

Schriften zu internationalen Wirtschaftsfragen

Band 32

Das internationale Gründungsklima

**Neun Länder im Vergleich ihrer
Rahmenbedingungen für Existenz- und
Unternehmensgründungen**

Von

**Heinz Klandt
und Erdme Brüning**



Duncker & Humblot · Berlin

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-50546-3>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:55:50
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

HEINZ KLANDT / ERDME BRÜNING

Das Internationale Gründungsklima

Schriften zu internationalen Wirtschaftsfragen

Band 32

Das Internationale Gründungsklima

Neun Länder im Vergleich ihrer
Rahmenbedingungen für Existenz- und
Unternehmensgründungen

Von

Heinz Klandt
und Erdme Brüning

unter Mitarbeit von

Gerhard Hücker, Heiner Kessing, Katy Gerlach,
Annette Browne, Stefan Schneider, Christiane Berke,
Jacek Haronski und Thorsten Gosch



Duncker & Humblot · Berlin

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Klandt, Heinz:

Das Internationale Gründungsklima : neun Länder im Vergleich ihrer
Rahmenbedingungen für Existenz- und Unternehmensgründungen / von
Heinz Klandt ; Erdme Brüning. – Berlin : Duncker und Humblot, 2002
(Schriften zu internationalen Wirtschaftsfragen ; Bd. 32)
ISBN 3-428-10546-X

Alle Rechte vorbehalten
© 2002 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fremddatenübernahme: Klaus-Dieter Voigt, Berlin
Druck: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0720-6984
ISBN 3-428-10546-X

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☺

Vorwort

In der Diskussion um Unternehmens- und Existenzgründung spielt die Frage nach den jeweiligen nationalen Rahmenbedingungen eine große Rolle; hier werden wesentliche fördernde und hemmende Einflüsse vermutet. Insbesondere besteht bisher wenig Transparenz darüber, ob sich und wie sich das jeweilige nationale Gründungsklima von dem anderer Staaten unterscheidet.

Das „Gründungsklima“ ist allerdings ein sehr komplexes Konstrukt, das zu Vergleichszwecken nur sehr schwer oder gar nicht auf einen Nenner zu bringen ist. Mit der hier vorgelegten Studie wird deshalb eher versucht, ein vielfältiges Spektrum wichtiger Facetten dieses Klimas aufzublättern, als einen eindimensionalen Vergleich zwischen den einbezogenen acht Staaten vorzunehmen.

Die vorgelegte Dokumentation baut auf sieben aufeinander abgestimmten Einzelstudien auf, die als Diplomarbeiten im Studiengang Wirtschaftswissenschaften am Fachgebiet Empirie der WiSo-Fakultät der Universität Dortmund entstanden. Die Autoren danken den damaligen Diplomanden für ihr auch nach Abschluß der Diplomarbeit weitergeführtes Engagement in der Arbeitsgruppe „Gründungsklima“. Ferner danken wir Herrn Dr. Gerhard Hücker für sein persönliches und finanzielles Engagement, das die für die empirischen Erhebungsarbeiten notwendigen Reisen der Studenten bis nach Malaysia ermöglichte.

Schließlich danken die Autoren dem Stifterverband für die Deutsche Wirtschaft und dem DSGV, Deutscher Sparkassen- und Giroverband, für die Finanzierung der synoptischen Aufarbeitung und die Teilübernahmen der Druckkosten.

Prof. Dr. *Heinz Klandt*
Dipl.-Kffr. *Erdme Brüning*

Inhaltsverzeichnis

Abstract	17
1. Einleitung	21
1.1 Grundproblematik	21
1.2 Zielsetzung der Studie	22
1.3 Projektpartner und Vorgehensweise im Überblick	23
1.4 Wichtige Begriffe	24
2. Allgemeiner Bezugsrahmen der Gründungsforschung	26
2.1 Forschungsperspektive	26
2.2 Forschungsobjekte	27
2.3 Forschungsansatz	27
3. Detaillierter Bezugsrahmen der Untersuchung: Forschungsobjekte	29
3.1 Gründungsaktivität	29
3.2 Gründungserfolg	30
3.3 Gründungsinfrastruktur	30
3.3.1 Gründungshelfer und Gründungsförderprogramme	31
3.3.2 Gründerausbildung	31
3.4 Gründungskontext	31
3.4.1 Allgemeines gesellschaftliches Umfeld	31
3.4.1.1 Politisches Umfeld	31
3.4.1.2 Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit	32
3.4.1.3 Motive für die und Vorbehalte gegenüber der unternehmeri- sche/n Selbständigkeit	32
3.4.2 Konjunkturelle Lage	32
3.4.3 Standortbezogene Kostenaspekte	33
3.4.3.1 Arbeitskosten	33
3.4.3.2 Steuerbelastung	33
3.4.4 Zutrittschwellen	33
3.4.5 Innovationsaktivität	33
4. Empirische Vorgehensweise	35
4.1 Gesamtkonzept	35
4.2 Sekundärforschung	37
4.3 Primärerhebungen	38
4.3.1 Mündliche Expertenbefragung	39
4.3.2 Schriftliche Studierendenbefragung	39
4.3.3 Inhaltsanalyse von Parteiprogrammen	41

