsmittelgewerbe am kurzen Ende der Beschäftigtenabbau beschleunigt, zumal die Endverbraucher im Zuge der sehr stark ausgeprägten Kaufzurückhaltung in den meisten Fällen bei ihrer Kaufentscheidung oftmals allein den Preis in den Vordergrund rücken und Discountware bevorzugen.



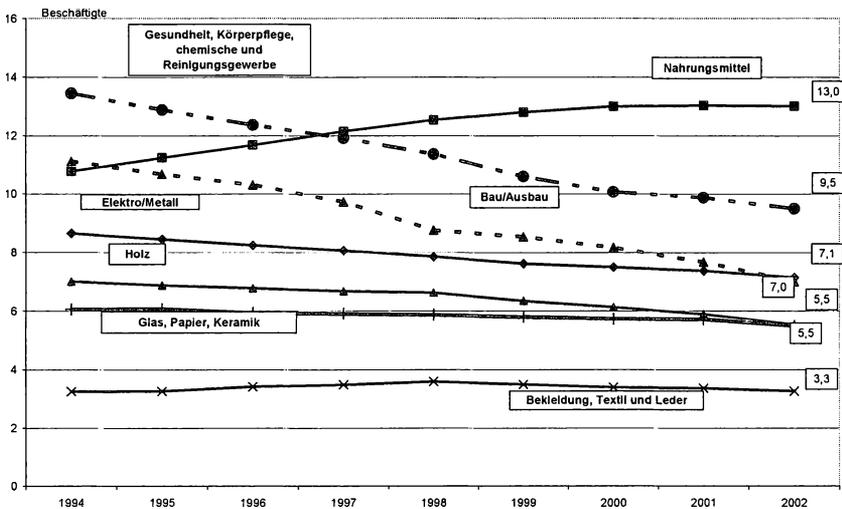
Quelle: Deutscher Handwerkskammertag, Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen.

Abbildung 7: Beschäftigungsentwicklung im Vollhandwerk, 1994–2002

Aufgrund der rückläufigen Beschäftigung ist die durchschnittliche Beschäftigtenzahl in den Betrieben stark gesunken, dabei besonders stark in den Betrieben des Bau- und Ausbaugewerbes: Während im Jahr 1994 jeder Bau- und Ausbaubetrieb im Durchschnitt noch 11,1 Personen beschäftigte, waren es 2002 gerade noch 7,0 Mitarbeiter (siehe Abbildung 8). Die Entwicklung in diesem krisengeschüttelten Bereich wurde durch eine hohe Gründungsdynamik arbeitslos gewordener Handwerksgehlen bis 1999 verstärkt: Allerdings waren mit den wachsenden Betriebszahlen keine Beschäftigungseffekte verbunden, zumal das strukturell rückläufige Umsatzvolumen unter mehr Betrieben aufgeteilt werden musste. Vielmehr haben die im Rahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik unterstützten Gründungen mit stark subventionierten Stundenverrechnungssätzen nicht selten auch wirtschaftlich gesunde und leistungsfähige Betriebe an den Rand der wirtschaftlichen Existenzgefährdung gebracht und Arbeits- und Ausbildungsplätze bedroht, dabei insbesondere in Ostdeutschland.

Wesentlich weniger Beschäftigte im Durchschnitt eines Betriebes sind auch in der Gewerbegruppe „Gesundheit und Körperpflege, chemische und Reini-

gungsberufe“ zu registrieren: Nachdem 1994 noch durchschnittlich 13,4 Mitarbeiter in jedem Betrieb tätig waren, sind es im Jahr 2002 lediglich 9,1 gewesen. Hier dürften neben dem spürbaren Beschäftigtenabbau insbesondere auch Ausgründungen für die Negativentwicklungen verantwortlich sein. Weniger stark haben sich dagegen die durchschnittlichen Beschäftigtenzahlen im Elektro- und Metallgewerbe von 8,7 auf 7,1 nach unten bewegt, weil die inzwischen hohe Anzahl von handwerklichen Zulieferbetrieben zur Industrie hier zumindest teilweise die kräftigen Beschäftigtenverluste der bauabhängigen Gewerbe in dieser Gruppe kompensieren konnte. Entgegen dem Trend hat das Nahrungsmittelgewerbe seine durchschnittliche Beschäftigtenanzahl pro Betrieb von 10,8 Mitarbeitern (1994) auf 13,0 im Jahr 2002 steigern können. Dies ist – neben der verhältnismäßig höheren Beschäftigtenstabilität – vor allem auf die starken Konzentrationsprozesse im Nahrungsmittelgewerbe (Bäcker) zurückzuführen.



Quelle: Deutscher Handwerkskammertag, Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen.

Abbildung 8: Beschäftigte pro Betrieb im Vollhandwerk, 1994–2002

Die Entwicklung von Umsätzen und Beschäftigten im Vollhandwerk zeigt allerdings auch, dass sich die Beschäftigtenproduktivität in diesem Zeitraum erheblich erhöht hat. Hierfür ist nicht zuletzt die verstärkte Nutzung neuer Technologien im Handwerk verantwortlich. Dabei spielen die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien eine wesentliche Rolle. Nach einer ZDH-Umfrage aus dem Jahr 2000 nutzten bereits damals 49,3 % der Hand-

werksbetriebe die Vorteile des World Wide Web, zumeist ganz gezielt für die betrieblichen Zwecke. Nach einer neueren Untersuchung der Handwerkskammer Chemnitz aus dem Frühjahr 2002 gaben sogar schon 76,7 % der Befragten im Kammerbezirk eine Nutzung des Internet bzw. des elektronischen Geschäftsverkehrs an. Darüber hinaus haben sich in den vergangenen Jahren zahlreiche herausragende Innovationen in den beschäftigungs- und umsatzstarken Berufen des Handwerks durchgesetzt. Beispielhaft seien genannt:

- CAD/CAM im Metallbau, Elektroinstallation, SHK-Handwerk;
- Solarenergie-Nutzung, Einsatz der Wärmepumpe im Bereich SHK-Handwerk;
- CNC-Technik für alle metall- und holzverarbeitenden Berufe;
- Lasertechnik;
- Digitaltechnik bei Fotografen.

## II. Gründungen und Gründungsquote

Neben der Entwicklung von Betrieben und Beschäftigten können auch die Gründungszahlen einen Hinweis auf die Stärke und die Richtung des strukturellen Wandels in einzelnen Wirtschaftsgruppen liefern. Allerdings stellen die Statistischen Ämter eine Gründungsstatistik für das Bundesgebiet erst seit 1997 bereit; zudem wurden Angaben für das Handwerk nur bis einschließlich zum Jahr 1999 ausgewiesen. Aufgrund einer erkannten Untererfassung verzichtet das Statistische Bundesamt seit 2000 auf den Ausweis des Handwerks in der Gründungsstatistik. Demgegenüber verfügt der Zentralverband des Deutschen Handwerks im Rahmen der organisationseigenen Handwerksrollenstatistik über Möglichkeiten, das jährliche Gründungsgeschehen im Handwerk über längere Zeiträume zu verfolgen. Im Folgenden sollen die Ergebnisse beider Berechnungsmöglichkeiten herangezogen werden, um die Entwicklung und die Dynamik in diesem Bereich näher zu beleuchten.

Die Berechnungen des ZDH basieren auf der – aus Erfahrungswerten gewonnenen – Annahme, dass 67 % aller in einem Jahr zu verzeichnenden Betriebszugänge zur Handwerksrolle echte Neugründungen sind. Dabei wird ausgeklammert, dass die in den übrigen Zugängen enthaltenen Betriebsübernahmen ebenfalls als Gründung anzurechnen wären; die Gründungsdynamik geht somit über die dargestellten Daten hinaus. Aufbauend auf diesen Annahmen wurden im Zeitraum 1992-2002 jährlich zwischen 38.616 und 28.774 Vollhandwerksbetriebe neu gegründet. Allerdings ist hierbei zu berücksichtigen, dass die Gründungszahlen bis zum Jahr 1999 mit 35.950 auf einem sehr hohem Niveau lagen und erst ab dem Jahr 2000 abrupt zurückgegangen sind (siehe Tabelle 1).

Eine ähnliche Entwicklung für die Gründungsdynamik zeigt sich auch in der amtlichen Gründungsstatistik, in der allerdings schon ab dem Jahr 1999 ein starker und aus den Handwerksrollenstatistiken nicht erklärbarer Einbruch der neu gegründeten Unternehmen zu beobachten war.

*Tabelle 1*  
**Existenzgründungen im Vollhandwerk**  
1990–2002

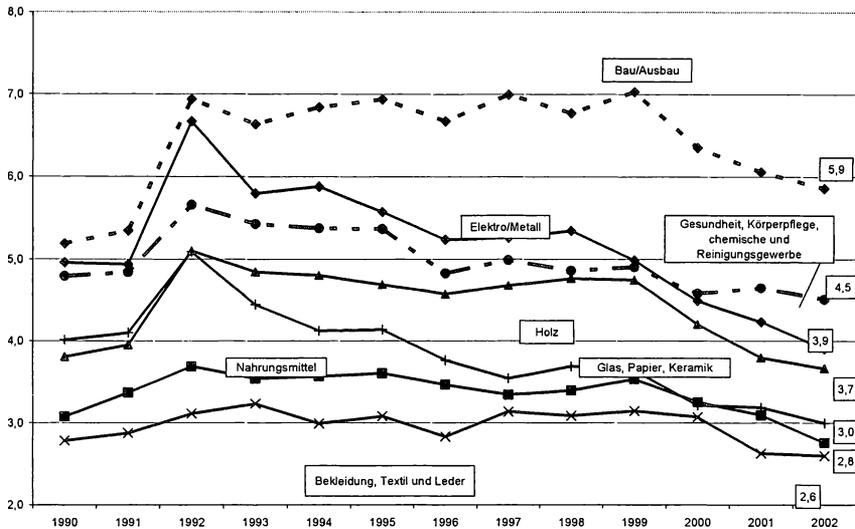
	Bau- und Ausbau	Elektro- und Metall	Holz	Bekleidung, Textil und Leder	Nahrungsmittel	Gesundheits- u. Körperpfl., chemische u. Reinigungsgerwerbe	Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	Insgesamt
1990 West	6.052	9.665	1.648	901	1.791	3.386	696	24.139
1991 West	6.291	9.735	1.701	892	1.889	3.436	708	24.653
1992	9.951	16.713	2.665	1.079	2.337	4.725	1.147	38.616
1993	9.794	14.845	2.539	1.072	2.181	4.624	990	36.044
1994	10.380	15.376	2.523	948	2.140	4.674	911	36.952
1995	10.766	14.814	2.462	926	2.105	4.756	903	36.732
1996	10.479	14.069	2.391	810	1.964	4.340	811	34.863
1997	11.140	14.317	2.442	860	1.834	4.565	751	35.909
1998	11.400	14.668	2.428	799	1.800	4.523	766	36.386
1999	11.876	13.721	2.409	777	1.813	4.612	742	35.950
2000	10.703	12.330	2.121	726	1.605	4.355	645	32.485
2001	10.060	11.516	1.887	592	1.463	4.465	624	30.607
2002	9.623	10.505	1.792	559	1.337	4.386	573	28.774

*Quelle:* Deutscher Handwerkskammertag.

Dabei spiegelt das Gründungsgeschehen in den Gewerbegruppen des Handwerks einerseits die Stärke der jeweils vertretenen Handwerke wider, zum anderen aber auch die Attraktivität der darin enthaltenen Gewerbebezüge. Diesbezüglich ist festzuhalten, dass die mit weitem Abstand meisten Gründungen jeweils in den Gewerbegruppen „Bau und Ausbau“ mit zuletzt 10.060 Gründungen im Jahr 2001 sowie „Elektro und Metall“ (11.516) stattgefunden haben, gefolgt von der Gewerbegruppe für „Gesundheit und Körperpflege“ (4.465).

Die absoluten Gründungszahlen sagen jedoch relativ wenig über die Dynamik des Gründungsgeschehens im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen aus. Hierfür ist die Gründungsquote heranzuziehen. Dabei soll zunächst ein Blick auf die Gründungsquote in den Gewerbegruppen des Handwerks geworfen werden: Bezogen auf den Betriebsbestand in den Handwerksrollen verzeichnet das Bau- und Ausbaugewerbe mit 5,9 % neugegründeten Unternehmen im Jahr 2002 die höchste Gründungsquote im Vollhandwerk. Das Elektro- und Metallgewerbe kommt dem gegenüber auf eine Gründungsquote von 4,2 %. Auffällig ist aber vor allem, dass die Gründungsdynamik in allen Gewerbegruppen seit den Jahren 1999/2000 stärker rückläufig ist; einzige Ausnahme bildet

die Gewerbegruppe für „Gesundheit und Körperpflege, chemische und Reinigungsgewerbe“, in der die Gründungsquote sogar auf zuletzt bei 4,5 % auf hohem Niveau stagniert ist (Abbildung 9).



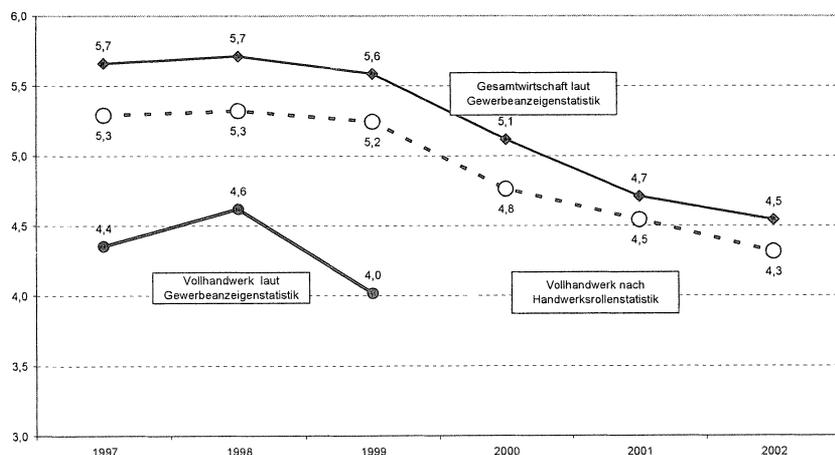
Quelle: Deutscher Handwerkskammertag, Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen.

Abbildung 9: Gründungsquote im Vollhandwerk, 1990–2002

In diesem Zusammenhang wird oftmals behauptet, dass die Gründungsquote in der Gesamtwirtschaft bei 12,3 %, im Handwerk dagegen nur bei 4,8 liege und damit stark unterdurchschnittlich sei<sup>7</sup>. Zieht man für einen Vergleich die amtliche Gründungsstatistik heran, sind diese Zahlen jedoch nicht haltbar. Auf Basis der offiziellen Zahlen des Statistischen Bundesamtes lag die Gründungsquote („Neuerrichtungen von Hauptniederlassungen zum umsatzsteuerpflichtigen Unternehmensbestand“) in der Gesamtwirtschaft im Jahr 1999 bei 5,2 %, im Vollhandwerk dagegen bei 4,0 %. Zum Fortschreibung müssen eigene Berechnungen herangezogen werden, zumal das Statistische Bundesamt die Gründungszahlen für das Handwerk in seinen Publikationen ab dem Jahr 2000 nicht mehr ausweist, weil es sicher ist, dass diese die Realität stark untererfassen. Zieht man jedoch die Handwerksrollenstatistiken als Berechnungsgrundlage für

<sup>7</sup> Deutscher Bundestag (2003).

das Gründungs geschehen im Handwerk heran und bezieht diese auf den Betriebsbestand im Handwerk, so zeigt sich, dass die Gründungsquote im Handwerk im Jahr 2002 bei 4,3 % lag und damit nur geringfügig unter dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt von 4,5 % laut der amtlichen Gewerbeanzeigenstatistik (siehe Abbildung 10). Von einer starken Unterzeichnung kann diesbezüglich nicht die Rede sein. Bezieht man das handwerksähnliche Gewerbe mit ein, liegt die Gründungsdynamik im Handwerk sogar durchweg höher als in der Gesamtwirtschaft.



Quelle: Deutscher Handwerkskammertag, Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen.

Abbildung 10: Gründungsquoten Gesamthandwerk und Gesamtwirtschaft, 1997–2002 (bezogen auf umsatzsteuerpflichtige Unternehmen bzw. Betriebe)

Zudem ist festzuhalten, dass die Gründungszahlen im Handwerk erst seit 1999 rückläufig sind: Der Rückgang ist zum einen Ausdruck der lang anhaltenden Krise am Bau und der stark verschlechterten wirtschaftlichen Perspektiven bei anhaltender Nachfrageschwäche, zum anderen dürfte er in enger Verbindung stehen mit einem erheblich verschlechterten wirtschaftspolitischen Rahmen und einer hohen Unsicherheit über die Tragfähigkeit der wirtschaftlichen Selbständigkeit. Vor allem aber kommt in den rückläufigen Existenzgründungszahlen im Handwerk auch die demographische Entwicklung zum Ausdruck: So zeichnet Müller (2003) für den Rückgang in den letzten drei Jahren vor allem den demographische Faktor verantwortlich: Ab dem Jahr 2000 ist die für eine Existenzgründung im Handwerk prädestinierte Altersschicht von 30-35 Jahren

nicht mehr so stark vertreten wie noch vor einigen Jahren<sup>8</sup>. Ein weiterer Erklärungsgrund für die nachlassende Gründungsdynamik liegt zudem in den veränderten Finanzierungsbedingungen: So fällt es den potentiellen Gründern vor dem Hintergrund einer zunehmend restriktiveren Kreditvergabe immer schwerer, das notwendige Startkapital zu erhalten.

Das Handwerk steht mit dem Rückgang der Existenzgründungen allerdings nicht alleine da, vielmehr hat sich auch das Gründungsgeschehen in der Gesamtwirtschaft seit 1999 stark rückläufig entwickelt: Während 1998 noch 163.425 Hauptniederlassungen neu gegründet wurden, waren es im Jahr 2002 nur noch 132.674. Dem entsprechend blieb der Anteil des Handwerks an den in der Gesamtwirtschaft neugegründeten Hauptniederlassungen nahezu konstant. Die Spannweite schwankt im Beobachtungszeitraum zwischen 21,7 und 22,7 %<sup>9</sup>.

*Tabelle 2*  
**Gründungen im Handwerk**

Jahr	Gesamtwirtschaft	Handwerk	
	Neugründungen	Neugründungen laut Betriebsstatistik	Anteil des Handwerks in %
1997	158.418	35.909	22,7
1998	163.425	36.386	22,3
1999	161.233	35.950	22,3
2000	148.887	32.485	21,8
2001	137.002	30.607	22,3
2002	132.674	28.774	21,7

*Quelle:* Statistisches Bundesamt, Deutscher Handwerkskammertag, eigene Berechnungen.

Bei der Heranziehung des Gründungsgeschehens als Maßstab für die Erneuerung des Unternehmensbestandes ist zudem zu berücksichtigen, dass ein großer Teil des Handwerks dem verarbeitenden Gewerbe zuzurechnen ist. Existenzgründungen in diesen Bereichen sind aufgrund der notwendigen Maschinen- und Anlagenausstattung wesentlich kapitalintensiver und schwieriger zu realisieren als z.B. in Dienstleistungsbereichen. Tendenziell dürfte deshalb die Gründungsquote des Handwerks immer niedriger als in der Gesamtwirtschaft

<sup>8</sup> Vgl. Müller (2003), S. 8ff.

<sup>9</sup> Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch Müller (2003), S. 6f.

angelegt sein, zumal der Dienstleistungsanteil dort wesentlich höher ist als im Handwerk.

### III. Unternehmensstabilität und Insolvenzen

Wenngleich eine hohe Gründungsdynamik für den Erneuerungsprozess in einer Volkswirtschaft wichtig ist, so ist sie alleine kein Garant für eine hohe Wachstums- und Beschäftigungsdynamik, insbesondere dann nicht, wenn zahlreiche neugegründete Betriebe schon kurz nach dem Markteintritt wieder aus dem Markt ausscheiden müssen. Eine zu hohe Fluktuationsdynamik kann volkswirtschaftlich sogar schädlich sein, wenn Beschäftigte gekündigt werden müssen, wenn massenhaft finanzielle Forderungen sowie Gewährleistungsansprüche aus den gescheiterten wirtschaftlichen Existenzen hinterlassen werden und im schlimmsten Falle Lehrlinge nicht weiter ausgebildet werden. Eine zu hohe Fluktuationsdynamik ist auch deshalb bedenklich, weil die für einen Beschäftigtenzuwachs und für Ausbildung notwendige Mindestgröße von einer Vielzahl der Betriebe nicht erreicht werden kann. So hat die hohe Gründungsdynamik im handwerksähnlichen Gewerbe in der Vergangenheit kaum Beschäftigtenzuwächse hervorgebracht, sondern lediglich eine Vielzahl von zumeist auf einfachste Tätigkeiten spezialisierte Einzelexistenzen. Eine möglichst hohe Gründungsdynamik zu erreichen, ist als wirtschaftspolitisches Ziel somit äußerst zweifelhaft. Stattdessen sollte es Zielsetzung sein, dass eine große Anzahl qualifizierter Unternehmensneugründungen stattfindet und qualitativ hochwertige auf die Märkte treten.

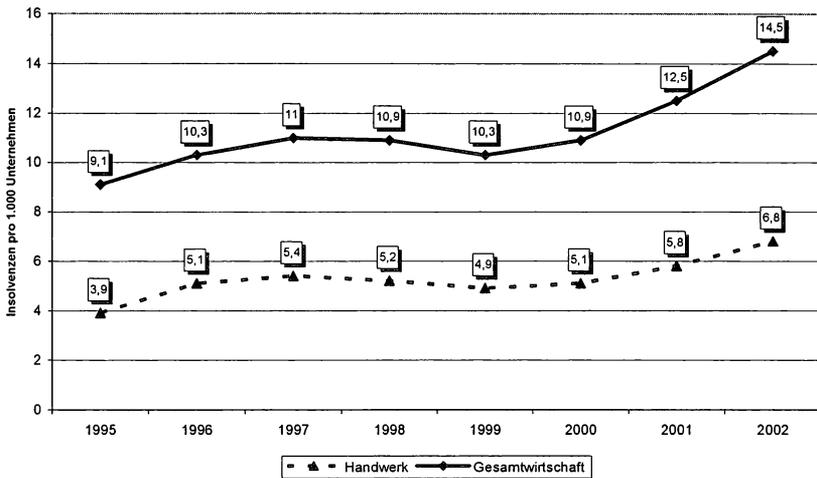
Dabei dürfte sich der seit Jahresbeginn 2003 gestartete Versuch, die Gründungsdynamik durch die Förderung von Ich-AGs künstlich zu erhöhen, besonders negativ auf die Unternehmensstabilität auswirken: Die Subventionierung der Selbständigkeit verzerrt den Wettbewerb zu Lasten der nicht subventionierten Betriebe. Es ist zu befürchten, dass ein ruinöser Preiswettbewerb entfacht wird, in dem die Marktneulinge keine stabile Basis aufbauen können und die bisherigen Unternehmen so große Verluste erleiden, dass sie sich nicht mehr am Markt behaupten können<sup>10</sup>. Damit allerdings gerieten massenhaft Arbeits- und Ausbildungsplätze in Gefahr.

Im Hinblick auf die Unternehmensstabilität war das Vollhandwerk – trotz eines stetig steigenden Konkurrenzdrucks aus dem In- und aus dem Ausland, sinkender Umsatzpotentiale und einer zunehmenden Kreditklemme von Seiten der Kreditinstitute – bislang ein Anker der wirtschaftlichen Stabilität in der

---

<sup>10</sup> Vgl. Müller (2003), S. 45f.

Volkswirtschaft. Zwar musste in den letzten Jahren im Handwerk neben einem erheblichen Beschäftigtenabbau auch eine steigende Zahl von Insolvenzen beobachtet werden, allerdings wahrte das Handwerk seinen Abstand zur Insolvenzanfälligkeit in der Gesamtwirtschaft deutlich. Während im Jahr 2002 bezogen auf 1.000 Unternehmen 6,8 Handwerksunternehmen insolvent geworden sind, waren es in der Gesamtwirtschaft 14,5 (siehe Abbildung 11).



Quelle: Deutscher Handwerkskammertag, Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen.

Abbildung 11: Insolvenzquoten im Handwerk und in der Gesamtwirtschaft, 1995–2002, pro 1.000 Unternehmen

Die höhere Stabilität der Handwerksbetriebe mit ausgebildetem Meister zeigen auch die Überlebensraten: Zwar liegen für die durchschnittliche Verweildauer eines Handwerksbetriebes im Vergleich zu Betrieben aus anderen Branchen keine Angaben vor, jedoch zeigen Untersuchungen der Handwerkskammer für München und Oberbayern, dass 5 Jahre nach der Gründung noch rund 70-75 % der Handwerksbetriebe auf den Märkten aktiv waren. Dem gegenüber waren nur noch 44-47 % aller handwerksähnlichen Betriebe, die ohne die Ausbildung zum Meister geführt werden können, auch noch 5 Jahren nach der Gründung am Markt.

## E. Fazit und Ausblick

Nach der Erfolgsgeschichte der deutschen Wiedervereinigung und einer außerordentlichen Aufbauleistung ist das Handwerk in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre in ein sowohl konjunkturell als auch strukturell schwieriges Fahrwasser geraten. Der Strukturwandel im Handwerk hat sich stark beschleunigt. Die Betriebe mussten auf die vielfältigen Einflüsse mit massiven Entlassungen, einer wesentlich stärkeren Integration neuer Technologien, einer Verbesserung der Beschäftigtenproduktivitäten und zahlreichen weiteren Strategien (u.a. Kooperationen) reagieren. Dabei haben sich auch beträchtliche Schwerpunktverschiebungen der wirtschaftlichen Aktivitäten zwischen und innerhalb der Gewerbe eingestellt.

Trotz des gestiegenen Wettbewerbsdrucks blieb das Handwerk bis zum Ende der 1990er Jahre ein attraktives Feld für Unternehmensgründungen. Erst mit der Verfestigung der binnenwirtschaftlichen Wirtschaftskrise ab 1999, den zunehmend verschlechterten Finanzierungsmöglichkeiten sowie den unterlassenen Strukturreformen am Standort und der ersten Einflüsse der demographischen Entwicklung hat sich die Gründungsdynamik im Handwerk abrupt und kräftig verschlechtert, dabei ähnlich stark wie in der Gesamtwirtschaft. Die Anteile des Handwerks an allen Gründungen blieben jedoch nahezu konstant.

Ein hohes Maß an qualifizierten Gründungen ist jedoch erforderlich, um zum einen die anstehende Übergabeproblematik bewältigen zu können und zum anderen den weiter anstehenden Strukturwandel bewältigen zu können. Dies gilt für die Gesamtwirtschaft ebenso wie für das Handwerk. So stehen die nächsten Herausforderungen für die Handwerkswirtschaft bereits vor der Tür: Weiteres Vordringen von Industrie und Handel in die Handwerksmärkte, Osterweiterung der EU, die Beschleunigung des technologischen Wandels, die Notwendigkeit der schnelleren Adaption in die Produkte und eine neue Leistungsausrichtung durch die Überalterung der Bevölkerung.

Der Schlüssel zur Bewältigung dieser Herausforderungen liegt – wie in der Volkswirtschaft insgesamt – in einer möglichst hohen Qualifikation der Betriebsinhaber und ihrer Beschäftigten und in darauf aufbauenden intelligenten Lösungen für die Kunden. Er liegt aber keinesfalls in weniger Qualifikation, wie sie durch die Abschaffung der Qualifikationsvoraussetzungen in weiten Teilen des Handwerks durch die Bundesregierung zum Standard gemacht werden soll.

Wesentlich wichtiger ist es diesbezüglich, die Kultur der Selbständigkeit zu erhöhen, indem die Vorteilhaftigkeit des Unternehmertums in der Gesellschaft breit verankert wird. Dazu zählt:

- schon bei Schülern anzusetzen und zu vermitteln, dass das Unternehmertum eine Vielfalt von persönlichen Entwicklungsmöglichkeiten bereithält, aber auch enorme Verantwortung und Risiken mit sich bringt;
- die gezielte Vorbereitung der Studenten auf das Unternehmertum und nicht ausschließlich auf abhängige Erwerbstätigkeit. Mit der Einrichtung von Entrepreneurship-Lehrstühlen an den deutschen Hochschulen ist man diesbezüglich auf dem richtigen Wege;
- eine engere Verzahnung von Forschung und Betrieben in der Praxis, damit auch Forscher angereizt werden, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen;
- eine Steigerung der Wertschätzung des Unternehmertums in der öffentlichen Meinung.

### Literatur

*Bode, E.:* Die Reform der Handwerksordnung: Ein notwendiger Schritt in die richtige Richtung, Diskussionsbeiträge Nr. 404 des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel 2003.

*Deregulierungskommission:* Marktöffnung und Wettbewerb, zweiter Bericht, Bonn 1991.

*Deutscher Bundestag:* Entwurf eines dritten Gesetzes zur Änderung der Handwerksordnung und anderer handwerksrechtlicher Vorschriften, Drucksache 15/1206 vom 24.06.2003, Berlin.

*Monopolkommission:* Marktöffnung umfassend verwirklichen, Hauptgutachten 1996/1997, Baden-Baden 1998.

- Reform der Handwerksordnung, Sondergutachten Nr. 31, Bonn 2001.

*Müller, K.:* Der Generationswechsel im Handwerk im Zeichen von Existenzgründungsprognosen, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte Nr. 52, Göttingen 2003.

*Statistisches Bundesamt:* Handwerkszählung vom 30.09.1949, Band 6: Textliche Auswertung der Ergebnisse, Stuttgart/Köln 1952.

- (versch. Jahrgänge), Handwerkszählung, Wiesbaden.



# **Die wachsende Bedeutung von Ein-Personen-Unternehmen in Deutschland: Wo und unter welchen Bedingungen arbeiten Selbständige zunehmend alleine?**

Von René Leicht und Ralf Philipp

## **A. Einleitung und Fragestellung**

Seit jeher werden Unternehmen nicht nur von Industriekapitänen und Managertypen geleitet, sondern zu einem großen Teil von Gründern bzw. Personen, die weniger nach Marktmacht, sondern vor allen Dingen nach beruflicher Unabhängigkeit streben. Denn natürlich bleibt der rastlos schaffende Unternehmer und kreative Erneuerer, wie ihn Schumpeter<sup>1</sup> idealisiert, eher die Ausnahme. Ähnlich wie Storey<sup>2</sup> geht Hakim<sup>3</sup> davon aus, dass die meisten Gründer von vorneherein keine Wachstumsabsichten hegen. Andererseits mag es vielen Selbständigen unter Umständen auch schlichtweg nicht gelingen, ihr Unternehmen durch zusätzliches Personal zu vergrößern. Europaweit lässt sich beobachten, dass mindestens die Hälfte – und in manchen Ländern sogar zwei Drittel – aller Selbständigen gänzlich ohne Lohnbeschäftigte arbeiten<sup>4</sup>.

So betrachtet könnte der Typus des Ein-Personen-Unternehmens als eine eher tradierte und unspektakuläre Form der Selbstbeschäftigung bewertet werden. Die Selbständigen der „petty bourgeoisie“<sup>5</sup>, die wohl ihre eigene Arbeitskraft aber nicht die von anderen verkaufen, haben lange Zeit kaum wissenschaftliches Interesse erweckt. Doch mit dem Aufkommen postfordistischer Strategien bzw. neuer technologischer und arbeitsorganisatorischer Entwicklungen erscheinen Ein-Personen-Unternehmen und deren Entstehungsbedingungen plötzlich in einem anderen Licht: In der Wissensgesellschaft hat sich die Organisation von betrieblichen Abläufen und Arbeitsprozessen enorm verändert.

---

<sup>1</sup> Vgl. *Schumpeter* (1934).

<sup>2</sup> Vgl. *Storey* (1994).

<sup>3</sup> Vgl. *Hakim* (1998).

<sup>4</sup> *Leicht/Luber* (2002), *OECD* (2000).

<sup>5</sup> *Steinmetz/Wright* (1989).

Computer und Internet, aber vor allem Dezentralisierung, Flexibilisierung, Outsourcing und Networking forcieren die Herausbildung neuer Unternehmensformen und dabei vorwiegend von kleinstbetrieblichen Gebilden, mit denen Serviceanbieter, Wissens- und Telearbeiter vom Individuum zur Firma werden<sup>6</sup>.

Gegenwärtig ist – zumal nach der dot.com-Krise – eher unklar, in welchem Umfang Freelancing oder gar e-lancing gegenüber anderen Formen dezentralisierter Arbeit an Bedeutung gewann. Zwar hat, wie wir in einer früheren Untersuchung zeigten<sup>7</sup>, die Zahl der allein arbeitenden Selbständigen auch hierzulande stark zugenommen, doch ob und inwieweit dies auf technologische Neuerungen, auf Outsourcing oder gar auf vernetzte „globale Einmannbetriebe“<sup>8</sup> zurückzuführen ist, bleibt fraglich. Möglicherweise sind es auch weniger die Chancen der Informationsökonomie als vielmehr die Zwänge eines angespannten Arbeitsmarktes, die viele Job-Nomaden nötigen, es mit einer Arbeit auf eigene Rechnung zu versuchen. Hinzu kommt, dass die um sich greifende Flexibilisierung von Beschäftigungsverhältnissen vielfach genauso einfache selbständige Tätigkeiten, vom Paketdienstfahrer bis zur Kosmetikberaterin, hervorbringt, weshalb die „one man show“ nicht nur eine Angelegenheit von Hochgebildeten und Wissensarbeit ist.

In diesem Beitrag zeichnen wir nach einem kurzen Literaturüberblick die Entwicklung und Bedeutung von Ein-Personen-Unternehmen<sup>9</sup> in Deutschland nach und verfolgen vorrangig die Fragen, welche Personen es sind, die ohne weitere Beschäftigte arbeiten, mit welchen Ressourcen und in welchem wirtschaftlichen Umfeld sie tätig werden und vor allem, ob die Struktur des unternehmerischen Angebots plausible Argumente dafür bietet, dass es sich bei Ein-Personen-Unternehmen eher um zukunftsweisende professionelle als um wirtschaftlich marginale Akteure handelt. Im Gegensatz zu einer früheren Untersuchung<sup>10</sup> betrachten wir hier neue Fragen mit aktuelleren Zahlen und unterscheiden zudem zwischen Gründern und bereits längere Zeit Selbständigen.

---

<sup>6</sup> Spiewak/Uchatius (1999), Reichwald/Bieberach/Hermann (1999), Malone/Laubacher (1998), Fischer (1995).

<sup>7</sup> Leicht/Philipp (1999).

<sup>8</sup> Rosnay (1996).

<sup>9</sup> Der hier verwendete Begriff vom „Ein-Personen-Unternehmen“ (siehe auch Leicht (2003), Peistrup (2001), Wenny (1999)) bezieht sich auf die Unternehmen von solchen Selbständigen, die keine weiteren (bezahlten) Mitarbeiter beschäftigen. In Anlehnung an Hakim (1998) ist teils von „solo self-employed“ bzw. „Soloselbständigen“ die Rede (Leicht 2000), während andere Autoren, wie Egbringhoff (2003) den Begriff „Ein-Personen-Selbständige“ oder „Alleinunternehmer“ Martin (2003) sowie „Alleinstelsteller“ Gottschall/Betzelt (2003) wählen.

<sup>10</sup> Leicht/Philipp (1999).

## B. Ein-Personen-Unternehmen und „neue“ Selbständigkeit

Auf Basis repräsentativer Daten wurden in Deutschland bislang nur wenig Untersuchungen durchgeführt, die sich explizit mit der Bedeutung oder gar mit der Entwicklung von Ein-Personen-Unternehmen (fortan: EPU) auseinandersetzen. Von einigen Ausnahmen<sup>11</sup> abgesehen, handelt es sich ausschließlich um Fallstudien oder qualitative Beobachtungen, die zwar kaum Rückschlüsse auf die Grundgesamtheit zulassen, aber teilweise Einblick in das Wesen und die Strategien mancher Mikrounternehmen geben.

So identifiziert Wenny<sup>12</sup> vier Grundtypen: sog. Selbstangestellte, Tagelöhner, abhängig Selbständige und spezialisierte Problemlöser, die sich jedoch hinsichtlich Status und Tätigkeit nur schwer voneinander und zudem von anderen Selbständigen abgrenzen lassen. Als „Selbstangestellte“ gelten demnach jene, deren Aufgabengebiet vom früheren Arbeitgeber ausgelagert wurde und die nun ihre vorherige Arbeitnehmertätigkeit in selbständiger Position fortsetzen. Hier kann es sich also auch um abhängige Selbständige handeln. Mehr oder weniger implizit wird in vielen Studien ohnehin von einer starken Affinität zwischen Einpersonen- und Scheinselbständigkeit ausgegangen<sup>13</sup>. In diesen Fällen ist mit einem festen und meist einzigen Auftraggeber zu rechnen, wohingegen der Typus des Tagelöhners mehrere bzw. wechselnde Kunden hat. Der Tagelöhner wiederum unterscheidet sich vom spezialisierten „Analysator und Problemlöser“ darin, dass seine Tätigkeiten nur wenig Qualifikation erfordern.

Während also im Sektor von EPU die Scheinselbständigen oder einfachen Tagelöhner eher einen rückwärtsgewandten Typus – wenn nicht gar eine Not signalisierende Schattenseite – verkörpern, avanciert der hochspezialisierte Problemlöser und Wissensarbeiter zum Leittyp einer Freelance- und E-lance-Economy, wie sie etwa von Malone und Laubacher<sup>14</sup> als Fixpunkt einer zukunftsgerichteten Wirtschafts- und Arbeitsweise entworfen wurde. Mit Blick auf eine durch Informationstechnologien veränderte Arbeitslandschaft schwärmen sie von neuen netzwerkartigen Wertschöpfungsgemeinschaften, in welchen sich Einzelunternehmer temporär und virtuell zu Teams zusammenfinden: „The most radical new organizational form, the virtual corporation, involves small firms and free-lancers, or even e-lancers – electronically connected free lancers,

---

<sup>11</sup> *Martin* (2003) befasst sich anhand des European Survey on Working Conditions mit den Arbeitsbelastungen von Alleinunternehmern. *Leicht* (2000) sowie *Leicht/Philipp* (1999) beschreiben die Entwicklung von „Solo-Selbständigen“ mit Hilfe von Mikrozensusdaten.

<sup>12</sup> Vgl. *Wenny* (1999).

<sup>13</sup> *Dietrich* (1998), *Mayer/Paasch* (1990).

<sup>14</sup> Vgl. *Malone/Laubacher* (1998).

who post their qualifications and find assignments on the Internet“<sup>15</sup>. Zumindest mit Blick auf die sog. Online-Projektbörsen<sup>16</sup>, in welchen sich Freelancer zu Serviceangeboten zusammenschließen, gibt es wohl auch in Deutschland Anzeichen vernetzter Einpersonen-Selbständigkeit. Insgesamt, so das Credo vieler Autoren, würden sich völlig neue Typen freiberuflicher Beschäftigung ergeben, die mit viel Autonomie und Wissen, aber vor allem mit einem PC ausgestattet sind, und die Rosnay (1996) folgendermaßen beschreibt: „Mal haben sie mehrere Arbeitgeber, mal sind sie Berater, mitunter Vortragende oder Unterrichtende und dank ihrer Ausrüstung im Bereich Kommunikation und Informationsverarbeitung sind sie die Champions aller Bildschirmaktivitäten“<sup>17</sup>.

Eine Schwäche in den vielfältigen Versuchen, EPU als Resultat und wesentliche Komponente der Wissens- und Internet-Ökonomie zu postulieren besteht darin, dass die anstehenden Aufgaben nicht unbedingt alleine bzw. ohne Mitarbeiter verrichtet werden müssen. Doch gibt es gute Gründe hierfür: So mag die Anstellung von Beschäftigten eher einen Verlust an Unabhängigkeit und eine zusätzliche Bürde an bürokratischen Lasten und wirtschaftlichen Risiken bedeuten<sup>18</sup>. In der vernetzten Wirtschaft sind zur Durchführung von zeitlich begrenzten Projekten ohnehin vorübergehende Partner besser geeignet als Lohnbeschäftigte<sup>19</sup>. Zudem scheint ein wesentliches Charakteristikum der mit Serviceleistungen und Expertisen handelnden Einpersonen-Unternehmer zu sein, dass viele von ihnen ihre Arbeit zu Hause verrichten – und verrichten können. Dies erspart eine aufwändige betriebsförmige Organisation. Weitere Motive, die ihre Soloarbeit in den eigenen Wänden erklären, mögen darin bestehen, dass sie entweder gewillt oder aber auch gezwungen sind, Erwerbsarbeit und private Lebensführung eng zu verknüpfen<sup>20</sup>. Dies kann bspw. mit dem Wunsch nach Vereinbarkeit von Familie und Beruf oder aber schlicht damit zusammenhängen, dass ihre Auftraggeberbeziehung oder ihre Ressourcen nicht viel mehr als Kosten sparende Heimarbeit zulassen. Nicht jede Tätigkeit erlaubt es, den Arbeitsplatz zu Hause einzurichten, doch im Falle der informationsintensiven Dienstleistungen ist Telearbeit am Wohnort nahe liegend. Reichwald et al.<sup>21</sup> befragten 26

---

<sup>15</sup> *Laubacher/Malone* (2002, S. 4). *Malone und Laubacher* (1998) prognostizieren in ihrem am Massachusetts Institut of Technologie (MIT) verfolgten Forschungsprogramm „Inventing the Organizations of the 21<sup>st</sup> Century“, dass die großen Konzerne in Myriaden von Mikrofirmen zerfallen und dann die Wirtschaft dominieren würden. Für eine kritische Betrachtung der Netzwerkökonomie siehe auch *Lageman/Welter* (2002).

<sup>16</sup> *Vanselow* (2003), S. 34.

<sup>17</sup> *Rosnay* (1996), S. 13.

<sup>18</sup> *Hakim* (1998).

<sup>19</sup> *Vanselow* (2003).

<sup>20</sup> *Egbringhoff* (2003), *Leicht* (2003).

<sup>21</sup> *Reichwald et al.* (1999).

sog. SOHOs (Small Offices und Home Offices) in Deutschland, die im wesentlichen vernetzte Computerarbeit leisten, und kamen u.a. zu dem Ergebnis, dass die primäre Motivation für den Schritt in die Selbständigkeit der Wunsch nach Unabhängigkeit und persönlicher Freiheit darstellt und – zumindest zum Gründungszeitpunkt – Wachstumsorientierung kaum zugrunde liegt.

Gründungen sind jedoch nicht nur das Resultat von Anreiz- und günstigen Opportunitätsstrukturen. Vielfach werden die Entstehungsbedingungen für Einpersonen-Selbständigkeit daher weniger unter Pull- als vielmehr unter Push-Aspekten, das heißt im Kontext von Arbeitsmarktp Problemen und Flexibilisierung diskutiert<sup>22</sup>. Der häufig auftauchende Begriff von den sog. „neuen Selbständigen“ verweist auf die gewandelten Bedingungen für das Entstehen beruflicher Selbständigkeit. Damit sind nicht unbedingt nur IuK-Technologien<sup>23</sup>, sondern genauso arbeitsorganisatorische Strategien gemeint, die weniger auf einer Autonomie als vielmehr auf einer Auslagerung und Flexibilisierung der Beschäftigungsverhältnisse beruhen. Deren Wirkung und Geschwindigkeit wird durch den Druck des Arbeitsmarktes noch verstärkt. So nehmen Formen von freier Mitarbeit, Subunternehmertum, Tele- und Heimarbeit oder auch von Nebenerwerbsselbständigkeit zu. Daher zeigt sich eine Diversifizierung und Pluralisierung der Erwerbsformen nicht nur bei den Arbeitnehmern sondern auch unter den Selbständigen. Fasst man zusammen, dann dürfte für einen Großteil der Formen „neuer“ (Solo)Selbständigkeit vor allem eine Flexibilisierung in der Unternehmens- und Arbeitsorganisation, d.h. letztlich der Rückgang an Arbeit in zentralen Strukturen und zu festen Zeiten und Orten verantwortlich sein.

Darüber hinaus sollte aber nicht vergessen werden, dass die Organisationsform des Alleinunternehmens wohl kaum den Charakter des „Außerordentlichen“ in sich trägt, sondern es zu jeder Zeit eine Vielzahl von Gründern und Selbständigen gab, deren Ziel nicht in der Expansion ihres Unternehmens und nicht in der Eroberung von Märkten lag. Dies bedeutet keineswegs, dass ihr Arbeitseinsatz gering und ihre Zufriedenheit höher ist. Eher scheint das Gegenteil der Fall<sup>24</sup>. Aber es ist durchaus wahrscheinlich, dass sich auch in den Zeiten der Internet-Ökonomie ein beachtlicher Teil der Menschen aus den gleichen Gründen und in denselben Branchen wie in vergangenen Jahrzehnten selbständig macht. Trotz aller Aufmerksamkeit, welche EPU als mögliches Produkt

---

<sup>22</sup> *Luber* (2003), *Bögenhold/Leicht* (2000), *Trautwein-Kalms* (1997).

<sup>23</sup> Nach Auffassung der Enquete-Kommission des Deutschen Bundestages (zum Thema „Deutschlands Weg in die Informationsgesellschaft“) ist „wesentliches Merkmal der so genannten „neuen“ Selbständigkeit, dass sie mit Hilfe der neuen IuK-Techniken ausgeübt wird.“

<sup>24</sup> *Martin* (2003) stellt eine hohe Arbeitsbelastung und höhere Unzufriedenheit fest.

einer wissensbasierten Wirtschaft finden, handelt es sich bei alleinarbeitenden Selbständigen in der Mehrzahl nicht nur um moderne Dienstleistungsanbieter, sondern auch um Personen, die in vollkommen anderen, und dabei auch vielfach in eher traditionellen Branchen tätig sind<sup>25</sup>. Zudem werden viele Formen personenbezogener oder kultureller Dienstleistungen, vom Therapeuten bis zum Künstler, vorzugsweise alleine erbracht. Wie sich das Profil und die Entwicklung von EPU in den letzten 20 Jahren darstellt, wird im Folgenden untersucht.

### C. Datengrundlage

Als Datenquelle dient hier die jährliche Mikrozensususerhebung des Statistischen Bundesamtes, bei der 1% aller Haushalte in Deutschland befragt werden. Dies ist die wohl beste amtliche Repräsentativstatistik, nicht zuletzt weil hier auch Auskunftspflicht besteht. Das jährliche Grundprogramm des Mikrozensus umfasst eine Vielzahl von soziodemografischen Merkmalen, insbesondere auch Angaben zur Erwerbstätigkeit und zum Wirtschaftszweig, in welchem die Befragten tätig sind. Insgesamt nehmen rund 370.000 Haushalte mit 820.000 Personen am Mikrozensus teil.

Einige der hier durchgeführten Berechnungen beruhen auf denjenigen Aggregatdaten, die vom Statistischen Bundesamt zur Verfügung gestellt werden. Zum Zeitpunkt der Untersuchung lagen Daten bis zum Jahr 2002 vor. Da diese Aggregatdaten jedoch nur in sehr begrenztem Umfang Indikatoren bieten und sie auch für eine differenziertere und mehrdimensionale Analyse nicht genügen (bspw. fehlen Angaben über Gründer/innen), wird hier zusätzlich der scientific use file des Jahres 2000 als Mikrodatenfile genutzt. Es handelt sich hierbei um die faktisch anonymisierte 70% Unterstichprobe des Mikrozensus und die darin enthaltene 45% Unterstichprobe des Labour Force Survey.

### D. Entwicklung und Struktur im Überblick

#### I. Starke Zunahme an Ein-Personen-Unternehmen

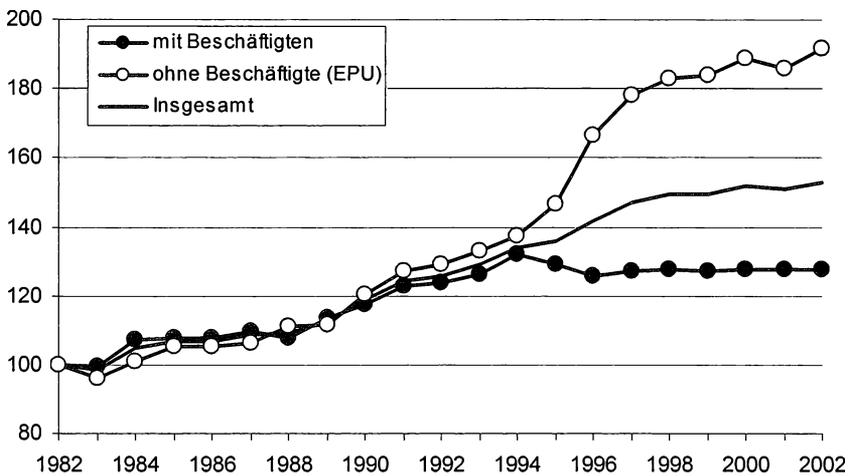
Von den im Jahr 2002 rund 3,65 Mio. Selbständigen in Gesamtdeutschland arbeitet knapp über die Hälfte (1,86 Mio.) alleine bzw. ohne Beschäftigte<sup>26</sup>,

---

<sup>25</sup> Leicht (2000).

<sup>26</sup> Familienangehörige, die unentgeltlich mitarbeiten, werden auch nicht als Beschäftigte gezählt. Durch die Zusatzangabe zur Zahl der Personen in der Arbeitsstätte wurde abgeschätzt, wie viele Selbständige ohne Beschäftigte zusammen mit nicht bezahlten Personen, z.B. mit einem Partner bzw. Partnerin oder Familienangehörigen, im gleichen

davon 1,59 Mio. in Westdeutschland. Um sich ein Bild von der Dynamik der Entwicklung von EPU zu machen, muss ein längerer Zeitraum über 20 Jahre betrachtet werden. In dieser Spanne ist die Zahl der Alleinarbeitenden in den alten Bundesländern um fast die Hälfte (+46%) angewachsen. Weit drastischer fällt diese Zunahme jedoch aus, wenn hierbei gleichzeitig der Rückgang an selbständigen (und zum großen Teil allein arbeitenden Landwirten) berücksichtigt wird. Denn außerhalb der Landwirtschaft ist die Zahl der EPU von 727 Tausend (1982) auf nunmehr knapp 1,4 Mio. gestiegen, was einem Zuwachs um +92% bzw. fast einer Verdoppelung entspricht (Abbildung 1).



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen Leicht/Philipp ifm Mannheim.

Abbildung 1: Entwicklung der Selbständigen in den alten Bundesländern  
(Index 1982=100)

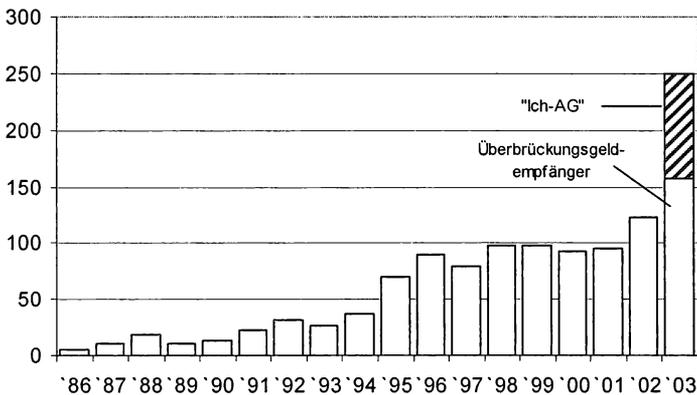
Besonders auffällig an dieser Entwicklung ist, dass die Zuwächse bei den Selbständigen ohne Beschäftigte von Anfang der 1980er bis Mitte der 1990er Jahre zunächst in etwa auf selber Höhe wie die von Arbeitgeber-Selbständigen lagen, dann aber beide Entwicklungslinien ab 1994 stark auseinander klaffen. Das heißt, seit Mitte der 1990er Jahre ist die Zahl der EPU sprunghaft und

Betrieb arbeiten. Das ist bei ungefähr 13% der Fall. Dies muss aber nicht bedeuten, dass es sich um ein und dasselbe Unternehmen handelt, da es viele Büro- oder Praxisgemeinschaften (mit zudem getrennter Buchführung) gibt.

überproportional zur Gesamtzahl an Selbständigen gestiegen. Dies macht sich auch durch einen wachsenden Anteil bemerkbar, der – wiederum außerhalb der Landwirtschaft – seitdem von rund 40% auf 50% gestiegen ist. Demgegenüber verbleibt die Zahl der Arbeitgeberselbständigen seit einiger Zeit auf etwa gleichem Niveau. Diese Entwicklung ist im Übrigen in ähnlicher Weise in den neuen Bundesländern zu beobachten. In Gesamtdeutschland, d.h. seit der Wende betrachtet, ist die Zahl an nichtlandwirtschaftlichen Selbständigen um 723 Tausend gestiegen. Per saldo gerechnet sind vier Fünftel dieses Zuwachses (576 Tausend) auf die überaus starke Zunahme an EPU zurückzuführen.

Dies bedeutet, dass die Struktur beruflicher Selbständigkeit – und mit ihr der Unternehmenssektor – enormen Veränderungen unterworfen ist. Gründungen führen gegenwärtig weit seltener zu Unternehmen mit Beschäftigten. Demgegenüber erweisen sich EPU sowohl zahlenmäßig als auch mit Blick auf ihre Entwicklungsdynamik als gewichtige Elemente des wirtschaftlichen Wandels. Damit ist aber noch nichts über die Ursachen ihrer Zunahme und auch nichts über die „Qualität“ dieser Entwicklung gesagt.

Unter Umständen mag der vermehrte Wechsel in die Soloselbständigkeit zu einem beachtlichen Teil ein Reflex auf die zunehmende Arbeitslosigkeit sein. Immerhin zeigt der seit Mitte der 1990er Jahre beobachtbare Anstieg an alleinarbeitenden Selbständigen auffällige Parallelen mit der gleichfalls wachsenden Zahl der von den Arbeitsämtern unterstützten Gründungen (Abbildung 2).



Quelle: Kritikos/Wießner (2004).

Abbildung 2: Jährliche Zahl der vom Arbeitsamt geförderten Gründungen (Überbrückungsgeld und „Ich-AG“)

Von der Bundesagentur für Arbeit wurden in diesem Zeitraum die Förderkonditionen für vormals arbeitslose Existenzgründer, das heißt für Überbrückungsgeldempfänger (§ 57 SGB III), verbessert. Im Jahr 2002 haben sich rund 123 Tausend Arbeitslose mit Hilfe des Arbeitsamtes selbständig gemacht und im Jahr 2003 hat sich diese Zahl – werden die Unterstützungen für die Gründung einer „Ich-AG“ hinzugerechnet – sogar schlagartig auf eine Viertelmillion verdoppelt<sup>27</sup>. Solche „Gründungen aus der Not“ können den Zuwachs an EPU jedoch nicht ausreichend erklären. Zum einen lässt sich die Zahl an geförderten Fällen kaum mit den Bestandszahlen des Mikrozensus vergleichen, da ein Teil der geförderten – wie auch der übrigen – Gründungen wieder aus dem Markt verschwindet<sup>28</sup>. Zum anderen führt eine Gründung mit Mitteln des Arbeitsamtes nicht zwingend „nur“ zu einem Ein-Personen-Unternehmen, auch wenn dies in Anbetracht der meist geringen Ressourcenausstattung von Arbeitslosen zunächst mal nahe liegt. Die Frage nach dem Einfluss von Arbeitslosigkeit wird nachfolgend nochmals im Kontext der individuellen „Gründungspfade“ aufgegriffen.

## II. Umfang und Herkunft der Sologründer

Mit dem Mikrozensus kann anhand einer Retrospektivfrage (Erwerbstätigkeit vor genau einem Jahr)<sup>29</sup> der Anteil von Neugründern abgeschätzt werden. Nimmt man hierfür die Veränderung zwischen 1999 und 2000, ist vorweg zu schicken, dass sich die Zahl der EPU (hier wieder einschließlich Landwirtschaft) allein in diesem Einjahreszeitraum im Saldo um 53 Tausend auf 1,8 Mio. erhöhte<sup>30</sup>. Wird von den Schließungen abgesehen und nur der an sich höhere „Inflow“ betrachtet, dann lässt sich fast ein Viertel (23%) des Gesamtbestands an Einpersonen-Selbständigen als Neugründungen identifizieren, wobei zusätzlich noch 4% ehemalige Arbeitgeber – soz. als „Absteiger“ – hinzukommen. D.h. die Regenerierung unter Selbständigen ist hoch.

---

<sup>27</sup> *Kritikos/Wießner* (2004).

<sup>28</sup> Nach einer Studie des IAB (*Wießner* 1998) scheitern die vom Arbeitsamt geförderten Gründungen allerdings nicht unbedingt häufiger als andere und sie schaffen auch nicht weniger Arbeitsplätze.

<sup>29</sup> Im Mikrozensus wird nach der Stellung im Beruf in der gegenwärtigen Tätigkeit sowie nach derjenigen ein Jahr davor gefragt. Als Mikrofile stehen derzeit nur die Daten für 2000 zur Verfügung.

<sup>30</sup> Eine Veränderung um 3,1% gegenüber dem Vorjahr entspricht in etwa dem Durchschnitt der jährlichen Veränderungen seit 1991, wobei die jährlichen Veränderungen zur Mitte der 1990er Jahre um einiges höher lagen.

Aus welcher Erwerbsposition kommen die Gründer, deren Unternehmen (noch) keine Beschäftigte haben? Arbeits- und Berufserfahrung spielen für die Gründung eines Unternehmens eine wesentliche Rolle, weshalb nicht verwundert, dass rund zwei Drittel (68%) aller Sologründungen mehr oder weniger direkt aus einem Arbeitsverhältnis heraus erfolgen. Nur ein Drittel hatte ein Jahr zuvor keine Beschäftigung. Unter denen, die schon kurz nach der Gründung als Arbeitgeber fungieren, befanden sich sogar 85% im Vorjahr in einem Arbeitsverhältnis. Dagegen kommen die Sologründer wesentlich häufiger aus der Nichterwerbstätigkeit. 22% standen zuvor dem Arbeitsmarkt gar nicht zur Verfügung (Studenten, Hausfrauen, Hausmänner usw.). Und rund ein Zehntel der Gründer/innen gab an, ein Jahr vor der Erhebung arbeitslos gewesen zu sein. Doch möglicherweise liegt die Zahl derer, die unmittelbar vor der Gründung arbeitslos waren, höher. Mit den Mikrozensusangaben kann nicht nachgezeichnet werden, wie viele der hier nicht den ehemals Arbeitslosen zugeordneten Personen, dann doch noch zwischen den beiden Zeit- bzw. Bezugspunkten der Erhebung arbeitslos geworden sind – oder auch: ob sich viele ohnehin Gründungswillige erst kurz vor der Gründung arbeitslos gemeldet haben, um eine Förderung zu erhalten<sup>31</sup>. Pfeiffer und Reize<sup>32</sup> weisen jedenfalls auf solche Mitnahmeeffekte bei der Inanspruchnahme von Unterstützungsgeldern hin.

### III. „Soziale Ausstattung“ von Ein-Personen-Unternehmen

Etwas mehr Aufschluss über den Charakter von Soloselbständigen und damit indirekt über die Leistungspotenziale ihrer Unternehmen bietet ein Vergleich der soziodemografischen Merkmale mit denen von Arbeitgeberselbständigen. Um auch neuere Entwicklungen bzw. die Struktur „neuerer Gründungskohorten“ einschätzen zu können, wurde zusätzlich zwischen EPU unterschieden, die zum Erhebungszeitpunkt bereits über ein Jahr existierten, und solchen, die noch nicht länger als ein Jahr am Markt waren (Tabelle 1).

Frauen gründen und führen generell weit seltener als Männer ein Unternehmen – und wenn, dann sind es eher kleinere Unternehmen<sup>33</sup>. Folglich fällt das „gender gap“ bei EPU etwas geringer als ansonsten aus. Während der Frauenanteil unter den Arbeitgebern 22% beträgt, liegt er unter den EPU bei 32% und

---

<sup>31</sup> Überbrückungsgeld wird in der Höhe der Lohnersatzleistung, also des Arbeitslosengeldes oder der Arbeitslosenhilfe für sechs Monate gezahlt.

<sup>32</sup> Vgl. Pfeiffer/Reize (2000).

<sup>33</sup> Leicht/Welter (2004).

unter den Sologründungen sogar bei 39%. Dies verdeutlicht, dass Frauen in jüngerer Zeit aufholen, was jedoch nur zu einem Teil auf eine gestiegene Gründungsneigung sondern v.a. auf die zunehmende Erwerbsbeteiligung von Frauen zurückzuführen ist<sup>34</sup>. Selbständige, die ein EPU führen sind i.d.R. auch eher jünger als jene, die Mitarbeiter beschäftigen. Und unter den Neugründern ist sogar die Hälfte unter 40 Jahre alt.