4.3.4	Inhaltsanalyse Lesebücher	41
4.3.5	Inhaltsanalyse TV-Familienserien	41
5.	Besonderheiten der einzelnen Länder	42
6.	Synopse der Forschungsergebnisse	47
6.1	Gründungsaktivität	47
6.1.1	Gründungsgeschehen allgemein	48
6.1.2	Gründungsrate/Selbständigenrate	53
6.2	Gründungserfolg	62
6.2.1	Überlebensquote/-rate	62
6.2.2	Arbeitsplätze in KMU	67
6.3	Gründungsinfrastruktur	73
6.3.1	Gründungshelfer und Gründungsförderprogramme	75
6.3.1.1	(Bundes)Staatliche Einrichtungen	76
6.3.1.2	Kammern und Verbände	91
6.3.1.3	Banken/Kreditinstitute	100
6.3.1.4	Venture Capitalists und Business Angels	109
6.3.1.5	Unternehmensberater/Steuerberater	122
6.3.1.6	Technologiezentren/-parks, Gründerzentren, Innovationszentren, Inkubatoren	126
6.3.1.7	Sonstige Gründungshelfer, Netzwerke und Business-Plan Wett- bewerbe	133
6.3.2	Gründerausbildung	148
6.4	Gründungskontext	178
6.4.1	Allgemeines gesellschaftliches Umfeld	178
6.4.1.1	Politisches Umfeld	178
6.4.1.2	Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit	201
6.4.1.3	Motive für die und Vorbehalte gegenüber der unternehmeri- sche/n Selbständigkeit	224
6.4.2	Konjunkturelle Lage	237
6.4.2.1	Bruttoinlandsprodukt	242
6.4.2.2	Inflationsrate	244
6.4.2.3	Beschäftigung	245
6.4.2.4	Wohlstand	247
6.4.3	Kostenaspekte	250
6.4.3.1	Arbeitskosten	250
6.4.3.2	Steuerbelastung	264
6.4.4	Zutrittschranken	274
6.4.5	Innovationsaktivität	288
7.	Schlußbetrachtung	298
7.1	Zusammenfassung der Ergebnisse	298
7.1.1	Gründungsaktivität	298
7.1.2	Gründungserfolg	299

7.1.3	Gründungsinfrastruktur	299
7.1.3.1	Gründungshelfer und Gründungsförderprogramme	299
7.1.3.2	Gründerausbildung	300
7.1.4	Gründungskontext	301
7.1.4.1	Allgemeines gesellschaftliches Umfeld	301
7.1.4.1.1	Politisches Umfeld	301
7.1.4.1.2	Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit	302
7.1.4.1.3	Motive und Vorbehalte	302
7.1.4.2	Konjunkturelle Lage	303
7.1.4.3	Kostenaspekte	304
7.1.4.4	Zutrittschennisse	305
7.1.4.5	Innovationsaktivität	306
7.2	Kritische Reflexion	306
7.3	Ausblick	307
Literaturverzeichnis		309
Verzeichnis verwendeter Internetseiten		332
Anhang		337