*Tabelle 1*  
**Selbständige nach ausgewählten Merkmalen**

	Sologründer	Selbständige ohne Besch. (EPU)	Arbeitgeber-Selbständige
	Geschlecht (%)		
Männer	61,1	67,7	78,5
Frauen	38,9	32,3	21,5
	Alter (%)		
Jünger als 40 Jahre	48,2	33,7	27,6
	Beruflicher Abschluss (%)		
kein Abschluss	18,6	12,2	5,9
Berufliche Ausbildung	45,3	51,1	37,9
Meister/Techniker	11,7	13,0	27,8
Hochschulabschluss	24,5	24,6	28,3
	Normalerweise geleistete wöchentliche Arbeitszeit (%)		
50 Stunden und mehr	25,1	33,9	58,9
	Netto-Einkommen (Median)		
in DM	2500-3000	3000-3500	4500-5000
	Arbeit zu Hause (%)		
Hauptsächlich	26,1	32,9	14,5

*Quelle:* Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen Leicht/Philipp ifm Mannheim.

Ob ein Unternehmen mit oder ohne Beschäftigte geführt wird ist auch von der Qualifikation des Inhabers abhängig. So liegt nahe, dass ein Meister-Zertifikat mit größerer Wahrscheinlichkeit zur Beschäftigung von Gesellen und Lehrlingen und schon deshalb zu einem Arbeitgeberbetrieb führt. Zum anderen ist eine gute Qualifikation auch eine gewichtige Voraussetzung, um mit einem Unternehmen zu wirtschaftlichem Erfolg und damit zur Einstellung zusätzlicher

<sup>34</sup> *Lauxen-Ulbrich/Leicht (2004).*

Arbeitskräfte zu gelangen. So sind Arbeitberselbständige auch besser gebildet.

Einen ersten Hinweis darauf, von welcher Qualität Neueintritte sind, liefert die Qualifikationsstruktur der Sologründer: Vor dem Hintergrund der Bildungsexpansion sowie dem Fakt, dass es in den 1990er Jahren vor allem die Hochqualifizierten waren, die vermehrt in die Selbständigkeit strömten<sup>35</sup>, wäre eigentlich zu erwarten, dass die neu eintretenden – und tendenziell auch jüngeren – Soloselbständigen deutlich besser qualifiziert sind als die schon längere Zeit Selbständigen. Überraschenderweise ist dies nicht der Fall. Der Anteil an Hochschulabsolventen ist genauso hoch wie bei den etablierteren Soloselbständigen. Zudem liegt unter den Inhabern der gegen das Jahr 2000 gegründeten EPU sogar der Anteil derjenigen ohne Berufsabschluss etwas höher als dies in den Jahren davor der Fall war. Vorsichtig bewertet könnte diese aktuell auftauchende „Qualifikationsschwäche“ unter den Sologründern ein Zeichen dafür sein, dass – ähnlich wie in Großbritannien<sup>36</sup> – der Anteil von Einfach Tätigkeiten und prekären Fälle in jüngerer Zeit etwas steigt.

Sologründer arbeiten auch eher weniger als andere Selbständige, wenngleich ein Viertel immerhin über 50 Stunden in der Woche am Arbeitsplatz verbringt. Ganz ähnliche Muster zeigen sich mit Blick auf das erzielte Netto-Einkommen, wobei allerdings auch nicht wundert, dass „Anfänger“ weniger und Arbeitgeber (mit folglich größeren Unternehmen) einiges mehr verdienen.

Erstaunlich ist eher, dass die Sologründer im Vergleich zu den etablierteren Einpersonen-Selbständigen weniger häufig „hauptsächlich“ zu Hause arbeiten. Bei den erstgenannten trifft dies auf ein Viertel und bei den Zweiten auf ein Drittel zu. Der sich im Zeitverlauf verringende Anteil an Heimarbeit könnte auch damit im Zusammenhang stehen, dass sich das Gründungsgeschehen zum Teil auf andere Branchen verlagert.

## E. Wirtschaftliche Orientierung

Auf welche Branchen sich die Sologründer und die seit längerem tätigen EPU konzentrieren, interessiert schon deswegen, weil sich hieraus indirekt auch Hinweise auf die Qualität und die Ursachen zunehmender Einpersonen-Selbständigkeit ableiten lassen. Zunächst wird die Bestandsentwicklung im

---

<sup>35</sup> *Strohmeyer (2004), Luber (2003).*

<sup>36</sup> *Luber (2003)* stellt fest, dass Soloselbständigkeit in Großbritannien vergleichsweise stärker durch geringqualifiziertes Subunternehmertum geprägt ist.

Zeitraum zwischen 1995 und 2002 in einer groben Differenzierung nach acht Wirtschaftsbereichen und dann die Struktur der wirtschaftlichen Orientierung von Neugründungen aufgezeigt<sup>37</sup>. Dem folgt eine wirtschaftssystematisch stärker differenzierende Betrachtung und die Frage, welches die Domänen von EPU und welches die Bereiche mit der stärksten Wachstumsdynamik sind.

### **I. Schub in Richtung wirtschaftsnaher und personenbezogener Dienste**

Noch vor einigen Jahren stellten wir in einer ähnlichen Studie fest, dass das Wachstum an Selbständigen insgesamt auf einem „Anstieg der Ein-Personen-Unternehmen in allen Branchen“<sup>38</sup> beruhte. Dies hat sich zwischenzeitlich geändert: Deutlicher als das zuvor anhand der Entwicklung bis 1998 erkennbar war konzentrieren sich die Wachstumsfelder nunmehr auf zwei Wirtschaftsbereiche, die in der amtlichen Statistik unter dem Begriff „Dienstleistungen für Unternehmen“ und „öffentliche und private Dienstleistungen“ zusammengefasst werden. Dahinter verbergen sich im wesentlichen Dienste der wirtschaftlichen, technischen und rechtlichen Beratung, und im zweiten Bereich personenbezogene Dienstleistungen, vor allem im Feld von Bildung, Gesundheit und Kultur. Zwischen 1995 und 2002 ergab sich in diesen beiden Bereichen zusammengekommen per Saldo ein Zuwachs um 353.000 Selbständige, von denen 284.000 ohne Beschäftigte arbeiten (Abbildung 3).

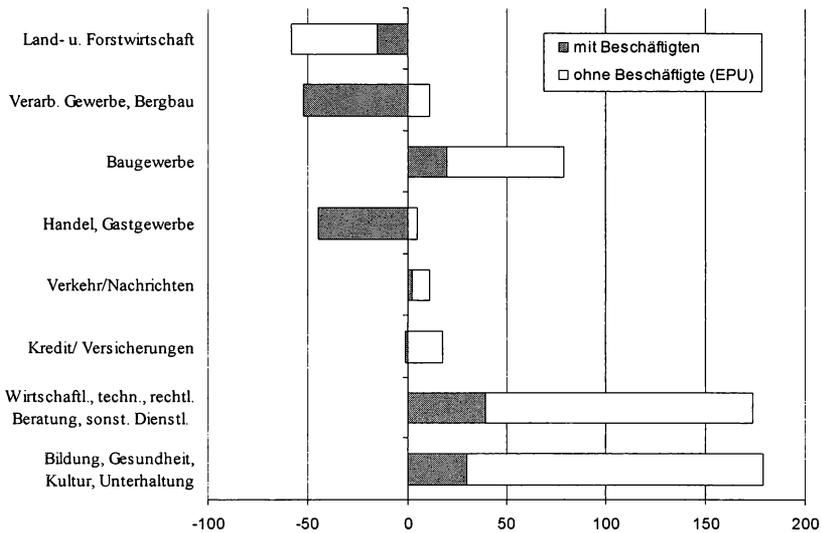
Damit entfallen insgesamt über vier Fünftel des Gesamtzuwachses an EPU allein auf diese beiden Wirtschaftsbereiche. Erwähnenswerte Zunahmen sind ansonsten einzig im Baugewerbe zu erkennen. Zumindes noch bis 1998 war auch im Handel und Gastgewerbe und teilweise sogar im Verarbeitenden Gewerbe ein merklicher Anstieg an EPU zu beobachten, der nunmehr in der längerfristigen Betrachtung vergleichsweise bescheiden ausfällt. Aber ohnehin geht dort die Gesamtzahl an Selbständigen infolge der Abnahme von Arbeitgeberunternehmen zurück.

Die in jüngerer Zeit starke Polarisierung der Zuwächse bei EPU auf die wirtschaftsnahen und personenbezogenen Dienste lässt sich auch anhand der Struktur der Neugründungen – soz. als Momentaufnahme – beobachten: Unter den Sologründern liegen die Anteile derer, die sich in den dargestellten Wachstumsbereichen betätigen, über den Anteilen, welche diese Dienstleistungen

---

<sup>37</sup> Durch die Umstellung der amtlichen Wirtschaftszweigsystematik sind Vergleiche erst ab 1995 möglich. Aber die markantesten Veränderungen zeigen sich ohnehin erst ab diesem Zeitpunkt.

<sup>38</sup> *Leicht/Philipp* (1999), S. 2.



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen Leicht/Philipp ifm Mannheim.

Abbildung 3: Absolute Veränderung an Selbständigen mit und ohne Beschäftigte (EPU) 1995–2002 nach Wirtschaftsbereichen (Gesamtdeutschland in 1.000)

ansonsten im Bestand von EPU ausmachen (Tabelle 2). In den beiden genannten Bereichen findet sich fast die Hälfte aller Solo-Neugründungen (48%). Demgegenüber fallen die Gründungen im Handel und Gastgewerbe und natürlich auch in der Landwirtschaft unterproportional aus. Welche Turbulenz hinter der Entwicklung steht zeigen die Anteile der Sologründer an allen EPU. Im Baugewerbe ist der Anteil an Neueintritten mit 29% am höchsten, wobei dort auch viele wieder aufgeben (hier nicht dargestellt). Hoch ist der inflow, wie zu vermuten war, in den unternehmensorientierten Diensten (27%) sowie im Bereich Bildung, Gesundheit und Kultur (26%).

Das heißt, diese Ausrichtung ist nicht nur ein langfristig sondern auch ein aktuell beobachtbares Phänomen – offenbar dauert es an. Die abgebildeten Aggregate sind jedoch ein zu grobes Instrument, um hieraus bereits Aussagen zum Charakter der Veränderungen machen zu können. Daher werden nachfolgend stärkere Differenzierungen vorgenommen.

*Tabelle 2*  
**Struktur der Selbständigen nach Wirtschaftsbereichen 2002**  
**(Gesamtdeutschland) in Prozent**

Wirtschaftsbereiche	Solo- gründer	Selbständige ohne Besch. (EPU)	Anteil der Solo- gründer
Landwirtschaft	5,7	12,0	10,8
Verarbeitendes Gewerbe	8,2	7,6	24,4
Baugewerbe	9,2	7,3	28,9
Handel, Gastgewerbe	19,4	22,6	19,6
Verkehr/ Nachrichten	4,4	4,0	25,4
Kredit/ Versicherungen	5,4	5,6	22,1
Wirtschaftl., techn., rechtl. Beratung	21,9	18,2	27,4
Bildung, Gesundheit, Kultur	25,8	22,7	26,0
Insgesamt	100,0	100,0	22,8

*Quelle:* Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen Leicht/Philipp ifm Mannheim.

## II. Domänen von Ein-Personen-Unternehmen und dynamische Bereiche

Zunächst interessiert, welche Tätigkeiten es genau sind, die von EPU angeboten werden. Bei einer Differenzierung nach 222 Wirtschaftsgruppen (in der WZ93) lassen sich die in Tabelle 3 aufgelisteten Branchen identifizieren, in welchen sich über 1 Million, d.h. bereits über die Hälfte aller 1,86 Mio. EPU insgesamt finden. Dieser Feindifferenzierung zufolge entfallen – sieht man von der Landwirtschaft ab – am meisten Alleinarbeitende (113.000) auf den Bereich Sonstiger persönlicher Dienstleistungen, in welchem vor allem personenbezogene Leistungen (z.B. Reinigung, Friseurgewerbe, Kosmetik und Solarien, Partnervermittlung usw.) erbracht werden. Den zweitgrößten Bereich stellen die Soloselbständigen im „sonstigen“ Facheinzelhandel, in welchem jedoch keine Nahrungsmittel sondern bspw. Bekleidung und Haushaltsgegenstände gehandelt werden. Das drittgrößte Feld umfasst die Freiberufler der Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung, dicht gefolgt vom Gesundheitswesen, in welchem v.a. Ärzte und sonstige Heilberufe zu finden sind.

Konzentriert man sich auf die in absoluten Zahlen stärksten Veränderungen seit 1995, fallen natürlich zunächst die ohnehin als Domänen von EPU identifi-

zierten Bereiche ins Auge. Lediglich der „sonstige“ Facheinzelhandel verliert an Bedeutung. Auffällig ist, dass die in Tabelle 3 aufgelisteten Zuwächse an EPU (+326.000) fast dem kompletten gesamtwirtschaftlichen Zuwachs (im Saldo: 343.000) entsprechen<sup>39</sup>. Das heißt, in den hier dargestellten Branchen spiegeln sich auch die wesentlichen absoluten Veränderungen wider. Wichtig erscheint ferner, dass in fast allen Wirtschaftsgruppen auch die relativen Zu-

Tabelle 3

**Bestand und Veränderungen (1995–2002) der Selbständigen ohne Beschäftigte (EPU) nach Wirtschaftsgruppen – Rangfolge stärkster Veränderungen**

WZ-Nr Wirtschaftsgruppe	Selbständige ohne Beschäftigte (EPU)			Selb. mit Besch.	Erw. tätige insg.	
	2002 in 1.000	Veränd in 1.000	Veränd in %	Veränderung in %		
741 Rechts-/Steuer-/Untern.beratung	90	38	73,1	16,5	23,0	
930 Sonstige persönliche Dienste	113	33	41,3	-1,2	9,2	
851 Gesundheitswesen, Heilberufe	89	30	50,8	13,7	8,6	
923 Kultur, Unterhaltung	72	29	67,4	-9,1	23,9	
748 Sonstige Dienstl. f. Unternehmen	71	30	65,1	33,3	30,5	
722+723 Software, Datenverarbeitung	42	25	147,1	200,0	62,4	
454 Sonstiges Baugewerbe	65	25	62,5	4,6	-23,5	
804 Erwachsenenbildung, Unterricht	56	21	60,0	60,0	9,6	
922+924 Fernseh/Hörfunk, Journalisten	39	20	105,3	-25,0	38,9	
452 Hoch- und Tiefbau	47	20	74,1	4,0	-29,8	
553 Imbisse, Cafés, Eisdielen, Caterer	50	20	66,7	64,9	45,7	
742 Architektur- und Ingenieurbüros	56	18	47,4	-4,7	12,1	
453 Bauinstallation	35	16	84,2	23,6	-5,4	
744 Werbung	41	11	36,7	28,6	31,7	
511 Handelsvermittlung	41	9	28,1	35,3	24,9	
660 Versicherungsgewerbe	38	-4	-9,5	-22,7	-0,3	
524 Sonstiger Facheinzelhandel	95	-13	-12,0	-16,1	-7,4	
Zusammen (19 Gruppen)	56%	1.040	326	45,7	11,0	6,4
Übrige (204 Gruppen)	44%	818	17	2,1	-14,5	-0,9
Gesamtwirtschaft	100%	1.858	343	22,6	-1,4	1,4

*Quelle:* Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen Leicht/Philipp ifm Mannheim.

<sup>39</sup> Bei dieser Saldo-Betrachtung ist zu berücksichtigen, dass sich natürlich in anderen Wirtschaftsgruppen ebenfalls kleinere (und dann nur in der Summe bedeutendere) Zuwächse an Ein-Personen-Unternehmen identifizieren lassen, die dann aber von der Summe der Rückgänge in anderen Bereichen überdeckt werden.

wächse an EPU höher als die gruppenspezifischen Zuwachsraten bei allen Erwerbstätigen sowie höher als bei den Selbständigen mit Beschäftigten liegen. Somit handelt es sich also nicht um einen sektoralen Struktureffekt, denn der zahlenmäßige Anstieg an EPU erfolgt zumeist überproportional zur Beschäftigten- und Selbständigenentwicklung insgesamt.

In den oberen Positionen der Rangliste absoluter Zuwächse findet sich eine bunte Mischung aus wissensintensiven und einfachen sowie aus unternehmens- und personenbezogenen Dienstleistungen. So macht sich in der steigenden Bedeutung der Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung ein wachsender Bedarf an Expertisen und möglicherweise auch deren Auslagerung aus größeren Unternehmen bemerkbar. Auffallend ist ferner die – nicht nur absolut, sondern auch prozentual – starke Zunahme an Soloselbständigen im Bereich Software und Datenverarbeitung sowie bei den Journalisten. In beiden Segmenten hat sich die Zahl an EPU mehr als verdoppelt. Doch mit an vorderer Stelle rangieren genauso personenbezogene und kulturelle Leistungen von EPU, die zum Teil professionelle Wesenszüge (z.B. im Gesundheitswesen) zum anderen aber auch ein sehr uneinheitliches Leistungs- und Anforderungsprofil (vom Friseur bis zum Fitness-Studio) besitzen. Darüber hinaus nimmt die Zahl der Alleinunternehmer aber auch in eher traditionellen Sektoren, wie in Teilen des Handels und der Gastronomie, aber vor allem auch in einigen baugewerblichen Gruppen zu.

### III. Muster und mögliche Ursachen der Entwicklung

Welchen Charakter hat diese Entwicklung und welche Ursachen erscheinen für die Erklärung zunehmender Soloselbständigkeit plausibel? Das wirtschaftliche Profil der Veränderungen zeigt kein einheitliches Muster aus welchem sich ein uniformer Argumentationsstrang ableiten lässt. Vielmehr begünstigen offenbar mehrere Entwicklungen gemeinsam die wachsende Bedeutung von EPU:

Sieht man von den intrinsischen Motiven und Anreizen zur Aufnahme einer selbständigen Arbeit ab und unterstellt, dass solche potenziell in einer Vielzahl von Wirtschaftsbereichen zur Umsetzung gelangen könnten, dann stellt sich die Frage, warum sich das vermehrte Aufkommen an EPU auf vergleichsweise wenige Wirtschaftsgruppen konzentriert. Dies dürfte zum einen damit zusammenhängen, dass die wirtschaftlichen Segmente generell unterschiedliche Gelegenheiten zur Gründung eines Ein-Personen-Unternehmens bieten. Zum anderen sind es aber nicht unbedingt nur die Chancen, sondern genauso die in bestimmten Branchen stärker wirksamen Zwänge, die zu einer Sologründung führen.

Die Zuwächse an EPU im Feld wirtschaftsnaher und technologischer Dienstleistungen sowie auch unter Medienschaffenden legen bspw. nahe, dass arbeits-

organisatorische Veränderungen, insbesondere Outsourcing und eine Flexibilisierung von Beschäftigungsverhältnissen, für die Expansion an EPU mitverantwortlich sind. Hinweise dahingehend lassen sich u.U. auch aus der Zunahme Alleinarbeitender in den baugewerblichen Feldern ablesen, da hier vielfach (aber nicht nur) Subunternehmer eingesetzt werden. Allerdings sind die in diesem Kontext wirksamen Ursachen nicht von den Bedingungen und der Krise am Arbeitsmarkt zu trennen. D.h. Push-Effekte mögen mit eine Rolle spielen. So ist in allen drei hier aufgelisteten baugewerblichen Feldern die Zahl der Erwerbstätigen insgesamt rückläufig, wobei aber die Zahl der EPU dennoch – oder gerade deshalb – zugenommen hat. Wenngleich dies in den (von Teilzeitarbeit dominierten) Gastronomiebereichen anders ist, stellt sich auch dort die Frage, inwieweit die wachsende Zahl an Imbisshallen eher als Beleg für eine Ökonomie der Selbstverwirklichung oder aber als Zeichen existenzieller Not zu werten ist.

Aber offenbar hat der Zuwachs an EPU auch mit der steigenden Nachfrage nach kurativen, kulturellen und personenorientierten Diensten sowie mit veränderten Lebensstilen zu tun. Dies steht weniger im Zusammenhang mit neuer Flexibilisierung, sondern viel eher mit demografischen Veränderungen, gestiegenen Versorgungsansprüchen und der Externalisierung haushaltsnaher Dienste. Wachsende Betreuungs- und Bildungsansprüche, d.h. letztlich auch die Expansion des Gesundheits- und Erziehungssystems, führen zu einer fortschreitenden Aufgabendifferenzierung, die den Umfang therapeutischer, betreuender und weiterbildender Leistungen erhöht. Hinzu kommt, dass neue Lebensstile auch die verstärkte Inanspruchnahme haushalts- und personenbezogener Dienste fördern. Vieles davon wird nicht nur in Großorganisationen, sondern dezentral, d.h. in kleinen Praxen oder durch mobile Einheiten in selbständiger Arbeit erbracht.

#### IV. „Qualität“ und Arbeitsformen in den Zuwachsbereichen

Die Vielfalt möglicher Ursachen der Entwicklung verlangt einen genaueren Blick auf die damit einhergehende „Qualität“. Zu einem großen Teil wird das Phänomen „Ein-Personen-Selbständigkeit“ nicht nur mit der sog. „neuen Selbständigkeit“ sondern auch mit wirtschaftlicher Randständigkeit und „working poor“-Anzeichen in Verbindung gebracht<sup>40</sup>. Indizien hierfür wären dann gegeben, wenn die Soloselbständigen gerade in den Bereichen, in welchen sie an Umfang gewinnen, eine schlechte Ressourcenausstattung und ein geringes Einkommen besitzen. Ihr ökonomischer Status lässt sich aber auch daran bemessen, ob es sich eher um Vollzeit- oder Teilzeit-Tätigkeiten handelt. Mit Blick auf die

---

<sup>40</sup> Meager/Bates (2001), Mayer/Paasch (1990).

Diskussion um die Relevanz der Internetökonomie, neuer Medien und flexibler Arbeitsformen stellt sich zudem die Frage, in welchem Maße in den prosperierenden Bereichen dann zu Hause oder mit einem PC gearbeitet wird.

In Tabelle 4 sind die Merkmale von Soloselbständigen aus einigen jener zuvor genannten Bereiche auf- und zusammengeführt, in denen EPU zunehmen<sup>41</sup>. In Bezug auf das formale Humankapital ist festzustellen, dass die Inhaber der EPU in den meisten Wirtschaftssegmenten gut gebildet sind, was sich an dem überdurchschnittlichen Anteil von Hochschulabsolventen bemerkbar macht. Dies gilt zumindest für die professionellen Dienste, während der Akademikeranteil in den einfacheren Dienstleistungen, v.a. in einigen personenbezogenen sowie im Baugewerbe erwartungsgemäß gering ausfällt. Unter den in der kleinstbetrieblichen Gastronomie Tätigen (v.a. Imbissbudenbesitzer) ist jeder dritte Selbständige ohne Berufsabschluss. Überraschend ist der relativ hohe Anteil an ungelerten Selbständigen im Bereich von Software, Datenverarbeitung und unter Medienschaffenden. Dies dürfte daran liegen, dass die dot.com- und Multimedia-Ökonomie zumindest zeitweise ein Betätigungsfeld für „self-made-men“ und Quereinsteiger (z.B. Studienabbrecher etc.) bot, die sich in dem beruflich noch ungeordneten Markt der Möglichkeiten auch ohne Zertifikate eine eigene Existenz „basteln“ konnten. Demgegenüber sind die Zutritte zu vielen wissensintensiven Dienstleistungen, v.a. die zu den Freien Berufen, institutionell reguliert, was die Qualität von Leistungen im Allgemeinen verbessert.

Gibt es in den Zuwachsbereichen Anzeichen von prekären Verhältnissen? Generell ist festzuhalten, dass ein relativ hoher Anteil an Soloselbständigen (v.a. unter den Frauen) mit einem geringen Netto-Einkommen lebt. In den Wirtschaftssegmenten mit niedrigen Eintrittsbarrieren, wie etwa in den einfacheren personenbezogenen Diensten sowie im Feld der Medienschaffenden und Weiterbildungler sowie in den ausgewiesenen Gastronomiebereichen verdient jeweils die Hälfte nur knapp mehr als 1.000 € im Monat netto (hier weniger als 2.200 DM). Dagegen finden sich die Professionals zu weitaus stärkeren Anteilen in den höheren Einkommensklassen – wobei berücksichtigt werden muss, dass bspw. die Selbständigen im Gesundheitswesen (Ärzte und Heilberufe) eine äußerst heterogene Zusammensetzung haben und daher kaum über einen Kamm zu scheren sind. Die geringen Einkommen und teils geringeren Arbeitszeiten in den einfacheren personenbezogenen Dienstleistungsbereichen und im

---

<sup>41</sup> Im Gegensatz zu Tabelle 1 kann bei der Betrachtung der Selbständigen in einzelnen Wirtschaftsgruppen aufgrund der Fallzahlenproblematik nicht zwischen Gründern und schon längere Zeit Selbständigen unterschieden werden. So muss davon ausgegangen werden, dass die Bestandsanalyse zum Zeitpunkt 2000 auch einen Großteil der Struktur der neu Eingetretenen widerspiegelt.

Tabelle 4

**Merkmale der Selbständigen ohne Beschäftigte (EPU) in ausgewählten  
Wirtschaftsgruppen/Zuwachsbereichen (Gesamtdeutschland 2000)**

– Angaben in % –

Wachstumsbereiche	Ressourcen			Arbeitsbedingungen		
	ohne Berufsabschl.	Hochschulabschluss	Netto-Einkommen < 2.200 DM	unter 30 Std./Woche	Arbeit zu Hause (hauptsächl.)	PC-Nutzung
WZ-Nr Ausgewählte Wirtschaftsgruppen/zusammengefasste Aggregate <sup>a)</sup>						
741+742 wissensintens. unternehmensorientierte DL	3,9	72,1	25,1	18,2	38,3	92,1
722+723 Software, Datenverarbeitung	19,9	38,1	23,6	18,8	38,4	97,8
744+748 sonstige unternehmensorientierte DL	14,3	33,1	35,7	23,6	44,2	80,4
851 Gesundheitswesen, Heilberufe	2,9	50,4	35,6	41,2	21,8	58,7
930 einfachere personenbezogene Dienste	10,0	16,7	53,7	31,3	30,5	45,7
922+ 924, 804 Medienschaffende, Bildung	15,5	53,1	48,3	42,7	33,4	64,6
452-455 baugewerbliche Leistungen	6,2	15,1	28,1	6,7	12,9	52,9
553 Imbisse, Cafés, Eisdielen, Caterer	33,8	5,5	51,4	9,5	12,3	14,0
Gesamtwirtschaft	13,6	25,1	33,9	19,4	30,2	56,1

*Quelle:* Statistisches Bundesamt, Mikrozensus; eigene Berechnungen Leicht/Philipp ifm Mannheim. – <sup>a)</sup>Die Bezeichnungen der Aggregate sind Charakterisierungen und entsprechen nicht unbedingt den Bezeichnungen in der amtlichen Statistik und weichen daher auch von denen in Tabelle 3 ab.

Medienbereich lassen darauf schließen, dass es sich hier teilweise auch um ein Versuchsfeld handelt. Während im Gastronomiebereich hohe Arbeitszeiten und ein vergleichsweise geringes Einkommen eher branchenüblich sind, handelt es sich bei den EPU im Baugewerbe um gelernte und teilweise handwerksähnliche Tätigkeiten, die kaum „nebenbei“ ausgeübt werden können. Gemessen am Arbeitseinsatz sind es unter den Inhabern von EPU weniger die Professionals als vielmehr die unterprivilegierten Berufsklassen und die Kleingewerbetreibenden, deren Erwerbsorientierung Hochleistungscharakter bei dennoch geringen Erträgen hat.

Wie arbeiten die „neuen Selbständigen“ in den modernen und zudem in den technologieintensiven Dienstleistungen? Sie sind wirtschaftssystematisch schwierig zu verorten<sup>42</sup>, da es nicht nur die EPU's in den EDV-Bereichen sind, welche von den Fortschritten in der Internetökonomie und der Entwicklung auf dem Multimediemarkt profitieren, sondern eine ganze Reihe unterschiedlicher insbesondere unternehmensorientierter Dienste, die bspw. Marketing-, Vertriebs- und Beratungsleistungen, Vermittlungs-, Übersetzungs- und Schreib-, aber v.a. auch Informationsdienste via Computer erbringen. Der Anteil derer, die mit einem PC arbeiten<sup>43</sup> ist im Bereich von Software und Datenverarbeitung natürlich am höchsten. Diese Anteile liegen aber auch in den anderen unternehmensorientierten Diensten fast durchweg bei mindestens 80%. Das sind auch gleichzeitig die Segmente, in welchen am häufigsten zu Hause gearbeitet wird. So betrachtet reflektieren die Zahlen wenigstens zu einem Teil das Bild, welches i.d.R. von den „neuen Selbständigen“ entworfen wird<sup>44</sup>. Allerdings nicht in dem teilweise erwarteten Umfang, denn auch in den einschlägigen Branchen arbeitet nur zwischen einem Drittel und nicht mal der Hälfte aller Soloselbständigen in den privaten vier Wänden.

## F. Fazit

Seit Mitte der 1990er Jahre ist in Deutschland die Zahl der Ein-Personen-Unternehmen außerordentlich stark gestiegen, während die Zahl der Selbständigen mit Beschäftigten nahezu stagniert. Ganz offensichtlich vollzieht sich in der Struktur beruflicher Selbständigkeit – und mit ihr in der Gestalt des Unternehmenssektors insgesamt – ein enormer und möglicherweise nachhaltiger Wandel. Diese Entwicklung bestätigt zunächst Erwartungen, dass im Zuge wachsender Informatisierung, Dezentralisierung und Flexibilisierung der Arbeitswelt auch neue Formen der Unternehmensorganisation und folglich die sog. „neuen“ Solo-Selbständigen“ an Bedeutung gewinnen. Teilweise wird sogar (wie etwa vom US-amerikanischen MIT) postuliert, Computer und Internet würden dazu beitragen, dass die großen Unternehmen in Myriaden von Mikrofirmen zerfallen, die dann das Rückgrat einer neuen Wirtschafts- und Arbeitswelt bilden.

---

<sup>42</sup> Zur Problematik der Abgrenzung „neuer“ Selbständiger in der Informationsökonomie siehe auch *Vanselow* (2001) und *Benkert/Michel* (1999).

<sup>43</sup> Leider enthält der Mikrozensus 2000 keine Angaben zur Intensität der PC-Nutzung oder zum Anwendungsbereich.

<sup>44</sup> Ein sehr pointiertes Bild entwirft *Fischer* (1995), S. 121: „Der neue Selbständige arbeitet meist von seiner Wohnung aus, hat dort einen Raum (...) oder auch nur einen Schreibtisch, aber er hat Telefon, Fax und Computer, mit dem er über die Telefonleitung mit der Außenwelt verbunden ist. Er kann praktisch ohne feste Geschäftsräume auskommen.“

Doch ein genauerer Blick auf den Charakter des Zuwachses an Ein-Personen-Unternehmen zeigt, dass die neuen Technologien im Kontext arbeitsorganisatorischer Veränderungen nur einen kleinen Ausschnitt des Prozesses erklären. Zwar ist der Anstieg an Solo-Selbständigen eng mit der Expansion von unternehmensorientierten Diensten und daher vermutlich auch mit Auslagerungs- und Flexibilisierungsstrategien verbunden, aber moderne und dabei informationsintensive Leistungen machen – im Vergleich zu der ihnen häufig zugeschriebenen Rolle – eigentlich keinen allzu großen Teil der Veränderungen aus. Weit stärker als bislang angenommen wird das Gründungsgeschehen durch die wachsende Bedeutung auch von personenbezogenen – und dabei nicht nur von professionellen – Dienstleistungen bestimmt. Ursächlich hierfür dürfte vor allem der demografische Wandel, die Pluralisierung von Lebensstilen und letztlich eine anhaltende Individualisierung der Nachfrage sein. Hinzu kommt, dass der Anstieg an Ein-Personen-Unternehmen zudem auch in sehr traditionellen Wirtschaftssegmenten, d.h. in Form von baugewerblichen und gastronomischen Leistungen zur Geltung kommt. Insgesamt wird der Zuwachs durch eine Mischung aus professionellen und einfachen sowie aus unternehmens- und personenbezogenen Leistungen und daher wohl auch durch ein ganzes Bündel an Einflussfaktoren bestimmt.

Der Charakter und die Qualität dieses Zuwachses wird noch genauer ersichtlich, wenn die zugrundeliegenden Ressourcen betrachtet werden. Auch diesbezüglich zeigt sich ein heterogenes Bild. Festzuhalten ist, dass die Inhaber von Ein-Personen-Unternehmen – dort wo sie zunehmen – tendenziell eher hochgebildet und daher auch ihre wirtschaftlichen Leistungspotenziale durchaus von Bedeutung sind. D.h. obwohl der angespannte Arbeitsmarkt auch Notgründungen erzeugt, kann von einer Deprofessionalisierung im Bereich von Selbständigkeit nicht gesprochen werden. Dies ändert nichts daran, dass in vielen Segmenten offenbar mit teils dünnen Auftragsbüchern gearbeitet wird, wenn man hierfür die geleisteten Arbeitsstunden oder das Einkommen als Indikator nimmt. So sind v.a. in Bereichen mit niedrigeren Gründungshürden teilweise prekäre Verhältnisse festzustellen. Insbesondere bei den vielen „kleinen Imbissbudenbesitzern“ paart sich ein hoher Arbeitseinsatz mit geringem Einkommen. Inwieweit solche „working poor“-Segmente künftig an Bedeutung gewinnen bleibt abzuwarten, da ein zunehmender Teil der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit erfolgt, aber zum Profil der jüngeren Entwicklung noch keine detaillierten Daten vorliegen.

## Literatur

*Benkert, Wolfgang/Michel, Lutz*: Neue Selbständige in der Medienbranche. Akademie für Technikfolgenabschätzung Baden-Württemberg, Arbeitsbericht Nr. 138, 1999.

- Bögenhold, Dieter/Leicht, René:* „Neue Selbständigkeit“ und Entrepreneurship: Moderne Vokabeln und damit verbundene Hoffnungen und Irrtümer, in: WSI-Mitteilungen, 53. Jg. (2000), S. 779-787.
- Dietrich, Hans:* Erwerbsverhalten in der Grauzone von Selbständiger und abhängiger Erwerbstätigkeit, Nürnberg 1998.
- Egbringhoff, Julia:* Wenn die Grenzen fließen. Zur individuellen Rekonstruktion von „Arbeit“ und „Leben“ von Ein-Personen-Selbständigen, in: Karin Gottschall/Günter G. Voß (Hrsg.): Entgrenzung von Arbeit und Leben, Neue Beiträge zur Soziologie Alltäglicher Lebensführung, München 2003, S. 149-184.
- Fischer, Peter:* Die Selbständigen von morgen: Unternehmer oder Tagelöhner?, Frankfurt am Main u.a. 1995.
- Gottschall, Karin/Betzelt, Sigrid:* Zur Regulation neuer Arbeits- und Lebensformen. Eine erwerbssoziologische Analyse am Beispiel von Alleindienstleistern in Kulturberufen, in: Karin Gottschall/ Günter G. Voß (Hrsg.): Entgrenzung von Arbeit und Leben, Neue Beiträge zur Soziologie Alltäglicher Lebensführung, München 2003, S. 203-230.
- Hakim, Cathrine:* Social Change and Innovation in the Labour Market, Oxford 1998.
- Kritikos, Alexander/Wießner, Frank:* Existenzgründungen: Die richtigen Typen sind gefragt, in: IAB-Kurzbericht (2004, 3).
- Lageman, Bernhard/Welter, Friederike:* Elektronische Vernetzung, KMU und New Economy – eine empirische und theoretische Betrachtung, in: Jörn-Axel Meyer (Hrsg.): New Economy in kleinen und mittleren Unternehmen, Jahrbuch der KMU-Forschung, München 2002, S. 85-104.
- Laubacher, Robert/Malone, Thomas W.:* Retreat of the Firm and the Rise of Guilds: The Employment Relationship in an Age of Virtual Business, in: MIT Initiative on Inventing the Organisations of the 21<sup>st</sup> Century, vol. 33 (2002), S. 1-20.
- Lauxen-Ulbrich, Maria/Leicht, René:* Wirtschaftliche und berufliche Orientierung von Unternehmerinnen: Ausbruch aus der Nische der Frauenberufe?, in: René Leicht/Friederike Welter (Hrsg.): Gründerinnen und selbständige Frauen – Potenziale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland, Karlsruhe 2004 (im Druck).
- Leicht, René:* Die „neuen Selbständigen“ arbeiten alleine. Wachstum und Struktur der Solo-Selbständigen in Deutschland, in: Internationales Gewerearchiv, 48. Jg. (2000), S. 75-90.
- Profil und Arbeitsgestaltung soloselbständiger Frauen und Männer: Versuch einer empirischen Verortung von Ein-Personen-Unternehmer/innen, in: Karin Gottschall/Günter G. Voß (Hrsg.) Entgrenzung von Arbeit und Leben, Neue Beiträge zur Soziologie Alltäglicher Lebensführung, München 2003, S. 231-260.
- Leicht, René/Luber, Silvia:* Berufliche Selbständigkeit im internationalen Vergleich. Die Bedeutung moderner Dienstleistungen in der neuen Arbeitswelt, in: Hubert Eichmann/Isabelle Kaupa/Karin Steiner (Hrsg.): Game Over? Neue Selbständigkeit und New Economy nach dem Hype, Wien 2002, S. 61-93.
- Leicht, René/Philipp, Ralf:* Der Trend zum Ein-Personen-Unternehmen, in: ifm-Strukturbericht, (1999, 5).
- Leicht, René/Welter, Friederike* (Hrsg.): Gründerinnen und selbständige Frauen – Potenziale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland, Karlsruhe 2004.

- Luber, Silvia*: Berufliche Selbständigkeit im Wandel, Frankfurt am Main u.a. 2003.
- Malone, Thomas W./Laubacher, Robert*: The Dawn of the E-Lance Economy, in: Harvard Business Review, Sept. (1998), S. 145-152.
- Martin, Albert*: Arbeitsbelastung des Alleinunternehmers in der Europäischen Union, in: Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen, 51. Jg. (2003), S. 145-164.
- Mayer, Udo/Paasch, Ulrich*: Ein Schein von Selbständigkeit: Ein-Personen-Unternehmen als neue Form der Abhängigkeit, Köln 1990.
- Meager, Nigel/Bates, Peter*: The Self-Employed and Lifetime Incomes, in: International Journal of Sociology, vol. 31 (2001, 1), S. 27-58.
- OECD*: Employment Outlook 2000, Paris 2000.
- Peistrup, Matthias*: Die Entstehung von Ein-Personen-Unternehmen in Deutschland, Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand, 12, Essen.
- Pfeiffer, Friedhelm/Reize, Frank*: From Unemployment to Self-Employment – Public Promotion and Selectivity, in: International Journal of Sociology, Vol. 30 (2000), S. 71-99.
- Reichwald, Ralf/Bieberach, Florian/Hermann, Michael*: SOHO (Small Office/Home Office) – Innovative Arbeitsformen im Dienstleistungsbereich, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 32. Jg. (1999), S. 461-473.
- Rosnay, Joel de*: Globale Einmannbetriebe, in: Le Monde Diplomatique, August (1996), S. 13.
- Schumpeter, Joseph A.*: The Theory of Economic Development, Cambridge/MA 1934.
- Spiewack, Martina/Uchatius, Wolfgang*: Der Mensch als Firma, in: DIE ZEIT (1999, 28), S. 15-17.
- Steinmetz, Georg/Wright, Eric O.*: The Fall and Rise of the Petty Bourgeoisie – Changing Patterns of Self-Employment in the Postwar United States, in: American Journal of Sociology, vol. 94 (1989), S. 973-1018.
- Storey, David J.*: Understanding the Small Business Sector, London 1994.
- Strohmeier, Robert*: Berufliche Ausbildung und Gründungsaktivitäten im Geschlechtervergleich, in: René Leicht/Friederike Welter (Hrsg.): Gründerinnen und selbständige Frauen – Potenziale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland, Karlsruhe 2004, S. 97-118.
- Trautwein-Kalms, Gudrun*: Informationsgesellschaft und Arbeitswelt, Nur Technik, Markt, Deregulierung? Zur Vision von Virtuellen Unternehmen und neuer Selbständigkeit, in: WSI-Mitteilungen (1997,3), S. 169-177.
- Vanselow, Achim*: Neue Selbständigkeit in der Informationsgesellschaft, in: Graue Reihe des Instituts Arbeit und Technik, 6. Jg. (2003).
- Wenny, Armin*: Ein-Personen-Unternehmen. Die Rolle der Unternehmensform im wirtschaftlichen Wandel, die soziale und wirtschaftliche Stellung von Selbständigen ohne eigene Beschäftigte, Marburg 1999.
- Wießner, Frank*: Das Überbrückungsgeld als Instrument der Arbeitsmarktpolitik – eine Zwischenbilanz, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsfeldforschung, (1998, 1).

# Teilzeitselbständigkeit

Von Michael-Burkhard Piorkowsky

## A. Einführung und Überblick

„6,8 Mill. Menschen in Deutschland arbeiten Teilzeit“ – lautet die Überschrift einer Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes mit Datum vom 25. Oktober 2002. Wie auf der Homepage des Statistischen Bundesamtes nachzulesen war, stuften 6,8 Mill. Menschen im April 2001 ihre Tätigkeit als Teilzeittätigkeit ein. Damit stieg – so heißt es in der Pressemitteilung weiter – der Anteil der Teilzeitbeschäftigten an allen abhängig Beschäftigten gegenüber 1991 um fast sieben Prozentpunkte auf rund 21 %.

Teilzeitarbeit gilt bereits lange als eine im Zuge des sozioökonomischen Strukturwandels an Bedeutung zunehmende Erwerbsform. Wenn von Teilzeitarbeit geredet oder geschrieben wird, geht es allerdings stets um Erwerbsarbeit in *abhängiger* Beschäftigung. Selbständige Erwerbstätigkeit (sowie *nicht* auf Erwerb gerichtete Arbeit, insbesondere Haushaltsarbeit, aber auch Bürgerarbeit) in Teilzeit bleibt weitgehend außer Betracht. Dabei hat die Teilzeitselbständigkeit eine lange Tradition und erhebliche Bedeutung, vor allem in einem ebenfalls der gesellschaftlichen Wahrnehmung entrückten Bereich: in der Landwirtschaft. Die teilzeitselbständigen „Nebenerwerbslandwirte“ sind sogar in der Überzahl.

In diesem Beitrag geht es aber nicht nur und nicht einmal überwiegend um die landwirtschaftliche Teilzeitselbständigkeit, obwohl die Versuchung groß ist, ihr eine paradigmatische Bedeutung zuzuschreiben<sup>1</sup>. Vielmehr sollen das Spektrum und der Umfang von selbständigen Erwerbstätigkeiten in Teilzeit systematisch und auf der Grundlage empirischer Erkenntnisse dargestellt werden. Zunächst wird unter B. ein konzeptioneller Rahmen zur Abgrenzung von selbständiger Erwerbstätigkeit in Teilzeit und Vollzeit entwickelt, der bereits Ansatzpunkte für die Unterscheidung von Gruppen und Formen in diesem Segment bietet. Anschließend wird unter C. ein Überblick über konkrete Formen von

---

<sup>1</sup> Vgl. dazu Piorkowsky (2002), S. 2-8.

Teilzeitselbständigkeit gegeben, um eine Vorstellung davon zu vermitteln, was sich hinter empirisch gewonnen und teilweise hoch aggregierten Daten zur Teilzeitselbständigkeit verbirgt. Anknüpfend werden unter D. ausgewählte repräsentative Befunde über Entwicklungslinien und Strukturmerkmale der Teilzeitselbständigkeit präsentiert, die durch Sonderauswertungen von Mikrozensusergebnissen der Jahre 1985 bis 2001 gewonnen worden sind. Ergänzend werden unter E. Ergebnisse einer Zielgruppenanalyse aus dem Jahr 2001 über Gründungsmotive, Wachstumsabsichten und Entwicklungsverläufe von Teilzeitselbständigen referiert. Der Beitrag schließt mit einem Ausblick.

## B. Konzeptioneller Rahmen

Teilzeitselbständigkeit und Vollzeitselbständigkeit können auf mehrere Arten voneinander abgegrenzt werden: auf Grund der Selbsteinstufung von Befragten, durch Festlegung einer zeitlichen bzw. einkommensbezogenen Grenze und – ergänzend – auf Grund von Plausibilitätsüberlegungen.

Selbsteinstufungen der Befragten zur Abgrenzung von Teilzeitselbständigkeit werden, wie bereits angeklungen ist, im Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes genutzt. Im Erhebungsbogen des Mikrozensus lautet die Frage zur Ausübung einer ersten oder einzigen (Haupt-)Erwerbstätigkeit: „Handelt es sich bei Ihrer Tätigkeit um eine *Vollzeit- oder eine Teilzeittätigkeit?*“ Außerdem wird im Mikrozensus nach einer zweiten Erwerbstätigkeit gefragt, allerdings ohne die Selbsteinstufung in Vollzeit- oder Teilzeit zu erheben. Stattdessen wird nach der normalerweise betroffenen Zahl der Tage pro Woche und den normalerweise geleisteten Wochenarbeitsstunden in der zweiten Erwerbstätigkeit gefragt. Es ist zu vermuten, dass eine zweite Erwerbstätigkeit in selbständiger Tätigkeit (ebenso wie in abhängiger Beschäftigung) stets in Teilzeit ausgeübt wird.

Eine andere Art der Fragestellung für die Selbsteinstufung wird im ehemaligen DtA- und jetzigen KfW-Gründungsmonitor verwendet. Die Beurteilung des Umfangs bzw. des Stellenwerts der Gründungsaktivität wird dort durch die Frage, ob die Gründung im Haupt- oder im *Nebenerwerb* erfolgt sei, den Befragten überlassen. Es kann wohl unterstellt werden, dass Nebenerwerbsgründungen nicht Vollzeit-, sondern Teilzeitgründungen sind.

Eine Obergrenze für den zeitlichen Umfang der Tätigkeit zur Abgrenzung von Teilzeit und Vollzeit lässt sich aus der Vorgabe der Bundesagentur für Arbeit für den Bezug von Arbeitslosengeld bzw. Arbeitslosenhilfe ableiten: Während des Bezugs von Lohnersatzleistungen darf die wöchentliche Arbeitszeit in selbständiger (wie auch in abhängiger) Tätigkeit 15 Stunden nicht erreichen. Danach wären Personen, die Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe

beziehen und weniger als 15 Stunden in der Woche einer selbständigen Tätigkeit nachgehen, als Teilzeitselbständige zu betrachten.

Eine einkommensbezogene Obergrenze ist in der Agrarwirtschaft und Agrarstatistik üblich. Dort wird mit Bezug auf das Familieneinkommen aus dem landwirtschaftlichen Betrieb zwischen Vollerwerb einerseits sowie Zu- und Nebenerwerb andererseits unterschieden. Vollerwerbsbetriebe sind solche, die mehr als 90 % zum Familieneinkommen beitragen. Zuerwerbsbetriebe erwirtschaften 50 bis 90 % und Nebenerwerbsbetriebe weniger als 50 % des Familieneinkommens. In der Agrarstatistik werden landwirtschaftliche Vollerwerbs- und Zuerwerbsbetriebe als Haupterwerbsbetriebe zusammengefasst. Landwirtschaftliche Teilzeitselbständigkeit dürfte demnach bei allen Nebenerwerbsbetrieben und zumindest bei einem Teil der Zuerwerbsbetriebe (mutmaßlich etwa mit Beiträgen zum Familieneinkommen zwischen 50 und 70 %) anzunehmen sein.

Insgesamt erweisen sich mit Blick auf das vorstehend Festgestellte die Abgrenzungskriterien: Teilzeit, Nebenerwerb, zweite Erwerbstätigkeit und Zuerwerb einerseits sowie Vollzeit, erste oder einzige Erwerbstätigkeit und Haupterwerb andererseits nur bedingt als deckungsgleich. Unschärfen ergeben sich auch durch das mögliche zeitliche Spektrum der tatsächlich geleisteten Wochenarbeitsstunden in Vollzeit bzw. Teilzeit sowie die individuell unterschiedlichen Empfindungen des Umfangs von Teilzeit- und Vollzeittätigkeit.

Für eine differenzierte Betrachtung von erwerbswirtschaftlicher Selbständigkeit, die sowohl den zeitlichen Umfang als auch den Stellenwert der selbständigen Tätigkeit berücksichtigt, werden hier im Folgenden in Anlehnung an die sprachliche Unterscheidung im Agrarbereich sowie im Hinblick auf sozioökonomische, insbesondere genderspezifische Gesichtspunkte und die Analysemöglichkeiten mit dem Mikrozensus drei Hauptgruppen der erwerbswirtschaftlichen Selbständigkeit (Zu-, Neben- und Haupterwerb) und zwei Hauptgruppen der Teilzeitselbständigkeit (Zu- und Nebenerwerb) unterschieden (vgl. Tabelle 1).

*Tabelle 1*

**Selbständigkeit nach dem Umfang und dem Stellenwert der Tätigkeit**

Hauptgruppen erwerbswirtschaftlicher Selbständigkeit	Erste oder einzige Erwerbstätigkeit	Zweite Erwerbstätigkeit
Teilzeit	Zuerwerb	Nebenerwerb
Vollzeit	Haupterwerb	entfällt

*Quelle:* Eigene Darstellung.

In den folgenden Abschnitten werden die beiden Hauptgruppen der Teilzeitselbständigkeit näher betrachtet. Zuvor wird aber noch – anknüpfend an die Eingangsfeststellung unter A. – ein kurzer Blick auf die Zahlen der Selbständigen und der Gründungen insgesamt sowie auf die Anteile der Teilzeitselbständigen und der Teilzeitgründungen geworfen.

Im Mikrozensus 2001 werden 3,174 Mill. Selbständige im Haupterwerb, 0,448 Mill. im Zuerwerb und 0,408 Mill. im Nebenerwerb nachgewiesen<sup>2</sup>. Die Gesamtzahl der Selbständigen in erster und zweiter Erwerbstätigkeit beträgt demnach 4,030 Mill. Die Zahl der Zu- und Nebenerwerbsselbständigen beträgt 0,856 Mill. Demnach waren 2001 gut 21 % der Selbständigen in Teilzeit tätig – ein ebenso großer Anteil wie bei den abhängig Beschäftigten. Gründungen, also Neuzugänge zum Bestand der Selbständigen, werden im Mikrozensus nur in der ersten Erwerbstätigkeit erfasst. Hier werden deshalb die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors herangezogen. Für 2003 wurden insgesamt 1,657 Mill. Gründungen ermittelt, davon gut 57 % im dort sog. Nebenerwerb<sup>3</sup>, also vermutlich in Teilzeit und nach der hier begründeten Unterscheidung im Zu- und Nebenerwerb<sup>4</sup>. Ein Anteil von fast 60 % der mutmaßlichen Teilzeitgründungen an den Gründungen insgesamt wurde auch für die Jahre 2001 und 2002 ermittelt<sup>5</sup>.

### C. Formenvielfalt der Teilzeitselbständigkeit

Teilzeitselbständigkeit und Teilzeitgründungen, also Neuzugänge zum Selbständigenbestand, lassen sich in vielerlei Hinsicht differenzieren: nach den Wirtschaftssektoren der Tätigkeit in der Landwirtschaft, im Gewerbe oder in einem freien Beruf, nach dem Stellenwert der Teilzeitselbständigkeit als einzige oder als zweite Erwerbstätigkeit, als Übergangsform oder als auf Dauer angelegte Form der Erwerbsbeteiligung, als frei gewählte Arbeits- und Lebensperspektive oder als durch die Lebensverhältnisse und/oder die Marktgegebenheiten bedingte Erwerbsform sowie – schließlich – als geförderte oder als nicht geförderte Gründungsform. Die folgenden Beispiele sollen diese Formenvielfalt zumindest in den Grundmustern illustrieren.

Teilzeitselbständigkeit hat, wie bereits angesprochen, eine lange Tradition und erhebliche Bedeutung in der *Landwirtschaft*. Der agrarstrukturelle Wandel ist vor allem ein Wandel in der Bedeutung der landwirtschaftlichen Betriebs-

---

<sup>2</sup> *Fleißig/Piorkowsky* (in Vorbereitung).

<sup>3</sup> *KfW-Bankengruppe* (2004), S. 41.

<sup>4</sup> *Piorkowsky* (2004), S. 209.

<sup>5</sup> *KfW-Bankengruppe* (2004), S. 43.

formen für die Arbeits- und Lebensverhältnisse der ländlichen Bevölkerung. Die teilzeitliche Nebenerwerbslandwirtschaft ist mit gut 239.000 Betrieben 2001 oder 60 % der Einzelunternehmen die dominante Bewirtschaftungsform bei den Einzelunternehmen, die fast 99 % der landwirtschaftlichen Unternehmen stellen<sup>6</sup>. Die Zahl der Zuerwerbsbetriebe wird nicht mehr ausgewiesen; 1990 waren es rund 55.000 im früheren Bundesgebiet. Landwirtschaft im Nebenerwerb bedeute – so lautet eine Redewendung – „auf dem Hof zu leben, aber nicht ausschließlich vom Hof leben zu müssen“. Neuerdings wird Teilzeitlandwirtschaft nicht mehr lediglich als sozialverträglicher „Einstieg in den Ausstieg“ (Landwirtschaft als Auslaufbetrieb), sondern auch als eine Zukunftsform der Landwirtschaft betrachtet<sup>7</sup>.

Teilzeitselbständigkeit in einer zweiten Erwerbstätigkeit wird nicht nur in der Landwirtschaft, sondern auch als *gewerbliche Tätigkeit* – gelegentlich oder regelmäßig – neben einem Arbeits-, Angestellten- oder Beamtenverhältnis ausgeübt. Dies kann als Feierabendselbständigkeit oder als Halbtags- bzw. Halbwochenselbständigkeit geschehen, z. B. durch Vertrieb von Versicherungsprodukten am Abend und am Wochenende oder durch wissenschaftlich-technische Angestelltentätigkeit in der ersten Hälfte der Woche und Einzelhandel mit altem Mobiliar im eigenen Geschäft in der zweiten Wochenhälfte<sup>8</sup>.

Teilzeitselbständigkeit findet sich auch in den *freien Berufen* als zweite Erwerbstätigkeit neben einer abhängigen Beschäftigung, z. B. als gelegentliche oder regelmäßige künstlerische, wissenschaftliche oder beratende Tätigkeit. Von den bei der Dienstleistungsgewerkschaft Verdi organisierten freiberuflich selbständigen Künstlern und Künstlerinnen waren im Februar 2004 gut 24 % teilzeitselbständig. Den größten Anteil stellen die Künstler und Künstlerinnen im Bereich Musik (44 %), gefolgt von Bildender Kunst sowie Literatur (je 22 %) und Darstellende Kunst (16 %)<sup>9</sup>. Dennoch war kürzlich in der Wochenzeitung *Die Zeit* zu lesen, dass eine sporadische freiberufliche Publikationstätigkeit bei der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte als völlig unübliche Nebenberuflichkeit betrachtet wird<sup>10</sup>.

*Förderprogramme* zur Existenzgründung – auch anfänglich in Teilzeit – belegen die zunehmende Beachtung dieser Form der Selbständigkeit zumindest als Einstiegsmodell. Hier sind zunächst das von der ehemaligen Deutschen Aus-

---

<sup>6</sup> *Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten der Bundesrepublik Deutschland 2003* (2002), S. 37-41.

<sup>7</sup> *Golter* (1994), S. 58-62; *Schwenninger/Doluschütz* (2003), S. 416.

<sup>8</sup> *Williams* (2002), S. 11.

<sup>9</sup> Mitteilung von Dirk von Kugelgen, Verdi, am 22.3.2004.

<sup>10</sup> *Martenstein* (2004), S. 49.

gleichsbank (DtA) 1999 aufgelegte Programm „Startgeld“ und das 2002 eingeführte „Mikrodarlehen“ zu nennen. Beide Programme sind speziell auf kleingewerbliche sowie freiberufliche Selbständigkeit einschließlich Heilberufe ausgerichtet, die bis zu drei Jahre in Teilzeit – im Zu- oder Nebenerwerb – ausgeübt werden kann, und haben insbesondere Gründungen durch Frauen im Blick. Von 1999 bis 2001 sind 6.456 Gründungen mit „Startgeld“ gefördert worden, von denen allerdings nicht bekannt ist, wie sich die Förderfälle auf Voll- und Teilzeit verteilen. Der Anteil der geförderten Gründerinnen betrug in jedem Jahr rund 35 %<sup>11</sup>. Im Jahr 2003 wurden durch die KfW-Bankengruppe in den Förderprogrammen Startgeld 3.595 und Mikrodarlehen 1.692 Zusagen erteilt<sup>12</sup>.

Spezielle Förderprogramme für Teilzeitgründungen von Absolventen und Absolventinnen aus *Hochschulen* sind in einigen Bundesländern aufgelegt worden. In Nordrhein-Westfalen gibt es seit 1996 das Programm PFAU – Programm zur Finanziellen Absicherung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen. Die Förderung sieht vor, dass im Rahmen eines Kooperationsvorhabens zwischen einer Gründerperson und einem Institut an der Hochschule die Personalkosten in Höhe einer halben Stelle als wissenschaftliche Mitarbeiterin bzw. als wissenschaftlicher Mitarbeiter für die Dauer von bis zu zwei Jahren getragen und mit der anderen Hälfte der Stelle ein Gründungsvorhaben mit Vollzeit- und Haupterwerbsperspektive bis zur Marktreife vorbereitet wird. Damit liegt in diesen Fällen nach der hier gewählten Unterscheidung eine Nebenerwerbsgründung vor. In Nordrhein-Westfalen sind durch das Programm PFAU von 1996 bis 2001 jährlich rund 20 Gründungsvorhaben gefördert worden<sup>13</sup>.

Teilzeitgründungen werden seit Anfang 2003 auch aus der *Arbeitslosigkeit* gefördert. Der Existenzgründungszuschuss nach § 421 1 SGB III für die Ich-AG bzw. Familien-AG wird nicht nur für eine Vollzeit-, sondern auch für eine Teilzeitselbständigkeit im Umfang von mindestens 15 Stunden pro Woche gewährt. Dagegen wird die Gewährung von Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III an die begutachtete Tragfähigkeit für einen Vollerwerb geknüpft. Allerdings gibt es dafür nach der Bewilligung keine effektive Kontrollmöglichkeit, so dass auch diese Förderung mit Teilzeitselbständigkeit einhergehen könnte. (Ähnliches dürfte für Existenzgründungen bei Sozialhilfebezug nach § 30 BSHG gelten.) Die Zahl der Empfänger von Überbrückungsgeld stieg von gut 70.000 im Jahr 1995 auf gut 123.000 im Jahr 2002. Im Jahr 2003 wurden rund 160.000 Gründungen mit Überbrückungsgeld und rund 90.000 Gründungen einer Ich/

---

<sup>11</sup> Piorkowsky (2002), S. 38.

<sup>12</sup> Mitteilung von Andrea Bolling, KfW-Bankengruppe, am 31.03.2004.

<sup>13</sup> Sternberg/Klose (2001), S. 11.

Familien-AG mit Existenzgründungszuschuss gefördert<sup>14</sup>. Außerdem sind, wie bereits unter B. ausgeführt, Teilzeitgründungen und Teilzeitselbständigkeit auch bei Bezug von Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe legale Formen der Teilzeitselbständigkeit, genauer: der Zuerwerbsselbständigkeit, wenn die wöchentliche Arbeitszeit unter 15 Stunden bleibt.

Teilzeitgründung und Teilzeitselbständigkeit als *einzig*e Erwerbstätigkeit ist nicht nur bei Arbeitslosigkeit eine Möglichkeit des Zuerwerbs. *Zuerwerbsselbständigkeit* findet sich auch bei anderen Personengruppen, die eine *nicht* auf Erwerb gerichtete Hauptaktivität ausüben. Dazu gehören vor allem Haushaltsführende und Studierende sowie Rente bzw. Pension Beziehende. Auch in diesem Bereich der Teilzeitselbständigkeit sind, wie bereits angedeutet, eine Reihe von Unterformen zu differenzieren, insbesondere im Hinblick auf die Rahmenbedingungen, die agierenden Personen und die Motive für den Start in die berufliche Selbständigkeit. Die Begründung der hier verwendeten Unterscheidung zwischen Zu- und Nebenerwerbsgründung bzw. Zu- und Nebenerwerbsselbständigkeit stellt vor allem auf die sozioökonomischen Besonderheiten ab, die sich aus der Art und dem Umfang der Verpflichtungen in der ersten Hauptaktivität, insbesondere bei Haushaltsführenden – fast ausschließlich Frauen – gegenüber abhängig Beschäftigten ergeben.

#### **D. Entwicklungslinien und Strukturmerkmale der Zu- und Nebenerwerbsselbständigkeit**

Um einen umfassenden Überblick über Existenzgründungen im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland unter Genderaspekten zu gewinnen, beauftragte das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend das Statistische Bundesamt mit einer Sonderauswertung von Mikrozensusergebnissen für die Jahre 1985 bis 2001. Wissenschaftlich begleitet wurde die Sonderauswertung von der Professur für Haushalts- und Konsumökonomik an der Universität Bonn. Die Analysen stellen u.a. Informationen über die Entwicklungslinien und Strukturmerkmale der Selbständigen im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb bereit, von denen hier ausgewählte Daten, beginnend mit einem Gesamtüberblick, referiert werden<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> *Kritikos/Wießner* (2004), S. 1; *Obertreis* (2004), S. 18.

<sup>15</sup> *Statistisches Bundesamt* (2003); *Fleißig/Piorkowsky* (in Vorbereitung).

## I. Selbständigkeit im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb

Im Zeitraum von 1991 bis 2001 hat die Zahl der Selbständigen in *Deutschland* in allen drei Hauptgruppen und damit auch insgesamt zugenommen (vgl. Abbildung 1). Die Zahl der Haupterwerbs-selbständigen stieg von 2,717 Mill. 1991 auf 3,174 Mill. 2001. Die Zahl der Zuerwerbsselbständigen hat sich von 319.000 auf 448.000 erhöht. Und die Zahl der Nebenerwerbsselbständigen stieg von 317.000 auf 408.000.

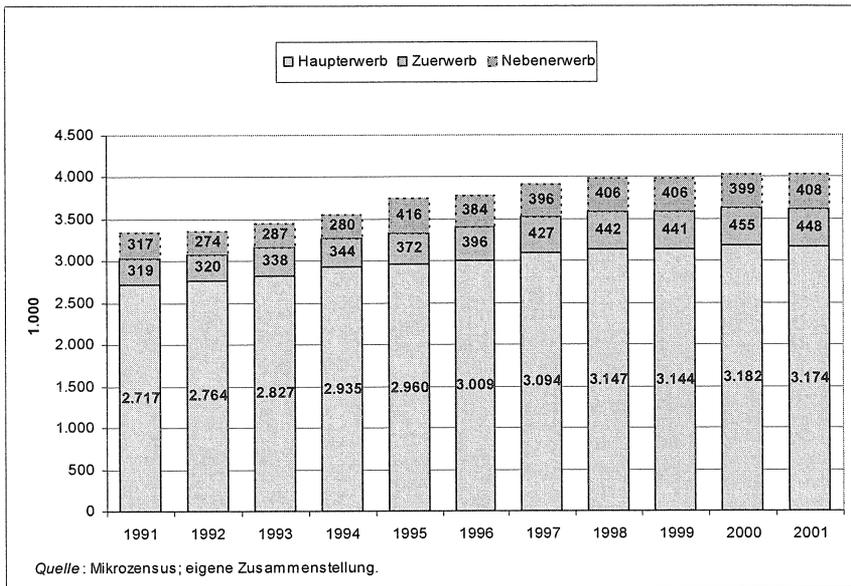


Abbildung 1: Selbständige im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb, Deutschland 1991–2001

Die zahlenmäßige Zunahme ging mit einer Verschiebung der Anteile der drei Hauptgruppen einher (vgl. Abbildung 2). Die Verteilung hat sich in *Deutschland* von 1991 bis 2001 nur geringfügig, aber eindeutig in Richtung zunehmender Teilzeitselbständigkeit verschoben: im Haupterwerb von 81,0 % auf 78,8 %, im Zuerwerb von 9,5 % auf 11,1 % und im Nebenerwerb von 9,5 % auf 10,1 %. Der *Trend zunehmender Teilzeitselbständigkeit* wird besonders deutlich, wenn die längerfristige Entwicklung im früheren Bundesgebiet betrachtet wird. Für das *frühere Bundesgebiet* zeigt sich folgende Verschiebung der Anteile im Zeitraum von 1985 bis 2001: im Haupterwerb von 82,1 % auf 77,4 %, im Zuerwerb von 8,0 % auf 11,8 % und im Nebenerwerb von 9,9 % auf 10,8 %.

Werden zum einen nicht nur die Selbständigen in der ersten oder einzigen Erwerbstätigkeit – ohne Differenzierung in Haupt- und Zuerwerb – und zum anderen auch die Selbständigen in der zweiten Erwerbstätigkeit betrachtet, zeigt sich, dass die „berühmte“ Selbständigenzahl, die lediglich die *erste oder einzige* Erwerbstätigkeit nachweist, als zu hoch oder zu niedrig zu werten ist: zu hoch, weil in der ersten oder einzigen Erwerbstätigkeit sowohl Vollzeit- als auch Teilzeitselbständigkeit erfasst wird, bzw. zu niedrig, weil die Teilzeitselbständigkeit in der *zweiten* Erwerbstätigkeit unberücksichtigt bleibt.

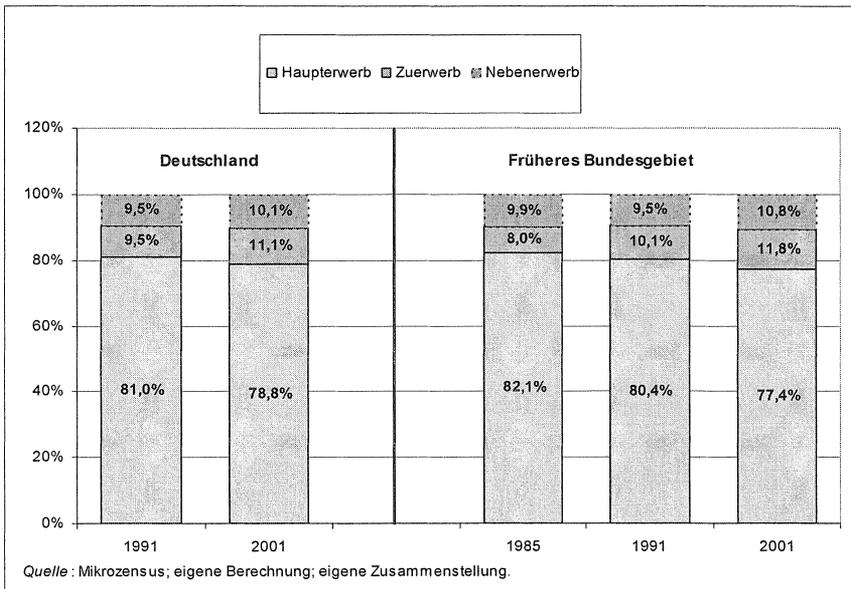


Abbildung 2: Verteilung der Selbständigen nach Haupt-, Zu- und Nebenerwerb

Werden dagegen die drei Hauptgruppen zusammengezählt, ergibt sich zum einen eine Selbständigenzahl von 4,030 Mill. (gegenüber 3,622 Mill. Selbständigen in der ersten oder einzigen Erwerbstätigkeit) in 2001 und zum anderen zeigt sich der oben belegte strukturelle Wandel in der absoluten und relativen Zunahme von Teilzeit- gegenüber Vollzeitselbständigkeit, insbesondere in der Zuerwerbsselbständigkeit. Dieser – wie nachfolgend belegt wird – besondere Trend im Zuerwerb wird durch die in der Gründungsforschung weitgehend übliche Zusammenfassung der beiden Formen der Teilzeitselbständigkeit (Zuerwerb und Nebenerwerb) zu einer Kategorie und die gemeinsame statistische Auszählung als „Nebenerwerb“ übersehen<sup>16</sup>.

## II. Zuerwerbsselbständigkeit

Die Zahl der Zuerwerbsselbständigen ist in Deutschland zwischen 1991 und 2001 von 319.000 auf 448.000 mit Ausnahme zweier Jahre (1999 und 2001) kontinuierlich gestiegen (vgl. Abbildung 1). Dieser Anstieg wurde gleichermaßen von zuerwerbsselbständigen Frauen und Männern getragen.

Insgesamt überwiegen die Frauen unter den Zuerwerbsselbständigen. Rund zwei Drittel der Zuerwerbsselbständigen sind Frauen, d.h. Frauen waren fast doppelt so häufig zuerwerbsselbständig wie Männer. Beispielsweise waren im Jahr 2001 290.000 Frauen (64,7 %) und 158.000 Männer (35,3 %) im Zuerwerb selbständig. Dies ist besonders bemerkenswert, denn im Gegensatz dazu waren sowohl im Haupterwerb als auch im Nebenerwerb mehr als doppelt so viele Männer wie Frauen selbständig.

Bemerkenswert, aber wegen der teilzeitlichen Tätigkeit nicht überraschend ist der hohe Anteil von Zuerwerbsselbständigen *ohne Beschäftigte*, der rund 80 % beträgt. Im Jahr 2001 waren es 83,5 %. Dagegen arbeitete im Haupterwerb 2001 weniger als die Hälfte der Selbständigen (45,5 %) ohne Beschäftigte<sup>17</sup>. Hinsichtlich des Anteils der Zuerwerbsselbständigen ohne Beschäftigte zeigt sich kein Unterschied zwischen Frauen und Männern.

## III. Nebenerwerbsselbständigkeit

Die Zahl der Nebenerwerbsselbständigen ist in Deutschland zwischen 1991 und 2001 von 317.000 auf 408 000 nicht kontinuierlich gestiegen, sondern in mehreren Jahren auch deutlich zurückgegangen; den höchsten Stand hatte die Zahl der Nebenerwerbsselbständigen 1995 mit 416.000 (vgl. Abbildung 1). Der Anstieg von 1991 auf 2001 geht vor allem auf eine Verdoppelung der Zahl der nebenerwerbsselbständigen Frauen zurück.

Insgesamt überwiegen die Männer unter den Nebenerwerbsselbständigen. Männer waren mehr als doppelt so häufig nebenerwerbsselbständig wie Frauen. Beispielsweise waren im Jahr 2001 291.000 Männer (71,5 %) und 116.000 Frauen (28,5 %) im Nebenerwerb selbständig. Aber sowohl die Zahl als auch der Anteil der weiblichen Nebenerwerbsselbständigen ist seit 1995 um 24 %

---

<sup>16</sup> Vgl. z.B. *Japsen* (2004), S. 189-194.

<sup>17</sup> „Selbständig ohne Beschäftigte“ bedeutet allerdings nicht, dass immer „solo“ gearbeitet wird, denn zum einen können „Mithelfende Familienangehörige“ helfen und zum anderen können mehrere Selbständige gemeinsam ein Unternehmen führen.

bzw. um 6 Prozentpunkte gestiegen, während die Zahl und der Anteil der männlichen Nebenerwerbsselbständigen um 10 % bzw. um 6 Prozentpunkte abgenommen hat.

Wie im Zuerwerb ist auch im Nebenerwerb der Anteil der Selbständigen *ohne Beschäftigte* sehr hoch. Knapp 90 % der Nebenerwerbsselbständigen arbeiten ohne Beschäftigte (88,4 % in 2001). Hinsichtlich des Anteils der Nebenerwerbsselbständigen ohne Beschäftigte zeigt sich kein erheblicher Unterschied zwischen Frauen und Männern (87,3 % der Männer und 90,5 % der Frauen in 2001).

Bemerkenswert ist die vergleichsweise hohe *Selbständigenquote* in der zweiten Erwerbstätigkeit, die fast 50 % beträgt. Die Selbständigenquote lag im hier betrachteten Zeitraum zwischen 43 % und 49 %. Sie lag damit erheblich über der Selbständigenquote in der ersten Erwerbstätigkeit, die im gleichen Zeitraum zwischen 9 % und 10 % betrug.

Die Analyse nach der *Stellung im Beruf* in der *ersten Erwerbstätigkeit* zeigt, dass die Nebenerwerbsselbständigen im Zeitraum von 1995 bis 2001 in der ersten Erwerbstätigkeit überwiegend als abhängig Beschäftigte tätig waren (durchschnittlich 85 %). Aber knapp 15 % der Nebenerwerbsselbständigen waren auch in der ersten Erwerbstätigkeit selbständig. Sie übten demnach zwei selbständige Tätigkeiten aus: eine im Haupt- oder im Zuerwerb und eine im Nebenerwerb. Vereinzelt waren die Selbständigen im Nebenerwerb in der ersten Erwerbstätigkeit als Mithelfende Familienangehörige tätig. Die Selbständigen im Nebenerwerb übten ihre *erste Erwerbstätigkeit* nach eigener Einstufung durchschnittlich zu 80 % in *Vollzeit* und zu 20 % in *Teilzeit* aus.

### **E. Gründungstypen und Entwicklungsverläufe von Gründungen im Zu- und Nebenerwerb**

Um weitergehende Aufschlüsse über Verläufe von Existenzgründungen und Selbständigkeit in Teilzeit zu erlangen, die sich aus dem Fragenprogramm und den Querschnittsdaten des Mikrozensus nicht ableiten lassen, beauftragte das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend die Professur für Haushalts- und Konsumökonomik an der Universität Bonn mit einer Zielgruppenanalyse. Dafür wurden im Jahr 2001 bundesweit 225 Frauen und Männer insbesondere über Gründungsmotive, Wachstumsabsichten, Rahmenbedingungen und gefühlte Restriktionen im Gründungs- und Entwicklungsprozess befragt<sup>18</sup>. Ausgewählt wurden Personen, die zum Befragungszeitpunkt im Zu-

---

<sup>18</sup> Piorkowsky (2001).

bzw. im Nebenerwerb selbständig waren sowie Selbständige im Haupterwerb, die ursprünglich im Zu- bzw. im Nebenerwerb gegründet und den Übergang in Haupterwerb vollzogen hatten. Im Folgenden werden Ergebnisse der Bildung von Gründungstypen und der Analyse von Entwicklungsverläufen präsentiert<sup>19</sup>.

## I. Gründungstypen im Zu- und Nebenerwerb

Die Typenbildung knüpft an die von den Befragten genannten Motive der Erwerbsselbständigkeit an, da Motiven eine grundlegende Steuerungsfunktion für das Verhalten im Allgemeinen und für das Gründungsverhalten im Besonderen zukommt<sup>20</sup>. Die größte Zustimmung bei allen Gruppen von Befragten fand das Statement: „Die Tätigkeit machte mir Spaß“ als Gründungsmotiv mit insgesamt rund 90 % der Mehrfachnennungen und als Übergangsmotiv in Haupterwerbsselbständigkeit mit insgesamt rund 85 % der Mehrfachnennungen. Für die Typenbildung wurden deshalb die weiteren mit hoher Priorität genannten Motive herangezogen. Es konnten vier Gründungstypen unterschieden werden.

*Zuerwerbsselbständigkeit als Erwerbsalternative von haushaltsführenden Frauen (Typ 1):* Diese Erwerbsalternative wählen sowohl Frauen in Partnerschaften als auch allein Erziehende. Der wichtigste Grund für diese Wahl spielt die ausreichende Vereinbarkeit der Erwerbstätigkeit mit den Haushalts- und Familienaufgaben, insbesondere die Versorgung von Kindern, aber auch von pflegebedürftigen älteren Menschen im Haushalt. Die befragten zuerwerbsselbständigen Frauen haben dies als zweitwichtigstes Motiv – nach dem Motiv der Freude an der Tätigkeit – angegeben. Die Vereinbarkeit ergibt sich vor allem bei räumlicher Nähe von Haushalt und Unternehmen, insbesondere wenn beide Bereiche unter einem Dach sind, sowie bei zeitlicher Gestaltungsfreiheit der Erwerbsarbeit, etwa wenn Klienten zu Zeitpunkten bestellt oder aufgesucht werden können, die von der Zuerwerbsselbständigen bestimmbar sind.

Wie aus den Befragungsergebnissen hervorgeht, spielen mehrere Gründe für die Wahl dieser Erwerbsalternative eine Rolle. Die Frauen wollen oder müssen sich zwar in der Hauptsache um Haushalt und Familie kümmern. Aber die selbständige Zuerwerbstätigkeit ermöglicht – zumindest im kleinen Rahmen – die Erhaltung der erwerbswirtschaftlichen Kompetenzen, der finanziellen Eigenständigkeit und der sozialen Betätigungsfelder. Wenn – wie in der Stichprobe – das Niveau der beruflichen Bildung hoch ist und insbesondere zu freiberuflicher

---

<sup>19</sup> Piorkowsky (2004).

<sup>20</sup> Welter (2001).

Tätigkeit befähigt, ist die erwerbswirtschaftliche Nutzung des Humanvermögens in Zuerwerbsselbständigkeit besonders nahe liegend. Allerdings kann auch in diesen Fällen nicht von einer optimalen Grenzverwertung der Arbeit ausgegangen werden, wenn Kinder oder andere Pflegebedürftige zu versorgen sind, da dieser Aufgabenbereich nicht selten unvorhergesehenen und unaufschiebbaren Einsatz verlangt.

Ein nicht unbedeutender Teil der zuerwerbsselbständigen Frauen denkt früher oder später auch daran, die Zuerwerbstätigkeit zum Hauptberuf auszubauen – so das Befragungsergebnis (knapp 50%). Insofern spielt bei der Entscheidung für Zuerwerbsselbständigkeit als Erwerbsalternative und deren nachhaltige Realisierung auch ein Probehandeln in unternehmerischer Selbständigkeit und die Möglichkeit der Bildung von Humankapital eine Rolle. Zuerwerbsselbständigkeit kann folglich auch eine Vorstufe oder Übergangsform in eine frühe Gründungsphase sein bzw. sich dazu entwickeln.

*Zu- und Nebenerwerbsselbständigkeit als frühe Gründungsphase des Unternehmens (Typ 2):* Diese zusätzliche Erwerbstätigkeit wählen sowohl Frauen als auch Männer, um sich auf eine unternehmerische Selbständigkeit vorzubereiten. Die befragten Haupterwerbsselbständigen aus Zu- und Nebenerwerb haben dies als zweitwichtigstes Motiv – nach dem Motiv der Freude an der Tätigkeit – angegeben. Die Hauptrolle bei dieser Wahl spielt die Einsicht in die Notwendigkeit eines langsamen Hineinwachsendens in die Haupterwerbsselbständigkeit. Maßgeblich dafür mag sein, dass – wie bei der Zuerwerbsselbständigkeit von Familienfrauen – Versorgungsaufgaben vorrangig wahrzunehmen sind und/oder zunächst noch Erfahrungen in unternehmerischer Selbständigkeit gesammelt werden müssen und/oder – so typischerweise bei Nebenerwerbsselbständigkeit – die Lebenshaltung finanziert werden muss. Nebenerwerbsselbständigkeit ermöglicht gleichzeitig unternehmerisches Probehandeln und finanzielle Einkommenssicherung.

Auch bei diesem Typ 2 erwerbswirtschaftlicher Teilzeitselbständigkeit spielen mehrere Gründe für die Wahl der zusätzlichen Belastung – neben Familie und/oder Beruf – eine Rolle. Grundlegend ist der Wunsch nach Selbstverwirklichung durch selbstverantwortete, autonome Erwerbstätigkeit, sei es mit einer herkömmlichen Unternehmensidee, die individuell umgesetzt werden soll, sei es mit einem unkonventionellen Konzept. Haupttriebfeder ist demnach die Freude an der Tätigkeit. Erwartung und Realisierung von Einkommenserfolg und Kundenzufriedenheit sind nicht nur zusätzlich wichtig, sondern zugleich und gleichermaßen Quelle und Maßstab für die Arbeitsfreude. Auf jeden Fall – im Zu- wie im Nebenerwerb – wird von diesem Typ unternehmerische Selbständigkeit dauerhaft als Erwerbsperspektive und damit als Lebensentwurf angestrebt. Die zusätzlichen Beanspruchungen während der Zeit des Zu- bzw. Nebenerwerbs

werden in der persönlichen Bilanz der Gründerinnen und Gründer durch die Chancen der damit gegebenen Möglichkeit unternehmerischen Probandelns – zumindest teilweise – ausgeglichen. Das bedeutet allerdings nicht, dass der Weg bereits das Ziel sei und kein Anlass bestünde, über Möglichkeiten nachzudenken, den Weg weniger beschwerlich zu gestalten. Dies zeigen jedenfalls die Äußerungen über gefühlte Restriktionen im Gründungs- und Entwicklungsprozess.

*Zu- und Nebenerwerbsselbständigkeit als Zu- und Nebenerwerb (Typ 3):* Zu- und Nebenerwerbsselbständigkeit bietet die Möglichkeit, einen notwendigen Beitrag zum Haushaltseinkommen zu erzielen. Über alle Gruppen von Selbständigen hinweg haben rund 50% der Befragten auch dieses Motiv genannt; es nimmt damit den vierten Rang unter den Motiven für Zu- und Nebenerwerbsselbständigkeit ein. Das Zusatz- bzw. Nebeneinkommen kann mehr oder weniger dringlich sein, d.h. eher für die Befriedigung existenzieller Bedürfnisse oder für die Erfüllung zusätzlicher Wünsche verwendet werden. Besondere Mittelknappheit herrscht vor allem bei Familienhaushalten mit einem Einkommensbeziehenden sowie bei Haushalten mit Bezugspersonen, die Lohnersatzleistungen, Sozialhilfe und/oder Rente bzw. Pension beziehen.

Eine erste Gruppe von Zu- und Nebenerwerbsselbständigen auf Grund besonderer Mittelknappheit sind in Familienhaushalten mit einem Einkommensbeziehenden zu vermuten. Je nach Humankapital, Gelegenheiten und Zeitressourcen werden die Haushaltsführenden einer Zuerwerbsselbständigkeit bzw. der oder die Erwerbstätige einer Nebenerwerbsselbständigkeit nachgehen. Eine zweite Gruppe von Zuerwerbsselbständigen auf Grund besonderer Mittelknappheit sind Arbeitslose bzw. Arbeitsuchende. Die Wahl der Zuerwerbsselbständigkeit wird hier für eine Untergruppe durch die Restriktion der Arbeitsverwaltung, die eine Erwerbstätigkeit in der Arbeitslosigkeit nur in einem Umfang von unter 15 Stunden pro Woche gestattet, nach Umfang und Wirkung begrenzt. Eine dritte Gruppe von Zuerwerbsselbständigen auf Grund besonderer Mittelknappheit sind Rente bzw. Pension Beziehende mit geringen Bezügen.

Auch für die Teilzeitselbständigen des Typs 3 gelten die hohe Präferenz für selbständige Tätigkeit und die positiven Wirkungen der Zu- und Nebenerwerbsselbständigkeit, die oben angesprochen worden sind. Dazu gehören die Freude an der erwerbswirtschaftlichen Selbständigkeit und die – zumindest unterschwellig mitgedachte – Option einer möglichen Ausweitung bei entsprechender Gelegenheit oder Notwendigkeit.

*Zuerwerbsselbständigkeit als sinnvolle Freizeitbeschäftigung (Typ 4):* Diese Form der Teilzeitselbständigkeit wird hauptsächlich von Personen ausgeübt, die vergleichsweise gut finanziell versorgt sind, ihr spezifisches Humanvermögen aus Freude an der Arbeit für selbständige Erwerbstätigkeit einsetzen möchten

und keine übermäßig belastenden anderen Aufgaben zu erfüllen haben. In Betracht für eine solche Zuerwerbsselbständigkeit kommen in erster Linie Haushaltsführende und Personen, die insbesondere aus Altersgründen nicht bzw. nicht mehr im Berufsleben aktiv sein müssen. Dagegen ist eine teilzeitliche Nebenerwerbsselbständigkeit als sinnvolle Freizeitbeschäftigung neben einer Haupterwerbstätigkeit wenig plausibel. Zu erwarten und wohl auch zu finden sein dürfte aber eine spezifische Form der teilzeitlichen Selbständigkeit neben einer ebenfalls teilzeitlichen abhängigen Beschäftigung zur Gestaltung der individuellen Work-Life-Balance.

Der Typ der Freizeit-Erwerbsselbständigkeit (Typ 4) hat insgesamt gegenwärtig wohl keine erhebliche quantitative Bedeutung. Aber immerhin wird das Motiv der sinnvollen Freizeitbeschäftigung als Grund für eine Zuerwerbsselbständigkeit genannt, und zwar relativ häufiger von Männern als von Frauen. Insgesamt nimmt es – gemeinsam mit dem Motiv der Nutzung von Steuervorteilen und dem Motiv der Demonstration von Kompetenz – einen der letzten Ränge bei der Nennung von Gründungsmotiven ein.

## II. Entwicklungsverläufe von Gründungen im Zu- und Nebenerwerb

Für die Erfassung der Absichten und Verläufe der untersuchten Gründungen im Zu- und Nebenerwerb wurden Statements abgefragt, aus denen eine Wachstumsmotivation bzw. ein Wachstumsziel („Ich will/wollte es später zum Hauptberuf machen“), eine bedingte Wachstumsbereitschaft („Ich würde die Selbständigkeit weiterführen bzw. ausbauen, wenn bessere Bedingungen wären bzw. gefördert würden“) und eine Wachstumsintention, d.h. eine konkrete Absicht zur Ausweitung („Ich strebe eine Selbständigkeit im Haupterwerb an bzw. ich habe eine Selbständigkeit im Haupterwerb angestrebt“) abgeleitet werden kann. Ziel, Bereitschaft und Intention sind in der genannten Reihenfolge als zunehmende Konkretisierung einer Wachstumsabsicht zu interpretieren.

Im Hinblick auf die Wachstumsziele und Verläufe zeigt sich Folgendes (vgl. Tabelle 2): Von den beiden Teilgruppen der aktuellen Zu- bzw. Nebenerwerbsselbständigen wollten 49 % bzw. 37 % ihre Gründung von Anfang an zum Haupterwerb ausweiten; rund 30 % wollten dies auch noch zum Zeitpunkt der Befragung (Intention). Von den zwei weiteren Teilgruppen, den früheren Zu- bzw. Nebenerwerbsselbständigen und aktuell Haupterwerbsselbständigen, hatten 55 % bzw. 63 % von Anfang an vor, ihre Gründung zum Haupterwerb auszuweiten; später hatten 76 % bzw. 69 % die Ausweitung konkret beabsichtigt. Letztlich haben aber *alle* (!) Befragten der zwei Teilgruppen der Haupterwerbsselbständigen aus Zu- bzw. Nebenerwerbsselbständigkeit den Übergang in Haupterwerb vollzogen.

Tabelle 2

**Wachstumsabsichten und realisierte Übergänge in Haupterwerb, %**

Wachstumsabsichten und Entwicklungsverläufe der Gründungen im Zu- und Nebenerwerb	Wachstumsziel	Wachstumsbereitschaft	Wachstumsintention	Übergang vollzogen
Zuerwerbsselbständige	49	40	29	entfällt
Nebenerwerbsselbständige	37	22	32	entfällt
Haupterwerb aus Zuerwerb	55	6	76	100
Haupterwerb aus Nebenerwerb	63	6	69	100

Quelle: Piorkowsky (2004), S. 219.

Die hier ermittelten höheren Anteile der in den Haupterwerb Strebenden in den Teilgruppen der Haupterwerbsselbständigen aus Zu- bzw. Nebenerwerbsselbständigkeit resultiert daraus, dass in die Erhebung solche Personen einbezogen waren, die den Übergang vollzogen hatten. Die noch etwas höheren Anteile bei der Wachstumsintention und die deutlich geringeren Anteile bei der Wachstumsbereitschaft, in denen sich bei diesen Teilgruppen die weniger wahrgenommenen bzw. erfolgreich überwundenen Restriktionen widerspiegeln, passen zu dem Ausgangsbefund der höher ausfallenden Wachstumsabsicht und Ausweitung zum Haupterwerb.

Hinsichtlich der genderspezifischen Ausprägungen zeigt sich kein einheitliches Bild. Teils lassen sich höhere Anteile der Gründerinnen mit ausgeprägter Wachstumsmotivation, Wachstumsbereitschaft und Wachstumsintention feststellen, insbesondere im Zuerwerb; teils sind es die Gründer, die etwas häufiger eine Haupterwerbsselbständigkeit anstreben und verfolgen.

Bemerkenswert ist, dass sich in den beiden Teilgruppen der Zu- und Nebenerwerbsselbständigen ein erheblicher Teil offensichtlich erst im Laufe der selbständigen Tätigkeit für den Übergang in Haupterwerbsselbständigkeit entschieden hat. Gemessen daran ist die Wachstumsmotivation der aktuell Zu- bzw. Nebenerwerbsselbständigen als hoch zu beurteilen. Insbesondere denkt wohl ein nicht unbedeutender Teil der zuerwerbsselbständigen Frauen früher oder später auch daran, die Zuerwerbstätigkeit zum Hauptberuf auszubauen. Insofern spielt bei der Entscheidung für Zuerwerbsselbständigkeit als Erwerbsalternative (Typ 1) und deren nachhaltige Realisierung auch ein Probehandeln in unternehmerischer Selbständigkeit und die Möglichkeit der Bildung von Humankapital eine Rolle. Die geringer ausgeprägte Wachstumsintention und die stärker ausgeprägte (nur) bedingte Wachstumsbereitschaft bei den aktuell Zu- bzw. Nebenerwerbsselbständigen dürften nicht zuletzt auf die wahrgenommenen Restriktionen

nen zurückzuführen sein bzw. auf die Einschätzung, ob und wie sich diese überwinden lassen.

Insgesamt und rund gerechnet zeigen die Ergebnisse der Zielgruppenanalyse, dass etwa 50 % der Zu- und Nebenerwerbsgründungen innerhalb von fünf Jahren den Übergang in Haupterwerbsselbständigkeit vollziehen. Darunter finden sich – erwartungsgemäß – auch solche, die ursprünglich keine Wachstumsabsicht hatten. Und – auch dies ist nicht überraschend, aber hervorhebenswert – nicht alle Zu- und Nebenerwerbsgründungen mit Wachstumsabsicht können aus unterschiedlichen Gründen zum Haupterwerb ausgeweitet werden.

## F. Ausblick

Die aufgezeigten Entwicklungstendenzen legen die Vermutung nahe, dass es einen Trend zunehmender Teilzeitgründung und Teilzeitselbständigkeit gibt. Diese Entwicklung lässt sich plausibel mit dem wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Strukturwandel erklären. Zu den vermutlichen Hauptursachen gehören die Tertiärisierung der Wirtschaft, die Probleme auf dem Arbeitsmarkt, die gezielte Förderung von Existenzgründungen in anfänglicher Teilzeit, die Zunahme der Gründungen durch Frauen sowie die Pluralisierung der Lebensformen und Lebensverläufe.

Obwohl die Teilzeitselbständigkeit kein neues Phänomen ist, wie das Beispiel der Landwirtschaft zeigt, könnte diese Entwicklung insgesamt doch als eine neue Variante der „Neuen Kultur der Selbständigkeit“ gewertet werden: insofern nämlich, als Teilzeitselbständigkeit gesellschaftlich an Akzeptanz gewinnt und nicht mehr nur als Notlösung, sondern auch als bewusst gewählte Dauerlösung bzw. als Form des Einstiegs in oder des Ausstiegs aus Selbständigkeit praktiziert wird. Warum sollte nicht Teilzeitarbeit, die im Bereich der abhängigen Beschäftigung bereits lange als Normalität gilt, auch für die selbständige Erwerbstätigkeit als normal gelten? Und könnte nicht – angesichts des sich abzeichnenden weiteren sozioökonomischen Strukturwandels – der landwirtschaftliche Nebenerwerbsbetrieb ein Modell für kleinbetriebliche Gründungen und Selbständigkeit auch außerhalb der Landwirtschaft sein?

Jede Teilzeitgründung und Teilzeitselbständigkeit ist – wie jede Unternehmensgründung und Selbständigkeit – für die Akteure und deren Haushalte eine Möglichkeit zusätzlicher Versorgung mit Erwerbsarbeit und Erwerbseinkommen. Letzteres stellt sich – wie bei vielen Gründungen im Haupterwerb – nicht immer sofort, aber zumindest auf mittlere Sicht ein. Damit wird zugleich die Einkommenssicherheit und häufig auch die Arbeits- und Lebensfreude erhöht. Die lokalen und regionalen wirtschaftlichen und sozialen Strukturen werden durch die örtliche Verankerung von Gründungen und Selbständigen eben-

falls gestärkt. In Einkaufsstraßen kann der Monotonie der Ladenketten entgegengewirkt werden. Und in strukturschwachen Regionen kann sogar Abwanderung von Human- und Realkapital verhindert werden<sup>21</sup>.

Falls nun angesichts zunehmender Teilzeitselbständigkeit wehmütig eines der für maßgeblich gehaltenen Schumpeterschen Unternehmerbilder beschworen wird, sei abschließend folgende Feststellung des viel zitierten Autors über Unternehmertum in Erinnerung gerufen: „Die Unternehmung verändert sich im historischen Ablauf so sehr, daß uns bei seiner Betrachtung ein äußeres Merkmal der Unternehmung unserer Zeit nach dem anderen entgleitet und der auf die Fülle der empirischen Erscheinungen gerichtete Blick recht bald keine ihm vertrauten Züge mehr erkennt“<sup>22</sup>.

### Literatur

*Cécora*, James: Cultivating grass-roots for regional development in a globalising economy. Innovation and entrepreneurship in organised markets, Brookfield, Vermont 1999.

*Fleißig*, Sabine/*Piorkowsky*, Michael-Burkhard: Existenzgründungen im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland. Eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen für die Jahre 1985 bis 2001. Methodische Grundlagen, ausgewählte Ergebnisse und Perspektiven, in: Ann-Kristin Achleitner et al. (Hrsg.): Jahrbuch Entrepreneurship 2004/05 (Veröffentlichung in Vorbereitung).

*Golter*, Friedrich: Nebenerwerb mit guter Chance. Durchhalten und dabei trotzdem Vermögen vermehren, in: Die landwirtschaftliche Zeitschrift, Jg. 1994 (5), S. 58-62.

*Japsen*, Andrea: Unternehmensgründungen aus und in den Nebenerwerb in zehn deutschen Regionen, in: Ann-Kristin Achleitner et al. (Hrsg.): Jahrbuch Entrepreneurship 2003/04, Berlin, Heidelberg 2004, S. 187-206.

*KfW-Bankengruppe: Mittelstandsmonitor 2004*. Chancen zum Aufschwung nutzen. Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen. Veröffentlicht am 16. Februar 2004 (Frankfurt am Main).

*Kritikos*, Alexander/*Wießner*, Frank: Existenzgründungen. Die richtigen Typen gefragt, in: IAB Kurzbericht, Jg. 2004 (3).

*Martenstein*, Harald: Die BfA und ich, in: Die Zeit, Wochenzeitung für Politik, Wirtschaft, Wissen und Kultur, 31. Jg. (2004, 7), S. 49.

*Obertreis*, Rolf: Arbeitsplätze schafft vor allem der Mittelstand, in: Bonner General-Anzeiger, 17. Februar 2004, S. 18.

*Piorkowsky*, Michael-Burkhard: Existenzgründungsprozesse im Zu- und Nebenerwerb von Frauen und Männern. Eine empirische Analyse der Bedingungen und Verläufe

<sup>21</sup> *Cécora* (1999).

<sup>22</sup> *Schumpeter* (1922), S. 477-478.

- bei Gründungs- und Entwicklungsprozessen von Unternehmen unter besonderer Berücksichtigung genderspezifischer Aspekte. Unter Mitarbeit von Thomas Stamm. Im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. Hrsg. vom Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Bonn 2001.
- Die Evolution von Unternehmen im Haushalts- und Familienkontext – Grundgedanken zu einer Theorie sozioökonomischer Hybridsysteme, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft, (2002, 5), S. 1-19.
  - Genderaspekte in der finanziellen Förderung von Unternehmensgründungen. Eine qualitative und quantitative Analyse der Programme auf Bundesebene – unter besonderer Berücksichtigung der Gründung durch Frauen. Unter Mitarbeit von Stefanie Scholl. Im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. Hrsg. vom Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Bonn 2002.
  - Unternehmensgründungen im Zu- und Nebenerwerb – Motive, Wachstumsziele und gefühlte Restriktionen, in: Ann-Kristin Achleitner et al. (Hrsg.): Jahrbuch Entrepreneurship 2003/2004. Gründungsforschung und Gründungsmanagement, Berlin, Heidelberg, 2004, S. 207-225.
- Schumpeter*, Alois: Unternehmer, in: Elster, Ludwig et al. (Hrsg.): Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Vierte, gänzlich umgearb. Aufl., 8. Bd., Jena 1922, S. 476-487.
- Schwenninger*, Ruth/*Doluschitz*, Reiner: Bedeutung und Entwicklung der Nebenerwerbslandwirtschaft – dargestellt am Beispiel Baden-Württembergs, in: Berichte über Landwirtschaft, Zeitschrift für Agrarpolitik und Landwirtschaft, Bd. 81 (2003), S. 416-436.
- Statistisches Bundesamt*: Existenzgründungen im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland. Eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen. Projektbericht. Vorgelegt vom Statistischen Bundesamt, erstellt in Kooperation mit der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, Professur für Haushalts- und Konsumökonomik. Bearbeitet von Esther Hansch, Statistisches Bundesamt, Sabine Fleißig und Michael-Burkhard Piorkowsky, Universität Bonn, Bonn 2003 (Veröffentlichung in Vorbereitung).
- Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten der Bundesrepublik Deutschland 2003. Hrsg. vom Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft. Abteilung 4 „Agrarmärkte, Planungsgrundlagen“. Münster-Hiltrup 2003.
- Sternberg*, Rolf/*Klose*, Bjørn: Evaluation des Programms zur finanziellen Absicherung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen (PFAU) des Ministeriums für Schule, Wissenschaft und Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen, überarbeitete Fassung des Abschlussberichtes, Köln 2001.
- Welter*, Friederike: Nascent entrepreneurship in Germany. Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand. Heft 11. Essen 2001.
- Williams*, Anne: „Bei Gründungsförderung umdenken“. Kleinstbetriebe werden bislang vernachlässigt, in: Forsch, Bonner Universitäts-Nachrichten, (2002,4) S. 11-12.



# Gründungsförderung in Deutschland und seinen Regionen – eine Bewertung auf Basis des Regional Entrepreneurship Monitor (REM)

Von Rolf Sternberg

## A. Einführung und Problemstellung

Seit gut zehn Jahren hat das Thema Unternehmensgründung in Wissenschaft, Wirtschaft und Politik Konjunktur. Seinen Höhepunkt erreichte diese für Deutschland relativ junge Entwicklung zurzeit des New Economy Booms. Die Gründungsförderung ist aber auch danach ein wichtiges Element der Bemühungen um eine Reformierung des ökonomischen und gesellschaftlichen Systems in Deutschland geblieben.

Der vorliegende Beitrag kombiniert zwei ausgewählte Aspekte des genannten Themas: die regionale Komponente und die politische Förderung der Gründungsaktivitäten. Diese Fokussierung scheint aus mehreren Gründen relevant. Die Gründungsförderpolitik setzte auf Bundes-, Länder- und kommunaler Ebene erst relativ spät, dann aber sehr intensiv ein und wird, wie die jährlichen Berichte des Global Entrepreneurship Monitor (GEM)<sup>1</sup> dokumentieren, im internationalen Vergleich regelmäßig sehr positiv bewertet. Zugleich setzt sich in der Entrepreneurship-Forschung zunehmend die Erkenntnis durch, dass die Gründung eines Unternehmens zumindest auch ein „regional event“<sup>2</sup> ist, womit die potenziell große Bedeutung des regionalen/lokalen Umfelds für die Gründungsentscheidung und u.U. auch für den Gründungserfolg des jungen Unternehmens betont wird. Die Politik in Deutschland hat auf Ebene des Bundes bereits vor Jahren diesen Nexus zwischen Gründungsförderung und Gründungsentscheidung auf regionaler Ebene anerkannt und das Programm „Exist“ ins Leben gerufen, das Gründungen in bestimmten Regionen fördern möchte<sup>3</sup>. Ziel

---

<sup>1</sup> Zum jüngsten GEM-Länderbericht Deutschland vgl. *Sternberg/Bergmann/Lückgen* (2004).

<sup>2</sup> Vgl. *Feldman* (2001); auch multivariate Analysen mit dem REM-Datensatz bestätigen die Bedeutung des regionalen Umfelds (vgl. *Sternberg/Wagner*, im Erscheinen).

<sup>3</sup> Vgl. *Koschatzky/Kulicke* (2002).

des vorliegenden Beitrags ist eine Bewertung des Einflusses politischer Rahmenbedingungen (nicht expliziter Gründungsförderprogramme) auf die Gründungsaktivitäten in zehn ausgewählten deutschen Raumordnungsregionen, die im Rahmen des Regionalen Entrepreneurship Monitor (REM) vom Verfasser untersucht werden<sup>4</sup>.

Der Beitrag beginnt mit einem knappen Überblick über die Akteure und aktuellen Programme der Gründungsförderung in Deutschland. Daran schließt sich eine kurze Darstellung der Sinnhaftigkeit einer regionalisierten bzw. aus den Regionen heraus definierten Gründungsförderung an, verbunden mit einer Bewertung von Gründungen als Vehikel endogener Regionalentwicklung. Nachdem Ziel und Methoden des Regionalen Entrepreneurship Monitor, der Datenbasis dieses Beitrags, geschildert wurden, skizziert das anschließende Kapitel einige wenige der zahlreichen für die Gründungsförderung relevante Resultate des REM, bevor ausführlicher die aus REM ableitbaren Implikationen der regional unterschiedlichen gründungsbezogenen politischen Rahmenbedingungen diskutiert werden.

## B. Akteure und Programme der Gründungsförderung

In Deutschland existiert seit gut 10 Jahren eine große und bisweilen noch zunehmende Zahl an Förderprogrammen, die explizit oder implizit Existenzgründungen unterstützen wollen. Diese in Deutschland und seinen Regionen wirkenden Programme werden von der Europäischen Union, von einzelnen Bundesministerien, von Länderministerien sowie von einzelnen Kommunen verantwortet. Die später darzustellenden REM-Regionen basieren auf den 97 deutschen Raumordnungsregionen gemäß der Klassifikation des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung. Sie setzen sich zwar aus vollständigen Landkreisen sowie kreisfreien Städten zusammen, besitzen aber keine eigene politische Entscheidungsstruktur. Folglich gibt es keine Gründungsförderprogramme, die ausschließlich für einzelne REM-Regionen gelten. Eine direkte Bewertung vorhandener Gründungsförderprogramme ist daher mit den REM-Daten nicht möglich. Dieses Kapitel möchte stattdessen einen knappen Überblick über die Anzahl und die Typen der Gründungsförderprogramme geben, die von den verschiedenen politischen Ebenen entwickelt wurden und die *auch* in den REM-Regionen gelten, wenn auch nicht ausschließlich dort.

---

<sup>4</sup> Der Autor dankt der Deutschen Forschungsgemeinschaft für die finanzielle Unterstützung des REM (GZ: Ste 628/7-1 sowie Ste 628/7-2), die ihm zusammen mit Co-Antragsteller Joachim Wagner von der Universität Lüneburg seit 2001 eine intensive Analyse der zehn Regionen ermöglicht.

Die Tabellen 1 und 2 im Anhang basieren auf Angaben der Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (Stand Februar 2004). Wie-dergegeben sind nur Programme zum Förderbereich „Existenzgründung und –sicherung“. Bei den Förderberechtigten und der Förderart wurde dagegen keine Auswahl getroffen. Fördergebiete der Programme sind bei den Programmen der EU alle derzeitigen Mitgliedsländer, bei den Programmen der Bundesministerien das gesamte Gebiet der Bundesrepublik Deutschland, sofern es sich nicht um regional differenzierende Programme wie z.B. Exist oder GRW<sup>5</sup> handelt. Entsprechendes gilt für die Fördergebiete der Programme einzelner Bundesländer.

Die Programme der Europäischen Union haben ein deutliches Schwergewicht bei innovativen Gründungen wie die Programme „Innovation Relay Centres (IRC) und das „Europäische Netz der Gründungs- und Innovationszentren“ (EBN) zeigen. Die insgesamt 20 Programme der Bundesministerien decken ein sehr weites Spektrum ab, das von verschiedenen Förderorganisationen verwaltet wird und sich an sehr unterschiedliche Zielgruppen wendet. So können Arbeitslose durch das Überbrückungsgeld bei ihrem Weg in die Selbstständigkeit unterstützt werden. Auch die Bundesregierung hat mehrere Programme entwickelt, die besonders wissens- und technologieintensive Gründer fördern wollen, die potenziell besonders wachstumsstark sind (z.B. BTU-Frühphasenprogramm, INSTI-KMU-Patentaktion, FUTOUR 2000).

Ein Teil der Programme wirkt regional selektiv, d.h. nur Gründer in bestimmten Förderregionen sind antragsberechtigt. Dies gilt beispielsweise für das Programm „Exist – Existenzgründung aus Hochschulen“, das als Wettbewerb konzipiert wurde und in einer ersten Phase nur Gründungen aus Hochschulen in den fünf Gewinnerregionen Wuppertal, Karlsruhe, Stuttgart, Süd-Thüringen und Dresden förderte. Ähnliches gilt für die GRW, die nur Gründungen in den regelmäßig neu abgegrenzten Fördergebieten unterstützt. Einige Programme gelten bewusst nur für Ostdeutschland, dort aber flächendeckend. Die meisten Programme haben aber bundesweit Gültigkeit (vgl. Tabelle 1 im Anhang).

Eine große Stärke der dezentralen Gründungsförderpolitik in Deutschland ist die Tatsache, dass die Förderprogramme auf mehrere räumlichen Ebenen aufgeteilt sind. Insbesondere haben alle Bundesländer eigene Förderprogramme aufgelegt, die sich in weiten Teilen ähneln, aber auch einige länderspezifische Besonderheiten aufweisen. Tabelle 2 (im Anhang) zeigt, dass die ostdeutschen Länder besonders aktiv sind, gemessen an der Anzahl der Förderprogramme.

---

<sup>5</sup> „Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“, wobei es sich um das Instrument der ausgleichsorientierten regionalen Wirtschaftspolitik des Bundes handelt.

Der Betrachter mag hierin ein Indiz für die Notwendigkeit entsprechender Fördermaßnahmen in einem Teil Deutschlands sehen, der bislang durch relativ geringe Gründungsaktivitäten verglichen mit Westdeutschland gekennzeichnet ist, wenn von den ersten Jahren nach der Wiedervereinigung abgesehen wird. Natürlich sagt die Anzahl noch nichts über die Wirksamkeit der Fördermaßnahmen aus.

Die genannten Programme versuchen, implizit oder explizit, Gründungen aus verschiedenen Inkubatoreinrichtungen zu fördern. Inkubatoreinrichtungen sind jene Organisationen, in denen ein Gründer vor (ggf. auch noch während und nach der Gründung, sofern es sich um Teilzeit-Selbstständigkeit handelt) der Gründung tätig war. Diese Orientierung an der Inkubatoreinrichtung kann deshalb wichtig sein, weil sie die Gründungsneigung und die Gründungsfähigkeit des Individuums nicht unwesentlich beeinflusst. Beispielsweise kann ein ehemaliger Student als werdender Gründer oder als bereits realer Gründer noch lange Zeit von seinem früheren Professor und dessen Forschungsteam profitieren, z.B. durch Zugang zu innovativen, personenbezogenen Netzwerken. Auch kann durch diese Einbindung die Gründungsidee überhaupt erst entstehen.

Die Gründungsforschung unterscheidet insbesondere (andere) Unternehmen, Universitäten und Hochschulen sowie außeruniversitäre Forschungseinrichtungen (in Deutschland z.B. die Institute der Max-Planck-Gesellschaft oder die Fraunhofer-Institute) als Inkubatoreinrichtungen. Rein quantitativ sind Unternehmen deutlich am wichtigsten<sup>6</sup>. Aufgrund des theoretisch hohen Transferpotenzials sind aber auch Gründungen aus Hochschulen und Universitäten sowie aus außeruniversitären Forschungseinrichtungen von besonderem Interesse und werden durch diverse Bundes- und Landesprogramme gefördert<sup>7</sup>.

Selbstverständlich gibt es auch Gründer, die ohne expliziten Einfluss einer Inkubatororganisation gegründet haben – sei es weil sie gar keine hatten (z.B. Gründer aus der Arbeitslosigkeit heraus), sei es, weil sie zwar abhängig beschäftigt waren, der Arbeitgeber und seine Organisation aber ohne Einfluss auf Gründungsidee und -erfolg war.

---

<sup>6</sup> Vgl. Sternberg et al. (1997) zu in Technologie- und Gründerzentren eingemieteten Gründungen.

<sup>7</sup> Z.B. „PFAU“ in Nordrhein-Westfalen, „Flügge“ in Bayern, „Junge Innovatoren“ in Baden-Württemberg; vgl. auch die wissenschaftliche Evaluationen eines Teils dieser Programme durch den Autor ([www.wiso.uni-koeln.de/wigeo/veroeff/](http://www.wiso.uni-koeln.de/wigeo/veroeff/)).

### C. Gründungsförderung und endogene Regionalentwicklung

Um Gründungsförderpolitik innerhalb einer Region in Zeiten knapper Kassen zu rechtfertigen, muss gezeigt werden, was Politik mit regionaler Gründungsförderung erreichen kann. In diesem Kapitel wird die These zu begründen versucht, dass Unternehmensgründungen (d.h. junge und – zunächst – kleine Unternehmen) besonders geeignet als Katalysator und Impulsgeber einer endogenen, also primär aus der Region selbst heraus gesteuerten Regionalentwicklung sind. Damit verbunden sind zwei Subthesen: Erstens sind Gründungen primär ein Element des *endogenen* Entwicklungspotenzials und zweitens befördern sie Regionalentwicklung im Sinne ökonomischen Wachstums. Die erste Subthese ist vom Autor an anderer Stelle ausführlich diskutiert worden<sup>8</sup>. Die Entscheidung eines Individuums für oder gegen eine Unternehmensgründung ist nicht nur eine von personenbezogenen Faktoren beeinflusste, sondern auch ein „regional event“<sup>9</sup>. Der Gründer ist in – vorwiegend – regionale, personenbezogene Netzwerke eingebunden, er agiert unter dem Einfluss eines regionalen Gründungsklimas und er spürt am ehesten die Maßnahmen einer *regionalen* Gründungsförderpolitik, während auch in anderen Regionen gültige Programme des Bundes oder der EU weniger offensichtlich wahrgenommen werden. Zugleich sind auch die meisten Wirkungen erfolgreicher Gründungen zunächst auf regionaler Ebene spürbar (z.B. Beschäftigungseffekte). Es liegt folglich nahe, auch die Bewertung politischer Rahmenbedingungen generell sowie von Gründungsförderprogrammen primär aus Sicht der Region zu bewerten und damit einen Zusammenhang zur innovationsbasierten Regionalentwicklung herzustellen.

Eine solche Argumentation mündet schnell in der Erkenntnis, dass regionale Gründungsförderung eine von zahlreichen regionalen Determinanten ist, die die Gründung neuer Unternehmen in einer gegebenen Region beeinflussen. Abbildung 1 zeigt eine systematische Anordnung solcher Determinanten und gliedert sie nach Wichtigkeit. Als Fazit kann konstatiert werden, dass die allermeisten Gründungen aufgrund ihrer starken räumlichen Immobilität zum endogenen regionalen Entwicklungspotenzial zu zählen sind. Deshalb ist ohne weitere Ausführungen auf die zweite Subthese einzugehen.

Bei dieser Subthese stehen die regionalwirtschaftlichen Wirkungen von Gründungen, also die Frage nach den Effekten *nach* dem eigentlichen Grün-

---

<sup>8</sup> Vgl. dazu detaillierter *Sternberg* (2003).

<sup>9</sup> Vgl. *Feldman* (2001).

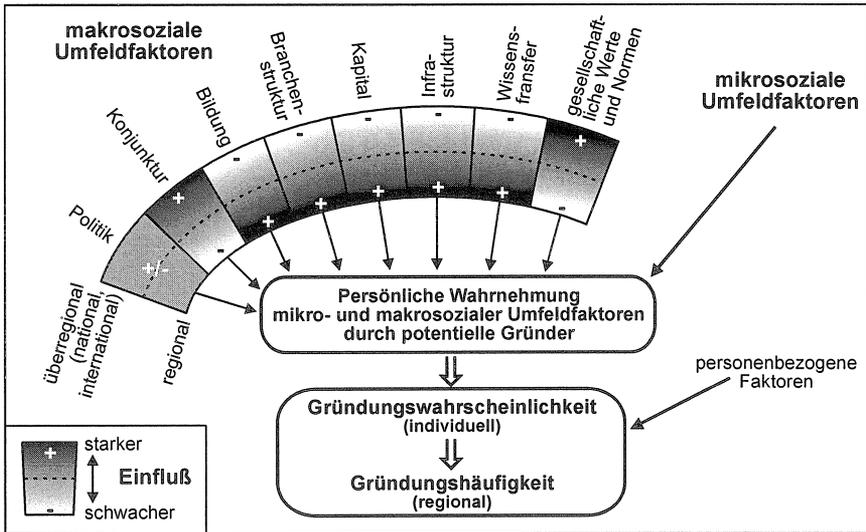


Abbildung 1: Regionale Effekte von Unternehmensgründungen

dungsakt im Mittelpunkt. Zunächst einmal ist zu konstatieren, dass Unternehmensgründungen nur dann nennenswerte regionalökonomische Wirkungen entfalten, wenn sie wenigstens eine gewisse Zeit existieren und in dieser Phase auch wachsen. Damit hängen die Wirkungen der Gründungen auf regionales Wirtschaftswachstum (auch) von den Wachstumsdeterminanten der Gründungen ab. Letztere werden in der Literatur zumeist gegliedert in Charakteristika und Verhaltensweisen der Gründerperson, Merkmalen der Gründung selbst und Eigenschaften des Umfeldes der Gründung<sup>10</sup>. Folglich besteht zwischen dem Erfolg einer Unternehmensgründung und dem Wachstum der Region, in der sie lokalisiert ist, zumindest partiell eine interdependente Beziehung. Regionen übergreifende, einen ausreichend langen Zeitraum abdeckende und statistisch signifikante empirische Belege für einen positiven Einfluss der aggregierten Gründungsaktivitäten einer Region auf ihr Wirtschaftswachstum existieren bislang in Deutschland nicht, im Unterschied zur nationalen Ebene, wo zumindest für Proxies der Gründungsaktivitäten ein Nachweis gelang<sup>11</sup>. Die Frage der

<sup>10</sup> Vgl. exemplarisch *Brüderl/Preisendörfer/Ziegler* (1996) sowie *Almus* (2002).

<sup>11</sup> Vgl. *Audretsch/Thurik* (2001).

Länge des Time-lags, aber auch der Kausalität wird dabei in zukünftiger Forschung eine wichtige Rolle spielen<sup>12</sup>.

Zu den wichtigsten regionalökonomisch relevanten Wirkungen von Unternehmensgründungen zählen Arbeitsmarkteffekte, Wissenstransfer und die Erneuerung des Unternehmensbestandes. Arbeitsmarkteffekte werden – so die weit verbreitete Ansicht spätestens seit der These von David Birch<sup>13</sup> insbesondere durch die Summe der kleinen Unternehmen geschaffen, zu denen explizit auch Gründungen gehören. Gerade junge Unternehmen generieren Beschäftigung aufgrund ihrer starken regionalen Einbettung zunächst im regionalen Umfeld, in dem sie gegründet wurden. Der Wissenstransfer zwischen Wissensproduzenten bzw. wissensproduzierenden Institutionen (z.B. Universitäten) und Wissenanwendern ist am effizientesten über Köpfe, also über Personaltransfer. Und er ist am kreativsten, wenn die Person z.B. von der Universität statt in eine abhängige Beschäftigung in eine selbstständige Tätigkeit im eigenen Unternehmen übertritt und die eigenen Ideen selbst umsetzt. Zielgruppe sind hier also insbesondere wissensintensive Gründungen. Solche Gründungen haben zum Aufstieg ganzer High-tech Regionen wie dem Silicon Valley oder der Region Greater Boston beigetragen, die ohne die aus der Stanford University bzw. dem Massachusetts Institute of Technology (MIT) hervorgegangenen und sich vor Ort ansiedelnden Gründungen nicht derart gewachsen wären. Die Erneuerung des Unternehmensbestandes betont einen anderen Aspekt. Schumpeters eigentlich auf eine ganze Volkswirtschaft bezogenes Konzept der kreativen Zerstörung überkommener Wirtschaftsstrukturen durch dynamische Unternehmer ist prinzipiell auf Regionen übertragbar.

Die Eigenschaften einer Region können den ökonomischen Erfolg der endogenen Gründungen – und damit wiederum regionales Wachstum – beeinflussen. Zu den wichtigsten Ursachen des Aufstiegs mehrerer der heutigen Hightech-Regionen insbesondere in den USA (Silicon Valley, Greater Boston), aber auch Münchens als deutsches Beispiel, zählt die starke Gründungsdynamik verglichen mit anderen Regionen desselben Landes und derselben Epoche<sup>14</sup>. Gerade Regionen mit relativ hohen Gründungsquoten zeigen, dass dafür nicht nur gesamtwirtschaftlich günstige Rahmenbedingungen verantwortlich sind – von diesen profitieren auch andere Regionen desselben Landes –, sondern in erheblichem Umfang auch die *regionalen* Rahmenbedingungen, die Einbindung neuer Unternehmen in das regionale Umfeld sowie infrastrukturelle Eigenschaften

---

<sup>12</sup> Erste Hinweise bieten die Arbeiten zu den regionalen Wachstumsregimen von *Audretsch/Fritsch* (2002).

<sup>13</sup> Vgl. z.B. *Birch* (1987).

<sup>14</sup> Vgl. *Sternberg* (1998) für einen internationalen Vergleich derartiger Hightech-Regionen und der jeweiligen Wachstumsursachen.

der Region<sup>15</sup>. Intraregionale Netzwerkbeziehungen spielen dabei eine wesentliche Rolle für die jungen Unternehmen wie auch deren Gründer: in diesen Netzwerken wird spezifisches (oft auch regionsspezifisches), für die Entwicklung der Gründung häufig entscheidendes Wissen kreiert. Empirische Analysen zu den Bestimmungsgründen des Erfolges von nicht notwendigerweise wissens- oder technologieintensiven Gründungen legen nahe, dass regionale Umfeldfaktoren, neben personen- und betriebsbezogenen Determinanten, von statistisch signifikanter Bedeutung sind<sup>16</sup>. Insbesondere gilt dies für Brancheneffekte. Zusammenfassend lässt sich konstatieren, dass es aus Sicht der Regionen selbst ökonomisch rational ist, die Entstehung sowie das spätere Wachstum von Gründungen zu fördern, da die positiven Effekte – so sie denn auftreten – primär der Region selbst zugute kommen. Aber auch aus Perspektive der übergeordneten Ebene z.B. der Länder oder des Bundes kann die Förderung von Gründungen in ausgewählten Regionen aus deren Sicht Sinn machen, etwa dann, wenn auf diesen Ebenen eine Strategie der Entrepreneurship-Cluster verfolgt wird<sup>17</sup>.

#### D. Was ist der REM?

Der Regionale Entrepreneurship Monitor Germany (REM) ist ein gemeinsames Forschungsprojekt des Instituts für Volkswirtschaftslehre (Leitung J. Wagner) und des Wirtschafts- und Sozialgeographischen Instituts der Universität Köln (Leitung beim Autor)<sup>18</sup>. REM verfolgt das Ziel empirisch fundierte und statistisch repräsentative Antworten auf folgende Fragen zu liefern:

- Wie stark variieren Gründungsaktivitäten zwischen zehn ausgewählten deutschen Raumordnungsregionen?
- Welche Ursachen lassen sich für regionale Unterschiede der Gründungshäufigkeiten empirisch belegen?

Der Regionale Entrepreneurship Monitor (REM) baut konzeptionell auf dem internationalen Forschungsprojekt „Global Entrepreneurship Monitor (GEM)“ auf. In dem langfristig angelegten GEM-Projekt werden Umfang und Ursachen von Entrepreneurshipaktivitäten sowie der komplexe Zusammenhang zwischen Entrepreneurship und Wirtschaftswachstum in verschiedenen Ländern von

<sup>15</sup> Vgl. *Lessat et al. (1999)* und *Lompe et al. (1998)*.

<sup>16</sup> Dies zeigen insbesondere *Brüderl/Preisendörfer/Ziegler (1996)*.

<sup>17</sup> Vgl. zum Zusammenhang zwischen räumlich-sektoralen Clustern und Gründungsaktivität in Deutschland insbesondere *Sternberg/Litzenberger (im Erscheinen)* sowie *Sternberg (2003)*.

<sup>18</sup> Zu den methodischen Details zu REM I vgl. *Japsen/Bergmann (2001)* und *Bergmann (im Erscheinen)*.

einem internationalen Forscherteam analysiert, dokumentiert und die Ergebnisse jährlich veröffentlicht<sup>19</sup>. Trotz zahlreicher Parallelen zwischen GEM und REM bzgl. Konzeption, Ziel und Methodik unterscheiden sich beide Forschungsprojekte insbesondere in zweierlei Hinsicht. REM vergleicht zehn subnationale Regionen (GEM: Vergleich von Nationen insgesamt) und es liefert verlässlichere Daten für die ausgewählten zehn Regionen als dies mit dem bundesweit ausgerichteten GEM möglich ist. Im Rahmen von REM wurden 2001 folgende Erhebungen durchgeführt:

- Eine representative (Haushalts-)Befragung von 10.000 Personen (mind. 14 Jahre alt; 1.000 je REM-Region),
- Face-to-face Interviews mit 156 Gründungsexperten in den zehn Regionen zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in der jeweiligen Region,
- Standardisierte schriftliche Befragungen von 472 Gründungsexperten in the REM-Regionen.

Die zehn REM-Regionen zeigt Abbildung 2. Sie decken die *Regionstypen* in Deutschland insgesamt repräsentativ ab und berücksichtigen zudem gründungsstarke Regionen ebenso wie gründungsschwache.

Gründungsaktivitäten werden im REM mittels verschiedener Gründungsquoten gemessen, von denen im vorliegenden Beitrag besonders zwei relevant sind. Die Total Entrepreneurial Activity (TEA) Quote relevant ist. Sie ist definiert als die Summe aus dem Anteil der werdenden Gründer und der Gründer von schon bestehenden, aber sehr jungen Gründungen, jeweils gemessen an der Anzahl der 18-64-Jährigen in der betreffenden Region insgesamt. Die Quote der werdenden Gründer (oder nascent entrepreneurs) ist in REM definiert als Anteil jener Personen zwischen 18 und 64 Jahren, die a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, allein oder mit Partnern ein neues Unternehmen zu gründen (hierzu zählt jede Art selbständiger Tätigkeit), b) in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben (z. B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation des Gründungsteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital), c) die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben, und d) während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne und -gehälter gezahlt haben<sup>20</sup>.

---

<sup>19</sup> Zum aktuellen GEM Global Report vgl. *Reynolds et al. (2004)*, zum aktuellen GEM-Länderbericht Deutschland siehe *Sternberg/Bergmann/Lückgen (2004)*; siehe auch : [www.wiso.uni-koeln.de/wigeo/](http://www.wiso.uni-koeln.de/wigeo/).

<sup>20</sup> Zu definitorischen und methodischen Details sowie einer deskriptiven Darstellung der Resultate von REM I vgl. *Bergmann* (im Erscheinen); die TEA-Quote spielt auch im GEM eine zentrale Rolle (vgl. *Sternberg/Bergmann/Lückgen (2004)*).

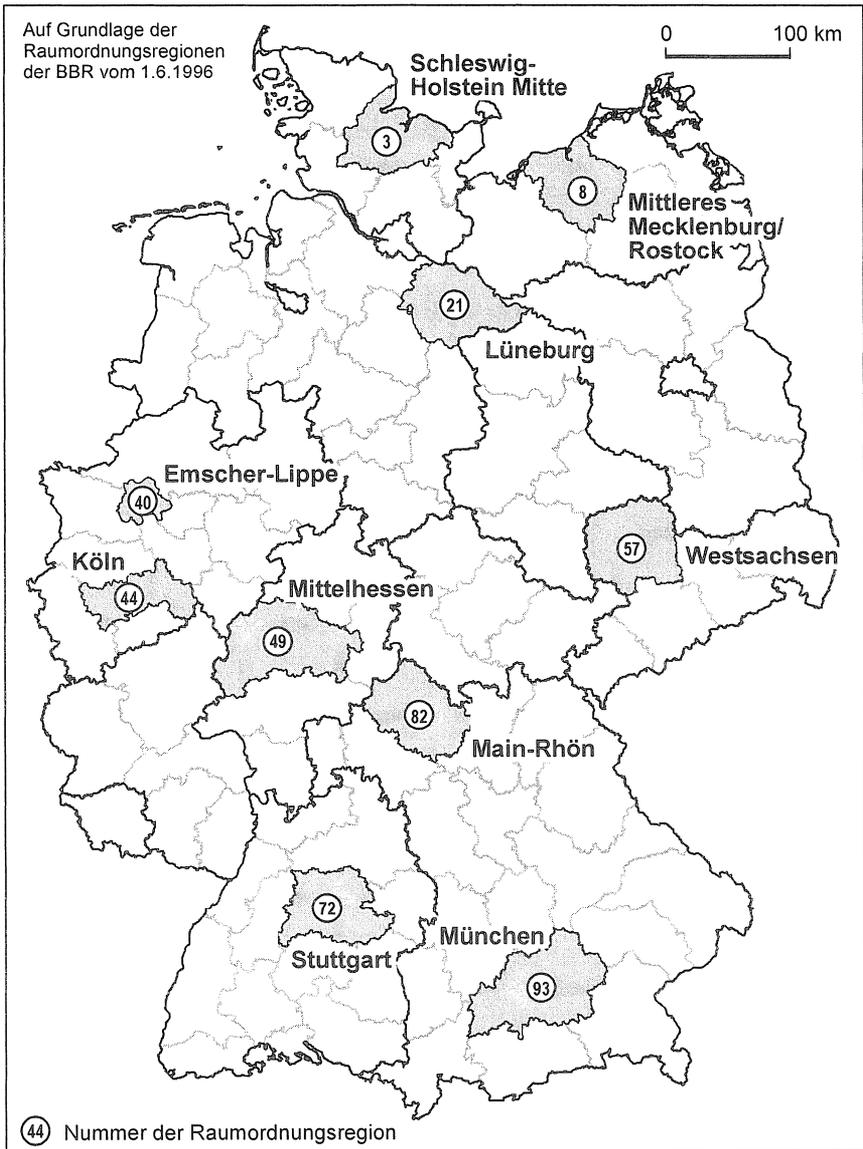


Abbildung 2: Die REM-Regionen

Wie Abbildung 3 zeigt, unterscheidet sich der Umfang der Gründungsaktivitäten zwischen den zehn Regionen zum Teil statistisch signifikant. Unterneh-

mensgründer finden offensichtlich in München und Köln besonders gute gründungsbezogene Rahmenbedingungen vor, denn dort ist die TEA-Quote besonders hoch. Die mittlere TEA liegt bei 6,1%. Die Spannweite reicht von Köln (8,6%), München (8,4%) bis zu Emscher-Lippe und dem Mittleren Mecklenburg mit knapp unter bzw. über 3,7%. Zwischen den vier führenden Regionen Köln, München, Lüneburg und Mittleres Schleswig-Holstein/Kiel einerseits und den beiden letztplatzierten Regionen Mittleres Mecklenburg/Rostock und Emscher-Lippe existieren statistisch signifikante Differenzen bei der TEA-Quote<sup>21</sup>. Sie ist in den drei führenden Regionen mehr als doppelt so hoch als in den beiden letztgenannten Regionen.

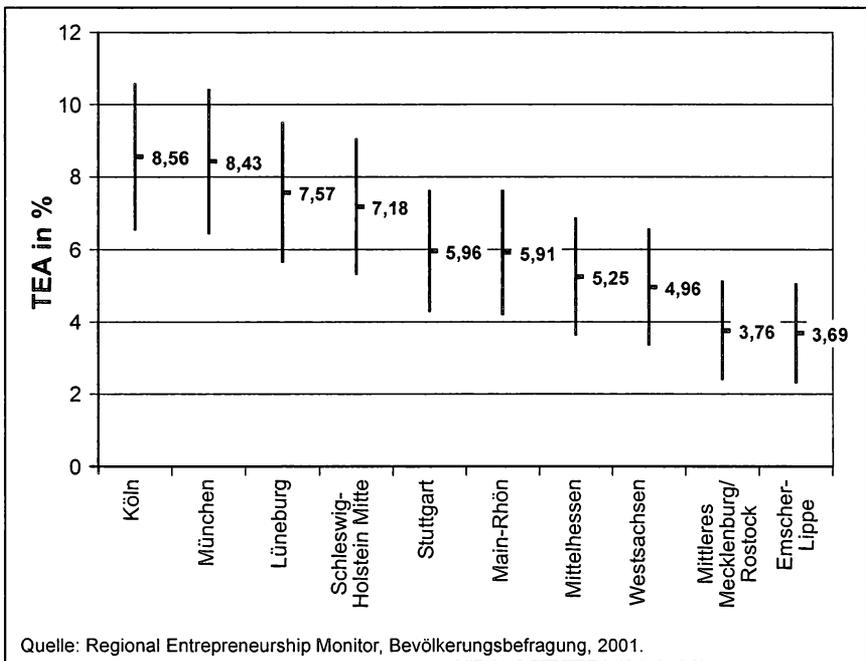


Abbildung 3: Der Umfang der Gründungsaktivitäten in den REM-Regionen 2001 (TEA-Quote)

<sup>21</sup> Die senkrechten Linien in Abbildung 3 bezeichnen die obere und untere Grenze des 95%-Konfidenzintervalls und geben an, zwischen welchen Grenzen sich mit 95-prozentiger Sicherheit der tatsächliche Mittelwert in der Grundgesamtheit aller Einwohner befindet. Sofern sich die Konfidenzintervalle nicht überschneiden, kann man von statistisch signifikanten Unterschieden zwischen den Regionen sprechen.

Für den Zweck des vorliegenden Beitrages ist besonders wichtig zu wissen, dass die Gründungsexperten, die die regionalen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen bewerten, aus den folgenden Institutionen, Organisationen und Unternehmen mittels eines vorgegebenen Verteilerschlüssels ausgewählt wurden:

- Unternehmensorientierte Dienstleistungen (z.B. Steuer-, Unternehmens-, Versicherungsberater, Rechtsanwälte, Weiterbildungseinrichtungen und -schulen etc.);
- Wirtschaftsförderungseinrichtungen der Gemeinden und Städte;
- Kreditinstitute (Banken, Sparkassen);
- Gründungsinitiativen, Gründungsnetzwerke;
- Verbände (Wirtschaftsjunioren, Unternehmerverband etc.);
- Kammern (Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer);
- Technologie- und Gründerzentren;
- Technologietransfereinrichtungen;
- Wissenschaftler (Gründungsforscher) an Hochschulen und Forschungsinstituten;
- Beteiligungsgesellschaften, Business-Angels;
- Fraueninitiativen (Frauenbeauftragte, Netzwerke für Frauen);
- Arbeitsämter/Gründungsberater für Gründer aus der Arbeitslosigkeit.

Da nicht in allen Regionen gleich viele Experten aus den zwölf oben genannten Bereichen an der schriftlichen Befragung teilgenommen haben, wird bei der Auswertung darauf geachtet, dass die Aussagen der unterschiedlichen Experten in jeder Region gleich stark gewichtet werden. Die Gewichtungsfaktoren für die Experten werden aus dem Quotienten der durchschnittlichen Anzahl der Experten je Bereich in den zehn Regionen und der tatsächlichen Anzahl der Experten aus einer Region gebildet. Dieses Verfahren gewährleistet, dass die Ergebnisse einer Region nicht durch eine überdurchschnittliche Anzahl an Experten aus einem bestimmten Bereich gegenüber den anderen Regionen verzerrt werden.

Auf Grundlage der Bewertungen der Experten wurden Indizes berechnet, die die einzelnen Statements jeder gründungsbezogenen Rahmenbedingung zusammenfassen. Hinter jeder der neun Rahmenbedingungen stehen zwischen fünf und sieben einzelne Statements mit einer Fünfpunkt-Likert-Skala der Zustimmung (von „1“ = Ablehnung bis „5“ = Zustimmung). Jedes Statement geht mit dem gleichen Gewicht in den Index ein.

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Manuskripts war die erste Untersuchungsphase von REM („REM I“) abgeschlossen. Ergo basieren alle empirischen Ergebnisse auf den Erhebungen, die im Rahmen von REM I im Jahre 2001 durchgeführt wurden. Räumlich bezieht sich REM I auf zehn deutsche Raumordnungsregionen, für die die Ergebnisse als repräsentativ gelten können<sup>22</sup>. Es sei explizit betont, dass von den in REM erhobenen Daten keine repräsentativen Resultate für *ganz* Deutschland und *alle* seine Regionen erwartet werden dürfen. Vielmehr ist es das erklärte Ziel, für verschiedene Regionstypen repräsentative Beispiele auszuwählen und miteinander zu vergleichen.

### E. Determinanten der Gründungsaktivität gemäß REM

Gründungsförderpolitik kann nur dann die selbst gesetzten Ziele erreichen, wenn sie in der Lage ist, auf jene Determinanten Einfluss zu nehmen, die die Gründungsentscheidung eines Individuums steuern – unter Umständen in den Regionen in unterschiedlicher Weise. Hier spielen, das zeigen die bisherigen REM-Analysen<sup>23</sup> sehr eindeutig, Einstellungsvariablen eine herausragende Rolle. Deshalb werden zunächst zwei dieser in REM erfassten Einstellungsvariablen in ihrer regionalen Differenzierung diskutiert, bevor anschließend die regionale Verteilung der Gründungsaktivitäten sowie, im folgenden Kapitel, auf indirektem Wege die Einflüsse der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen analysiert werden.

Die Neigung eines Individuums, sich selbstständig zu machen, ist umso größer, je positiver diese Person die Chancen für eine Gründung in der näheren Zukunft und in der Region, in der sie lebt, einschätzt. Entscheidend ist hierbei die individuelle Perzeption dieser Gründungschancen, die durchaus von den objektiv vorhandenen Chancen abweichen kann, denn Personen können die Chancen günstiger oder ungünstiger einschätzen als sie tatsächlich sind. Während im Durchschnitt aller REM-Regionen nur etwa ein Viertel der Befragten der Meinung ist, dass sich in den nächsten sechs Monaten in der Region, in der sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben, sind in den Regionen München, Stuttgart und Köln überdurchschnittlich viele Men-

---

<sup>22</sup> Im Rahmen der im Ende 2002 gestarteten zweite Phase des REM-Forschungsprojektes („REM II“) wurden 2003 ähnliche Erhebungen wie zwei Jahre zuvor durchgeführt, u.a. um die Stabilität der Resultate aus REM I zu testen. Erste Resultate dieser Erhebungen, wurden kurz nach der Abfassung dieses Manuskripts im Frühsommer 2004 publiziert (vgl. *Lückgen/Oberschachtsiek* 2004), bleiben hier aber noch unberücksichtigt.

<sup>23</sup> Vgl. insbesondere *Bergmann* (2004).

schen dieser Ansicht (vgl. Abbildung 4). In München sieht sogar jeder Zweite gute Gründungschancen im nächsten halben Jahr. Am anderen Ende der Skala liegt Rostock (10 %). Die Unterschiede zwischen den REM-Regionen sind bei dieser Variable sehr groß. Die stärksten drei Regionen unterscheiden sich nicht nur klar von den folgenden, sondern auch untereinander in statistisch signifikanter Weise. Der Abstand der Region um Rostock ist schon zu den sechs Regionen im Mittelfeld außergewöhnlich groß und der Anteil der „gute Gründungschancen Sehenden“ ist nur ein Fünftel so hoch wie in München. Natürlich kann diese Perzeption der Gründungschancen auch von Maßnahmen der Gründungsförderpolitik der Vergangenheit beeinflusst sein – und umgekehrt.

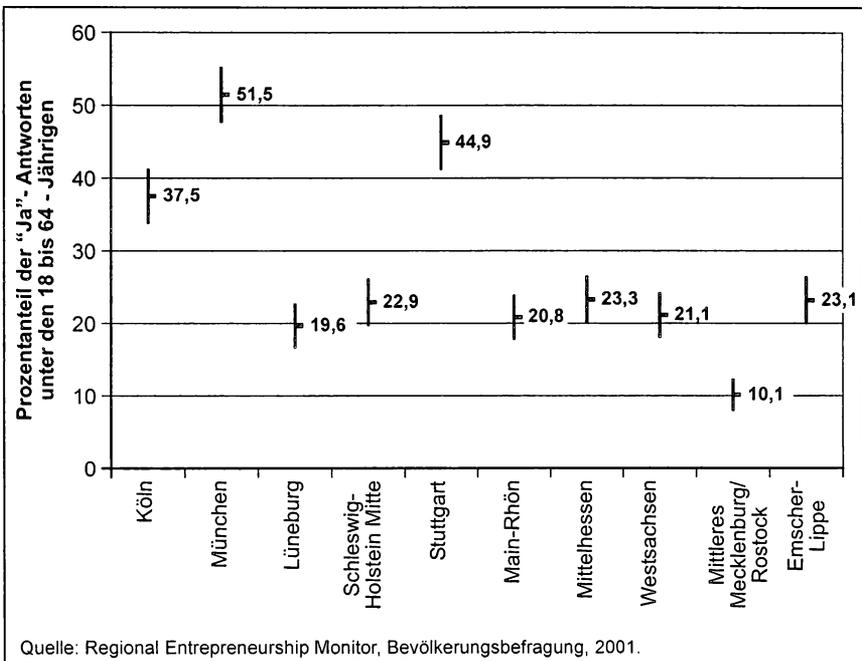


Abbildung 4: „In den nächsten sechs Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben“ (Prozentanteil „Ja“-Antworten, 2001)

Eine Person mit einer positiven Wahrnehmung der Gründungschancen wird dann trotzdem nicht gründen, wenn sie sehr große Angst vor dem Scheitern hat. Diese Angst kann ein veritables Gründungshemmnis darstellen und sie ist in Deutschland so weit verbreitet wie in kaum einem anderen der 30-40 GEM-

Länder<sup>24</sup>. Zwischen den REM-Regionen sind die Unterschiede nicht ganz so groß wie bei der Frage nach den Gründungschancen, aber gleichwohl groß genug, um förderpolitisch beachtet zu werden (vgl. Abbildung 5). Wie zu erwarten, bestehen besonders große Ängste in gründungsschwachen Regionen (beide ostdeutsche Regionen sowie Emscher-Lippe). In die Phalanx der besten Regionen, die München an der Spitze sieht, mischen sich mit Lüneburg und besonders dem Mittleren Schleswig-Holstein auch zwei REM-Regionen mit mittleren Gründungsaktivitäten und eher durchschnittlichen Bewertungen der später zu zeigenden gründungsbezogenen regionalen Rahmenbedingungen. Die Bewohner einer Region können also bisweilen durchaus positivere Gründungseinstellungen aufweisen als dies nach Experteneinschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zu erwarten wäre.

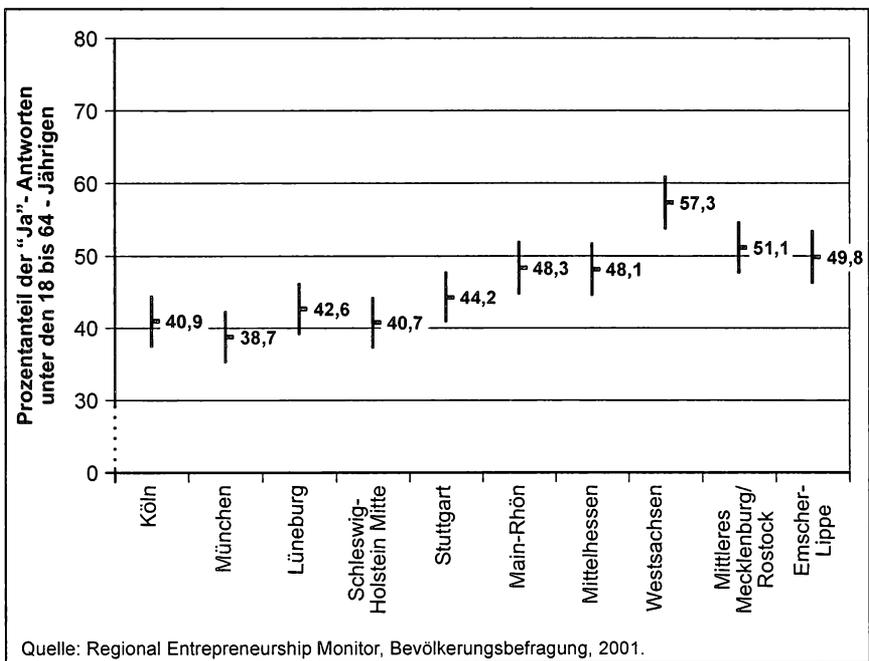


Abbildung 5: „Die Angst zu scheitern würde Sie davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen“ (Prozentanteil „Ja“-Antworten, 2001)

<sup>24</sup> Dies belegt der aktuelle GEM-Bericht erneut, vgl. *Sternberg/Bergmann/Lückgen* (2004).

Insgesamt belegen die Werte beider hier behandelten Einstellungsvariablen einen kausalen und statistischen Zusammenhang zum Umfang der Gründungsaktivitäten. In Regionen, in denen die Bevölkerung eher gute Gründungschancen sieht und in denen die Angst vor dem Scheitern weniger verbreitet ist, wird relativ häufig gegründet. Nur Stuttgart und Lüneburg weichen von dieser Regel ab.

### **F. Die Bewertung gründungsbezogener, politikrelevanter Rahmenbedingungen in den REM-Regionen**

Gründungsentscheidungen der Bevölkerung werden nicht allein direkt durch die Einstellungen der Individuen selbst, sondern auch quasi indirekt durch gründungsbezogene Rahmenbedingungen des Umfelds gesteuert. Ein Teil dieser gründungsbezogenen Rahmenbedingungen sind bundesweit einheitlich (z.B. manche Steuern), ein Teil ist dagegen von Region zu Region verschieden. Nur um die letztgenannten regionalen Rahmendingungen geht es im Folgenden. Plausiblerweise geht die Forschung (und die Politik) davon aus, dass sich die Regionen mit den besten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen auch durch überdurchschnittliche Gründungsaktivitäten auszeichnen.

Die befragten Experten in den Regionen bewerten die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen vor Ort überwiegend positiv (Abbildung 6). So finden Gründer über alle zehn REM-Regionen betrachtet insgesamt eine sehr gute physische Infrastruktur (Mittelwert des Index liegt bei 4,00), einen sehr guten Zugang zu Unternehmensdienstleistern (3,98) sowie positiv bewertete öffentliche Förderinfrastrukturen (3,64) vor. Schwachpunkte sind die Rahmenbedingungen Aus- und Weiterbildung (2,93), kulturelle Werte und Normen (3,02) sowie Arbeitsmarkt (bes. Verfügbarkeit von Arbeitskräften, 2,91). Auch der F&E-Transfer lasse in einigen Regionen zu wünschen übrig, so das Ergebnis der Expertenbefragung.

Im regionalen Vergleich gibt es bei der Bewertung der Rahmenbedingungen zum Teil deutliche Unterschiede. Insgesamt schneiden die Regionen München, Stuttgart und mit Abstrichen Köln am besten ab, während sich Rostock und Lüneburg am Ende der Rangliste befinden. Die insgesamt starken Regionen haben relative Schwächen (d.h. schlechte Rangplätze unter den 10 REM-Regionen) nur bei solchen Faktoren, die mit typischen Agglomerationsnachteilen verbunden sind. Hierzu zählen die zwar verfügbaren, aber für Existenzgründer vergleichsweise teuren Arbeitskräfte und Zugänge zu Infrastruktur. In den ansonsten schwächeren Regionen hingegen werden zwar die Kosten nicht als Problem gesehen, wohl aber die Qualität bzw. Verfügbarkeit politischer Rahmenbedingungen bzw. öffentlicher Förderinfrastruktur. In diesen Regionen

(z.B. Westsachsen, Mittelhessen) steht der Produktionsfaktor Arbeit in ausreichendem Maße zur Verfügung und auch der Bereich Aus- und Weiterbildung ist kein wirkliches Problem. Beiden ostdeutschen Regionen gemeinsam ist, dass die Finanzierung von Gründungen als sehr schlecht und die politischen Rahmenbedingungen und die öffentliche Förderinfrastruktur als schlecht eingeschätzt werden.

	<b>Rahmenbedingungen:</b>									
	Finanzierung	FuE Transfer	Aus- und Weiterbildung	Unternehmens- bezogene Dienstleistungen	Physische Infrastruktur	Arbeitsmarkt	Gesellschaftliche Werte und Normen	Politische Rahmen- bedingungen	Öffentliche Förder- infrastruktur	
Köln	😊	😊	😞	😊	😊	😊	😊	😊	😊	😊
München	😊	😊	😊	😊	😞	😊	😊	😊	😊	😊
Lüneburg	😞	😞	😊	😞	😞	😊	😞	😞	😞	😞
Schleswig- Holstein Mitte	😊	😊	😞	😊	😊	😊	😞	😊	😊	😊
Stuttgart	😊	😊	😊	😊	😞	😞	😊	😊	😊	😊
Main-Rhön	😊	😞	😞	😞	😊	😊	😊	😊	😊	😊
Mittelhessen	😊	😊	😊	😊	😊	😊	😊	😞	😞	😞
Westsachsen	😞	😊	😊	😊	😊	😊	😊	😊	😊	😊
Mittleres Mecklen- burg/Rostock	😞	😊	😊	😞	😊	😞	😞	😞	😞	😞
Emscher-Lippe	😊	😞	😊	😊	😊	😞	😊	😊	😊	😊
<b>Spaltenmittelwert</b>	<b>3,11</b>	<b>3,15</b>	<b>2,93</b>	<b>3,98</b>	<b>4,00</b>	<b>2,91</b>	<b>3,02</b>	<b>3,51</b>	<b>3,64</b>	
<b>Standard- abweichung</b>	<b>0,76</b>	<b>0,81</b>	<b>0,78</b>	<b>0,65</b>	<b>0,61</b>	<b>0,70</b>	<b>0,67</b>	<b>0,76</b>	<b>0,75</b>	
😊 Rang 1 - 3                      😞 Rang 4 - 7                      😞 Rang 8 - 10										
Quelle: Regional Entrepreneurship Monitor, Expertenbefragung, 2001.										

Abbildung 6: Gesamtbewertung aller gründungsbezogener Rahmenbedingungen durch Experten (2001)

Wie die Werte der Standardabweichung in Abbildung 6 zeigen, sind die Differenzen zwischen den Regionen bei den neun gründungsbezogenen Rahmenbedingungen unterschiedlich groß. Sie unterscheiden sich vergleichsweise stark

beim FuE-Transfer und bei Aus- und Weiterbildung, während die Abstände zwischen den Regionen bei Qualität und Quantität der physischen Infrastruktur relativ gering sind.

In diesem Kapitel interessieren insbesondere die durch die Politik direkt beeinflussbaren gründungsbezogenen Rahmenbedingungen. Dabei kann es in REM zwar nicht um eine direkte Evaluierung von Förderprogrammen gehen (dies ist nicht das Ziel von REM), aber aus den Aussagen der durchschnittlich 50 Gründungsexperten je Region lässt sich implizit eine Bewertung der in den Regionen wirkenden Förderprogramme ablesen. Zwei der regionalspezifischen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen sind direkter Ausdruck der Politik vor Ort. Dies sind zum einen die öffentliche Förderinfrastruktur (7 Statements) und zum anderen die politischen Rahmenbedingungen (5 Statements). Für ausgewählte Statements wird im Folgenden der statistische Zusammenhang zum Anteil der „nascent entrepreneurs“<sup>25</sup> in den jeweiligen Regionen überprüft. Die Hypothese lautet, dass eine günstige Ausprägung der Variablen der Gründungsförderpolitik zu höheren Gründungsquoten führt bzw. geführt hat. Time-lags zwischen der Durchführung politischer Maßnahmen und deren Wirkung sind wahrscheinlich, müssen aufgrund ihrer schwer bestimmbar Länge aber unberücksichtigt bleiben.

Als Darstellungsform wurde ein Koordinatenkreuz gewählt, das auf der Abszisse die Mittelwerte der Indizes der Politikvariablen und auf der Ordinate die Quote der „nascent entrepreneurs“ enthält. Der Schnittpunkt der Achsen symbolisiert den Mittelwert beider Variablen über alle Regionen. Gemäß der genannten Hypothese müssten sich die meisten Regionen im linken unteren und im rechten oberen Quadranten befinden. Der rechte obere Quadrant steht für Regionen mit überdurchschnittlichen „Nascent“-Quoten und einer überdurchschnittlichen Bewertung der Politikvariablen, wohingegen beim linken unteren Quadrant beide Werte unter dem Mittelwert der Regionen liegen. In den beiden übrigen Quadranten stehen hohen Gründungsquoten schlechte Bewertungen der Politikvariablen gegenüber und umgekehrt.

Zunächst wird das Statement „In meiner Region finden Gründer schnell den richtigen Ansprechpartner bei öffentlichen Beratungsstellen“ analysiert, das zur gründungsbezogenen Rahmenbedingung „Öffentliche Förderinfrastruktur“ gehört (Abbildung 7). Der Zusammenhang ist hier nicht sehr ausgeprägt, obgleich vorhanden, denn sechs der 10 REM-Regionen befinden sich in den beiden erwarteten Quadranten. Hingegen überrascht, dass in Köln mit der deutlich höchsten Gründungsquote der Anteil der Befragten, nach deren Ansicht Grün-

---

<sup>25</sup> Zur Operationalisierung vgl. Abschnitt D.

der schnell den richtigen Ansprechpartner bei öffentlichen Beratungsstellen finden, nur unterdurchschnittlich ist. Das positivste Votum bei diesem Statement erhält Emscher-Lippe, die Region mit der zweitniedrigsten Gründungsquote.

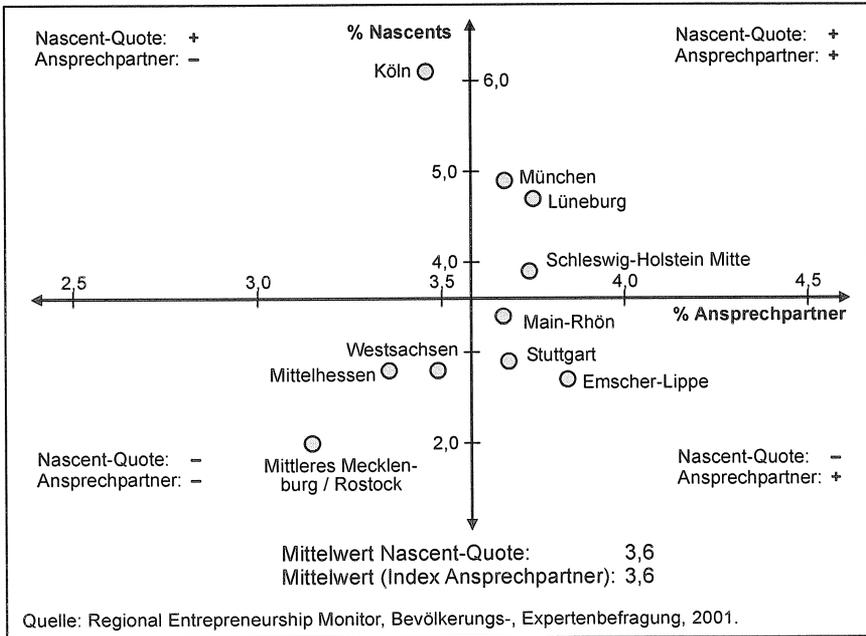


Abbildung 7: „In meiner Region finden Gründer schnell den richtigen Ansprechpartner bei öffentlichen Beratungsstellen“ – Bewertung pro REM-Region und Anteil der „nascent entrepreneurs“

Deutlich schwächer ist der Zusammenhang zwischen Bewertung der politischen Rahmenbedingungen, wenn beim Statement der Fokus auf der Priorität liegt, die die jeweilige Landesregierung der Gründungsförderung beimisst. Diese Priorität wird zwar über alle REM-Regionen recht hoch eingeschätzt (mit 3,9 höchster Mittelwert der hier dargestellten Statements, vgl. Abbildung 8). Allerdings liegen nur vier der zehn REM-Regionen in den erwarteten Quadranten. In Köln und besonders in München wird der jeweiligen Landesregierung zugestanden, der Unterstützung von Unternehmensgründungen eine hohe Priorität einzuräumen, und diese Regionen haben zugleich die höchsten Gründungsquoten. Entsprechendes, unter umgekehrten Vorzeichen, gilt für die beiden ostdeutschen Regionen. Möglicherweise sind die Maßnahmen der Landespoli-

tik, die in jedem Bundesland ausreichend vorhanden sind (siehe Abschnitt B), nicht in allen Teilen der Bundesländer hinreichend bekannt.

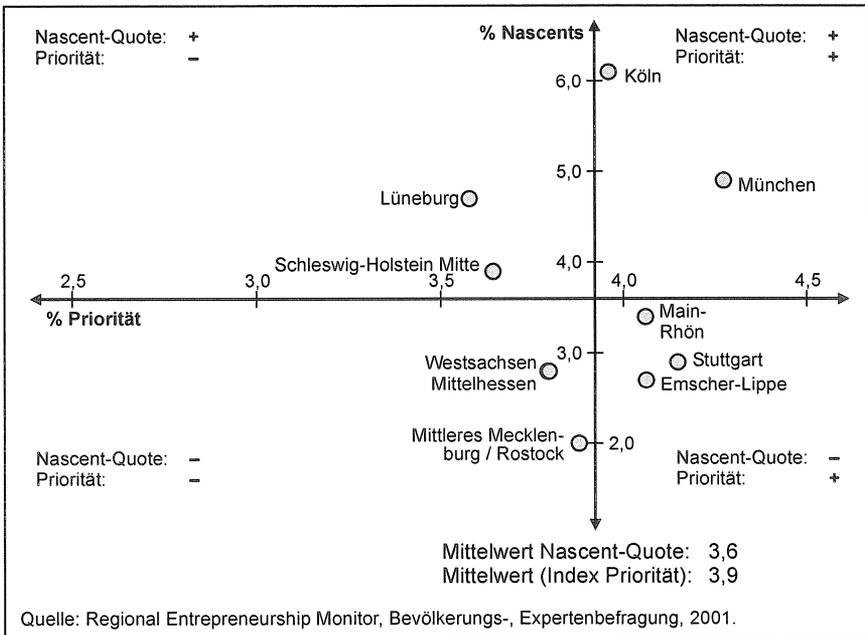


Abbildung 8: „In meiner Region hat die Unterstützung von Unternehmensgründungen eine hohe Priorität bei der Politik der Landesregierung“ – Bewertung pro REM-Region und Anteil der „nascent entrepreneurs“

Das frappierendste Resultat zeigt die letzte Abbildung dieser Art, die die Schnelligkeit des Erhalts von Genehmigungen im Zusammenhang mit einer Unternehmensgründung thematisiert (vgl. Abbildung 9). Es handelt sich hier nicht um eine Frage zur öffentlichen Förderinfrastruktur, sondern um einen Aspekt der allgemeinen politischen Rahmenbedingungen. Hier ist der Zusammenhang eher ein negativer: mit Ausnahme von zwei Regionen liegen sämtliche REM-Regionen in den beiden eher für unwahrscheinlich gehaltenen Quadranten (oben links und unten rechts). In sämtlichen Regionen mit überdurchschnittlichen Gründungsquoten benötigen Unternehmensgründer unangemessen lange, um die notwendigen Genehmigungen zu erhalten. Umgekehrt weisen nahezu alle Regionen, in denen Genehmigungen schnell erhältlich sind, unterdurch-

schnittliche Gründungsquoten auf. Dies lässt mehrere Schlussfolgerungen zu. Die plausibelste ist, dass diese Art bürokratischer Hemmnisse die Anzahl der Gründer in einer Region offensichtlich nicht beeinflusst. Derartige Hemmnisse mögen mancherorts und in einer Reihe von Einzelfällen existent und ärgerlich sein. Insgesamt betrachtet sind sie keine Erklärung dafür, dass in bestimmten Regionen Gründungen häufiger sind als in anderen.

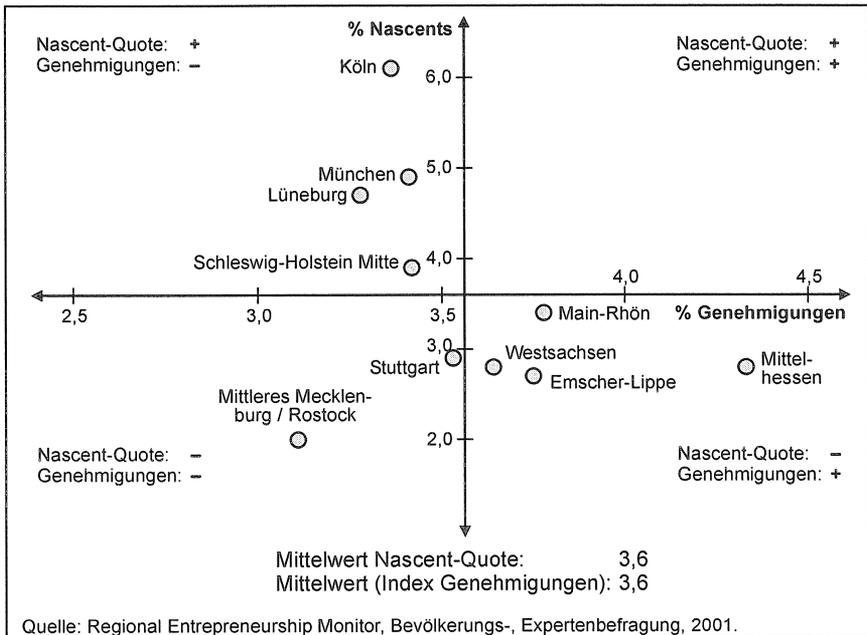


Abbildung 9: „In meiner Region können Unternehmensgründungen die meisten notwendigen Genehmigungen innerhalb einer angemessenen kurzen Zeit erhalten“ – Bewertung pro REM-Region und Anteil der „nascent entrepreneurs“

Generell lässt sich festhalten, dass der eingangs postulierte Zusammenhang bei den Variablen der öffentlichen Förderinfrastruktur eher in der erwarteten Richtung existiert als bei den allgemeinen politischen Rahmenbedingungen. Letztere werden häufiger mit übergeordneten Zuständigkeiten assoziiert (d.h. mit dem Bundesland oder gar dem Bund), nicht aber mit der Region selbst. Auch deshalb sollte Gründungsförderpolitik möglichst in den Regionen selbst ansetzen und dort verantwortet werden. Als ein Fazit bleibt zu konstatieren, dass die Ausgestaltung der öffentlichen Gründungsförderprogramme und der

entsprechenden Infrastruktur innerhalb der Region einen Einfluss auf den Umfang der Gründungsaktivitäten haben kann, aber nicht in jedem Fall haben muss. Time-lags zwischen der Umsetzung einer Gründungsfördermaßnahme und den auf regionaler Ebene sich entwickelnden Gründungseinstellungen und Gründungsaktivitäten sind zu beachten. Zudem kann der Einfluss eines Programms in einer Region gegeben sein, in einer anderen dagegen kann dasselbe oder ein ähnlich konzipiertes Programm erfolglos bleiben.

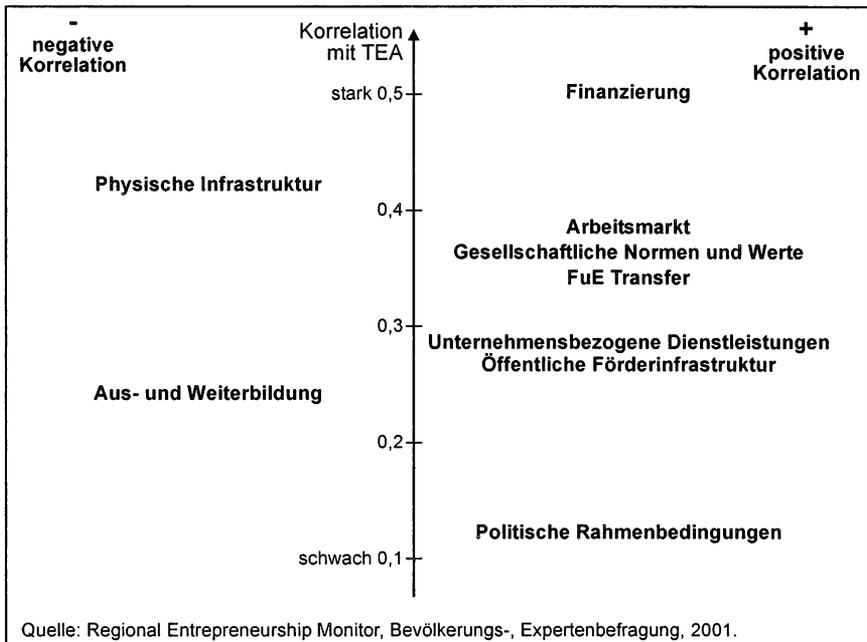


Abbildung 10: Gründungsbezogene Rahmenbedingungen insgesamt und Gründungsaktivitäten

Abschließend sei zusammenfassend für sämtliche neun gründungsbezogene Rahmenbedingungen der Zusammenhang zur TEA-Quote auf Ebene der REM-Regionen untersucht. Die Ordinate zeigt das Ausmaß der statistischen Korrelation<sup>26</sup>. Die Abszisse ist nur in einen positiven und einen negativen Zusammen-

<sup>26</sup> Verwendet wird der Produktmomentkorrelationskoeffizient nach Pearson.

hang unterteilt. Für sieben der neun gründungsbezogenen Rahmenbedingungen lässt sich der erwartete positive Zusammenhang zur TEA-Quote zeigen (Abbildung 10). Dies bedeutet, dass die Gründungsquote umso höher ist, je besser die jeweilige gründungsbezogene Rahmenbedingung von den Experten bewertet wird. Besonders stark und positiv ist dieser Zusammenhang bei den Finanzierungsmöglichkeiten. Ebenfalls positiv, aber nur schwach bzw. sehr schwach ist er bei der öffentlichen Förderinfrastruktur sowie bei politischen Rahmenbedingungen allgemein. Regionen, in denen die physische Infrastruktur sehr positiv bewertet wird, sind eher durch unterdurchschnittliche Gründungsaktivitäten gekennzeichnet. Ein ähnlicher, aber etwas schwächerer Zusammenhang besteht für die Aus- und Weiterbildung.

## G. Fazit

Die vorherigen Kapitel haben gezeigt, dass die Gründungsneigung und die Gründungstätigkeit eines Individuums von einer Vielzahl von Faktoren abhängig ist. Manche dieser Determinanten sind personenbezogen (z.B. das Geschlecht: Frauen gründen seltener; das Alter: Junge gründen häufiger). Andere hängen vom sozialen Umfeld ab, wie z.B. die Gründungsneigung und -einstellung im Bekannten- und Freundeskreis. Schließlich beeinflussen aber auch die regionalen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen wie die Finanzierung oder die Verfügbarkeit und Qualität politischer Programme die Gründungswahrscheinlichkeit der Einwohner der betreffenden Region. Manche dieser zahlreichen Faktoren sind durch öffentliche Politik beeinflussbar, andere nicht oder kaum. So kann die öffentliche Förderinfrastruktur natürlich durch Politik vor Ort direkt gesteuert werden. Personenbezogene Grundeinstellungen sind dagegen schwieriger und insbesondere nicht kurzfristig durch politische Maßnahmen verbesserbar. Ähnlich unterschiedlich ist der Einfluss, den staatliche Maßnahmen auf Ebene potenzieller Inkubatoreinrichtungen haben können. Inkubatoreinrichtungen, die öffentlich betrieben werden wie z.B. die meisten Universitäten und Hochschulen, sind prinzipiell eher durch politische Maßnahmen steuerbar als Unternehmen, die quantitativ in allen deutschen Regionen wichtigsten Typ einer Inkubatoreinrichtung.

Der REM zeigt, dass die Politik allgemein und die Gründungsförderpolitik insbesondere bei den gründungsbezogenen Einstellungen der Bevölkerung ansetzen sollte, die in einem auffälligen Zusammenhang zu Gründungsaktivitäten stehen. Es sollten vermehrt Anstrengungen unternommen werden, zu einer gründungsfreundlichen Kultur beizutragen. Handlungsbedarf besteht auf regionaler Ebene im Bereich der Finanzierung, der Ausgestaltung der Förderinfrastruktur und des F&E-Transfers sowie der gründungsbezogenen Aus- und Wei-

terbildung. Der Handlungsbedarf ist je nach Bereich in den einzelnen Regionen sehr unterschiedlich groß. Es darf zudem auch bei einer Verstärkung der politischen Anstrengungen nicht für jede Facette der politischen Rahmenbedingungen und der öffentlichen Förderinfrastruktur von einem kurzfristigen positiven Einfluss auf die Gründungsaktivitäten ausgegangen werden.

### Literatur

- Almus*, Mathias: Wachstumsdeterminanten junger Unternehmen, ZEW-Wirtschaftsanalysen, Bd. 60, Baden-Baden 2002.
- Audretsch*, David B./*Fritsch*, Michael: Growth regimes over time and space, in: *Regional Studies*, Vol. 36 (2002), S. 113-124.
- Audretsch*, David B./*Thurik*, Roy: Linking Entrepreneurship to Growth. Mimeo (Prepared for the OECD), London, Rotterdam 2001.
- Bergmann*, Heiko: Gründungsaktivitäten im regionalen Kontext. Eine Untersuchung von Gründern, Gründungseinstellungen und Rahmenbedingungen in zehn deutschen Regionen auf der Basis von Mikrodaten, *Kölner Forschungen zur Wirtschafts- und Sozialgeographie*, Bd. 57, Köln 2004 .
- Bergmann*, Heiko/*Japsen*, Andrea/*Tamásy*, Christine: Regionaler Entrepreneurship Monitor (REM). Gründungsaktivitäten und Rahmenbedingungen in zehn deutschen Regionen, Köln, Lüneburg 2002.
- Birch*, David L.: Job Creation in America: How our Smallest Companies put the Most People to Work, New York 1987.
- Brüderl*, Josef/*Preisendörfer*, Peter/*Ziegler*, Reiner: Der Erfolg neugegründeter Betriebe, Berlin 1996.
- Feldman*, Maryann P.: The Entrepreneurial Event Revisited: Firm Formation in a Regional Context, in: *Industrial and Corporate Change*, vol. 10 (2001), S. 861–891.
- Japsen*, Andrea: Regionaler Entrepreneurship Monitor (REM) 2001 – Methodenbericht, Arbeitsbericht Nr. 271 (September), Universität Lüneburg, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Lüneburg 2002.
- Koschatzky*, Knut/*Kulicke*, Marianne (Hrsg.): Wissenschaft und Wirtschaft im regionalen Gründungskontext, Stuttgart 2002.
- Lessat*, Vera et al.: Beteiligungskapital und technologieorientierte Unternehmensgründung: Markt – Finanzierung – Rahmenbedingungen, Wiesbaden 1999.
- Lompe*, K./*Kehlbeck*, H./*Schirmacher*, A./*Warnecke*, D.: Existenzgründungen, Risikokapital und Region, Baden-Baden 1998.
- Lückgen*, Ingo/*Oberschachtsiek*, Dirk (im Erscheinen): Regionaler Entrepreneurship Monitor II (REM II 2003/04), Köln, Lüneburg.
- Reynolds*, Paul D./*Bygrave*, William D./*Autio*, Erko et al.: GEM 2003 Global Report, Babson Park, MA, 2004.
- Sternberg*, Rolf: Technologiepolitik und High-Tech Regionen – ein internationaler Vergleich, *Wirtschaftsgeographie*, Bd. 7, Münster, Hamburg 1998 (2.Aufl.).

- New Firms, Regional Development and the Cluster Approach – What Can Technology Policies Achieve?, in: Johannes Bröcker/Dirk Dohse/Rüdiger Soltwedel, (Hrsg.): Innovation Clusters and Interregional Competition, Berlin, Heidelberg, New York 2003, S. 347-371.
  - Das Konzept endogener Regionalentwicklung – Implikationen für Existenzgründungen und deren Förderung, in: Rolf Sternberg (Hrsg.): Endogene Regionalentwicklung durch Existenzgründungen? Empirische Befunde aus Nordrhein-Westfalen, Arbeitsmaterialien der ARL, Bd. 299, Hannover 2003, S. 4-19.
- Sternberg, Rolf/Behrendt, Heiko/Seeger, Heike/Tamásy, Christine*: Bilanz eines Booms – Wirkungsanalyse von Technologie- und Gründerzentren in Deutschland, Dortmund 1997 (2. Aufl.).
- Sternberg, Rolf/Bergmann, H./Lückgen, I.*: Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2003, Köln 2004.
- Sternberg, Rolf/Litzenberger, T.* (im Erscheinen): Regional Clusters in Germany – their Geography and their Relevance for Entrepreneurial Activities, in: European Planning Studies.
- Sternberg, Rolf/Wagner, J.* (im Erscheinen): Start-up activities, individual characteristics, and the regional milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data, in: Annals of Regional Science.

## Anhang

*Tabelle 1*

### Förderprogramme der EU und des Bundes zugunsten von Existenzgründungen in Deutschland

Politische Ebene	Name of des Programms
Europäische Union	Business Angels
	Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung
	Europäisches Netz der Gründungs- und Innovationszentren (EBN)
	Innovation Relay Centres (IRC)
	KMU-Finanzierungsfazilität (PHARE)
	Mehrjahresprogramm für Unternehmen und unternehmerische Initiative, insbesondere für die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) (2001–2005)
	Umsetzung der ETF-Startkapitalfazilität, KMU-Bürgschaftsfazilität, Startkapitalaktion
Bundesministerien	Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz – AFBG (Meister-BAföG)
	BTU-Frühphasenprogramm
	DtA-Existenzgründungsprogramm (bis 01.09.2003)
	ERP-Eigenkapitalhilfe-Programm (EKH-Programm)
	ERP-Existenzgründungsprogramm
	Existenzgründungszuschuss (Ich-AG)
	EXIST – Existenzgründungen aus Hochschulen
	Finanzierung zusätzlicher arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen (ESF-BA-Programm)
	Förderung von Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen
	Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“
	Informations- und Schulungsveranstaltungen (Fort- und Weiterbildung) für kleine und mittlere Unternehmer und Führungskräfte sowie Existenzgründer
	INSTI-KMU-Patentaktion
	KfW-Gründercoaching
	Mikro-Darlehen
	Sonderabschreibungen und Ansparabschreibungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU)
	Sozialgesetzbuch, Drittes Buch (SGB III) – Arbeitsförderung (Auszug)
	StartGeld
	Überbrückungsgeld
	Unternehmerkredit (ab 01.09.03)
	FUTURE 2000
Konsolidierungs- und Wachstumsfonds Ost	

Tabelle 2

**Förderprogramme der Bundesländer zugunsten von Existenzgründungen**

<b>Bundesland</b>	<b>Name des Programms</b>
Baden-Württemberg	Business Angels
	Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg
	Beteiligungen zur Existenzgründung
	Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW)
	Gruppenbeteiligungen an Messen im Inland für Existenzgründer
	Innovative Maßnahmen für Frauen im Ländlichen Raum (IMF-RL)
	Programm Junge Innovatoren
	Risikokapitalfonds (RKF) – Beteiligungen für innovative und technologieorientierte Vorhaben
	Starthilfe Baden-Württemberg
Bayern	Überbetriebliches Mittelstandsförderungsprogramm (MFPÜ-Richtlinien)
	Eurropäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBWE)
	Bayerisches Mittelstandskreditprogramm (MKP)
	Bayerisches Mittelstandskreditprogramm – EU-Variante zum MKP
	Beteiligungsgarantie der Bayerischen Garantiegesellschaft mbH
	Beteiligungskapital der BayBG
	Beteiligungskapital für Existenzgründer
	Betreuung von Existenzgründern und Betriebsübernehmern
	Bürgschaften der LfA – Bewilligungsgrundsätze
	Ergänzungsdarlehen der LfA im MKP – Gründung
	Ergänzungsdarlehen der LfA im MKP – Wachstum
	Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen (Bay-TOU)
	Seedfonds – Chancenkapital für technologieorientierte Unternehmensgründungen
Berlin	Beratung und Coaching für technologieorientierte Unternehmen und Existenzgründer
	Bürgschaften zur Förderung der Berliner Wirtschaft
	Existenzgründungen im Handwerk (Meistergründungsprämie)
	Existenzgründungsdarlehen nach dem Arbeitsmarkt- und Berufspolitischen Rahmenprogramm (ARP)
	Innovationsfonds des Landes Berlin
	Konsolidierungsfonds
	Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur (GA)
	Zukunftsfonds der Investitionsbank Berlin
	Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg
Brandenburg	Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg
	Beschäftigung von Innovationsassistenten / Hochschulabsolventen und Förderung des Wissenstransfers
	Beteiligungen der Seed Capital Brandenburg (SCB)
	Bürgschaften der Bürgschaftsbank Brandenburg
	Förderung des wirtschaftsbezogenen Technologietransfers und technologieorientierter Existenzgründungen Förderung von beratender Begleitung (Coaching) kleiner und mittlerer Unternehmen in der Nachgründungsphase (CoNaG)

*(Fortsetzung nächste Seite)*

(Fortsetzung Tabelle 2)

Bundesland	Name des Programms
Brandenburg	Garantien durch die Bürgschaftsbank Brandenburg
	Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW)
	Liquiditätssicherungsprogramm (LISI)
	Qualifizierende Beratung von Existenzgründerinnen und -gründern
Bremen	Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbank Bremen GmbH
	Beratung kleiner und mittlerer Unternehmen
	Bremer Innovations- und Technologiezentrum
	Förderung des Film- und Medienstandortes Bremen
	Investitionsförderung im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“
	Investitionsförderung im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ – Stadtgemeinde Bremerhaven
	Landesinvestitionsförderprogramm (LIP)
	Starthilfefonds
	Unternehmensgründungen durch Hochschulabsolventinnen/-absolventen und Young Professionals
	Hamburg
Gründung von Kleinunternehmen durch Erwerbslose	
Modernisierungsprogramm	
Programm für Existenzgründung und Mittelstand	
Hessen	Gesetz zur Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen
	Gründungs- und Mittelstandsförderung – Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge
	Gründungs- und Mittelstandsförderung – Gründerzentren
	Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW)
	Hessen-Invest – Nachfolge
	Hessen-Invest – Start
	Informations- und Qualifizierungsangebote für Existenzgründerinnen
	Innovationsförderung
	Innovationsförderung – Technologieorientierte Gründerzentren
	Übernahme von Bürgschaften durch die Bürgschaftsbank Stärkung der Gründungsbereitschaft und Verbesserung unternehmerischer Qualifikation
Übernahme von Bürgschaften durch die Bürgschaftsbank	
Mecklenburg-Vorpommern	Aufstiegsfortbildungsgesetz – ABFG (Meister Bafög)
	Arbeitsmarkt- und Strukturentwicklungsprogramm – Förderung der Qualifizierung und Stabilisierung von Existenzgründern
	Arbeitsmarkt- und Strukturentwicklungsprogramm – Förderung des Unternehmergeistes
	Arbeitsmarkt- und Strukturentwicklungsprogramm – Förderung von Existenzgründern durch Zuwendungen zum Lebensunterhalt
	Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH
	BoB – Bürgschaft ohne Bank
	Existenzgründerinnendarlehensprogramm

<b>Bundesland</b>	<b>Name des Programms</b>
Mecklenburg-Vorpommern	Garantien durch die Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern GmbH
	Gründungshilfe für technologieorientierte Unternehmen
	Mittelstandsförderung – Verbesserung der unternehmerischen Leistungsfähigkeit
	Patent- und Lizenzfonds
	Unternehmensbildung mit jungen Fachkräften – Jugendbetriebe
	Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur
	Verbesserung der Verarbeitungs- und Vermarktungsbedingungen in der Fischwirtschaft
Nordrhein-Westfalen	Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW)
	Beteiligungskapital für kleine und mittlere Unternehmen
	Existenzgründungshilfe für Existenzgründerinnen und Existenzgründer (Gründungsprämie)
	Finanzielle Absicherung von Unternehmensgründern aus Hochschulen (PFAU)
	Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW)
	Investitionskapital für kleine und mittlere Unternehmen
	Meistergründungsprämie NRW
	Modernisierungs-, struktur- und zielgruppenbezogene Arbeitsmarktmaßnahmen
Rheinland-Pfalz	Übernahme von Bürgschaften durch die Bürgschaftsbank
	Übernahme von Bürgschaften durch die Bürgschaftsbank
	Ausbildungsprämie für Existenzgründer
	Beratungsprogramm für Existenzgründer
	Kapitalbeteiligungen an innovativen und technologieorientierten Unternehmen
	Kapitalbeteiligungen an kleinen und mittleren Unternehmen
	Mittelstandsförderungsprogramm
Saarland	Regionales Landesförderprogramm
	Zuwendungen an Fremdenverkehrsbetriebe im Fördergebiet der Gemeinschaftsaufgabe
	Zuwendungen an gewerbliche Unternehmen im Fördergebiet der Gemeinschaftsaufgabe – außer Fremdenverkehrsbetriebe
	Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbank Saarland GmbH
	Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsgesellschaft des saarländischen Handwerks mbH
	Beteiligungsprogramm der Saarländischen Kapitalbeteiligungsgesellschaft (KBG) zur Investitionsförderung
	Beteiligungsprogramm der Saarländischen Wagnisfinanzierungsgesellschaft (SWG)
Coaching-Programm – Qualifizierung und Beratung für Fach- und Führungskräfte von Unternehmen in der Gründungsphase	
	Förderung von technologieorientierten Jungunternehmen
	Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW)
	Startkapital-Programm des Saarlandes
	Zuwendungen für Beratungen kleiner und mittlerer Unternehmen (Beratungsprogramm)

(Fortsetzung nächste Seite)

(Fortsetzung Tabelle 2)

Bundesland	Name des Programms
Sachsen	Berufsausbildungsplatzförderung bei Existenzgründern und jungen Unternehmern
	Beteiligungen (aus dem Konsolidierungsfonds)
	Förderung der Chancengleichheit von Frau und Mann
	Förderung der wirtschaftsnahen Infrastruktur (GA-Infra)
	Förderung von aus dem Europäischen Sozialfonds mitfinanzierten Maßnahmen
	Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (RIGA)
	Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW)
	Verbesserung der unternehmerischen Leistungsfähigkeit – Mittelstandsförderung
Sachsen-Anhalt	Darlehen an mittelständische oder technologieorientierte Unternehmen
	Förderung der eigenständigen Regionalentwicklung
	Kommunales Investitionsprogramm – KomInvest 2003 –
	Mittelstandsberatungsprogramm (Beratungshilfeprogramm)
	Zuwendungen an technologieorientierte, mittelständische Unternehmen
Schleswig-Holstein	Zuwendungen zur Gründung einer selbständigen Existenz sowie Qualifizierung vor und während der Selbständigkeit
	Arbeit für Schleswig-Holstein – Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus
	Arbeit für Schleswig-Holstein – Wissens- und Kompetenztransfer für den regionalen Strukturwandel
	Regionalprogramm 2000 – Auswahl- und Fördergrundsätze
	Starthilfe Schleswig-Holstein
	Technologie- und Innovationsfonds (TIF)
Thüringen	TSH-Gründerjobs
	Beratungsrichtlinie
	Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Thüringen mbH (MBG)
	Beteiligungen der Venture Capital Thüringen (VCT)
	Existenzgründungshilfen
	Förderung der Leistungssteigerung, Beratung und Qualifizierung von Existenzgründern im Handwerk
	Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ – Gewerbliche Wirtschaft
	Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ – Wirtschaftsnahe Infrastruktur
	Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW)
	Landesinvestitionsprogramm für den Mittelstand (LIP)
	Lokales Kapital für soziale Zwecke in Thüringen (LOKAST)
	Thüringer Innovationsfonds
	Übernahme von Ausfallbürgschaften
Übernahme von Ausfallbürgschaften – Sonderprogramm „BBT Basis“	

## Autorenverzeichnis

- Dr. *Dirk Engel*, RWI – Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Hohenzollernstraße 1-3, 45128 Essen
- Prof. Dr. *Michael Fritsch*, Technische Universität Bergakademie Freiberg, 09596 Freiberg
- Dr. *Bernhard Lageman*, RWI – Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Hohenzollernstraße 1-3, 45128 Essen
- Dr. *René Leicht*, Institut für Mittelstandsforschung, Universität Mannheim, 68131 Mannheim
- Dr. *Georg Metzger*, ZEW – Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, GmbH, L 7,1, 68161 Mannheim
- Dr. *Klaus Müller*, SfH Göttingen – Seminar für Handwerkswesen Göttingen, Käthe-Hamburger-Weg 1, 37073 Göttingen
- Dr. *Ralf Müller*, GTZ – Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH, Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5, 65760 Eschborn
- Dr. *Ralf Philipp*, Institut für Mittelstandsforschung, Universität Mannheim, 68131 Mannheim
- Prof. Dr. *Michael-Burkhard Piorkowsky*, Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, Meckenheimer Allee 174, 53115 Bonn
- Dr. *Christiane Schäper*, KfW Bankengruppe – Kreditanstalt für Wiederaufbau, Palmengartenstraße 5-9, 60325 Frankfurt/Main
- Prof. Dr. *Rolf Sternberg*, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln, Albertus-Magnus-Platz, 50923 Köln
- Dr. *Peter Weiss*, ZDH – Zentralverband des Deutschen Handwerks, Haus des Deutschen Handwerks Mohrenstraße 20/21, 10117 Berlin
- PD Dr. *Friederike Welter*, RWI und JIBS – Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Hohenzollernstraße 1-3, 45128 Essen, und Jönköping International Business School, Jönköping/Schweden