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Eingesetzte Datensammlungstechniken	36
Tab. 2: Anzahl der befragten Experten nach ihrer institutionalen Herkunft ...	40
Tab. 3: Anzahl der befragten Studierenden	40
Tab. 4: Definitionen von Unternehmensgründung im europäischen Vergleich .	49
Tab. 5: Unternehmensgründungen und -schließungen sowie der Saldo in der Gesamtwirtschaft im Zeitraum von 1988 bis 1994 (Jahresdurchschnitt)	54
Tab. 6: Korrelation und Bedeutung von Faktoren mit Einfluß auf die Unternehmerrate und ihrer Veränderung	60
Tab. 7: Gründungsquoten (1999 in % aller Befragter)	62
Tab. 8: Überlebensraten neugegründeter Unternehmen (in%) im Zeitraum 1988 bis 1994	64
Tab. 9: Überlebenswahrscheinlichkeit neuer inländischer Unternehmen, der Gründungsjahrgänge 1990 bis 1993 in Polen	66
Tab. 10: Ursprungsgröße neugegründeter Unternehmen (Anteil in %), unterschiedliche Bezugsjahre	68
Tab. 11: Beschäftigungsänderungen (netto) 1992 bis 1996	72
Tab. 12: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Deutschland</i>	77
Tab. 13: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Frankreich Teil 1</i>	79
Tab. 14: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Frankreich Teil 2</i>	81
Tab. 15: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Niederlande Teil 1</i>	82
Tab. 16: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Niederlande Teil 2</i>	83
Tab. 17: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Schweden</i>	84
Tab. 18: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Vereinigtes Königreich</i>	85
Tab. 19: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Polen</i>	86
Tab. 20: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>USA</i>	87
Tab. 21: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Singapur</i>	88
Tab. 22: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Malaysia</i>	89
Tab. 23: Phasen einer Venture Capital-Finanzierung	111
Tab. 24: Venture Capital Investitionen 1996	121

Tab. 25: Politische Richtlinien für die Entwicklung von KMU in Malaysia als Soll-Aufgaben	200
Tab. 26: Analyisierte TV-Serien in Deutschland	209
Tab. 27: Analyisierte TV-Serien in den Niederlanden	211
Tab. 28: Darstellung des Unternehmers in TV-Familienserien im Vereinigten Königreich	214
Tab. 29: Zusammenfassung Unternehmerbild	222
Tab. 30: Vergleich der Motive auf Rang 1 bis 5 und auf Rang 21 bis 25	227
Tab. 31: Vergleich der Vorbehalte auf Rang 1 bis 5 und auf Rang 22 bis 26 ..	230
Tab. 32: Motive und Vorbehalte niederländischer (potentieller) Unternehmensgründer nach Meinung der Experten	234
Tab. 33: Motive und Vorbehalte (potentieller) Unternehmensgründer im UK nach Meinung der Experten	236
Tab. 34: Reasons for Starting a Business	236
Tab. 35: Causes of Deciding not to Set Up in Business	237
Tab. 36: BIP zu Marktpreisen und lfd. Wechselkursen (pro Kopf in US-\$)	243
Tab. 37: Inflationsrate in Polen 1985 bis 1999	245
Tab. 38: Arbeitgeberbeiträge in Schweden	256
Tab. 39: Beitragssätze für Selbständige in Schweden	257
Tab. 40: Steueraufkommen im internationalen Vergleich 1991 bis 1996	271
Tab. 41: Durchschnittliche Kosten administrativer Hemmnisse in den Niederlanden 1993 (in ECU)	275
Tab. 42: Higher Education Sector Expenditure on R&D (HERD), Gross Domestic Expenditure on R&D (GERD) und Business Enterprise Sector Expenditure on R&D (BERD) 1994	289
Tab. 43: Forscher (pro 10.000 der gesamten Arbeitskraft) 1994	290
Tab. 44: Science and Technology (Technology Balance of Payments)	291
Tab. 45: Anzahl an das „Patent Office“ gestellter Anträge, veröffentlichter Anträge und erteilter Patente in 1995 und 1996 nach der Herkunft der Antragsteller	293
Tab. 46: Patentanmeldungen in den USA von außerhalb der USA	293
Tab. 47: Inventiveness coefficient	294

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Objekte der Gründungsforschung	27
Abb. 2: Detaillierter Bezugsrahmen: Forschungsobjekte	30
Abb. 3: Gründungsgeschehen in Singapur von 1980 bis 1990	52
Abb. 4: Prozentuale Gründungsdaten, beruhend auf international vereinheitlichten Definitionen der Unternehmensgründung (harmonisierte Unternehmensgründungsdaten) 1988 bis 1994	55
Abb. 5: Anteil Selbständiger in Prozent aller Erwerbstätigen	61
Abb. 6: Überlebensraten neugegründeter Unternehmen nach drei und fünf Jahren im internationalen Vergleich	63
Abb. 7: Durchschnittliche Überlebensquoten gegründeter Unternehmen in Frankreich nach 1 bis 5 Jahren	65
Abb. 8: Beschäftigte nach Unternehmensgröße 1995 in Polen in %	71
Abb. 9: Beschäftigte nach Unternehmensgröße 1995 in Polen in % im öffentlichen und privaten Sektor	71
Abb. 10: Unternehmerimage nach Meinung der Studierenden	207
Abb. 11: Entwicklung der BIP-Wachstumsraten bei allen untersuchten Ländern	244
Abb. 12: Inflationsrate	245
Abb. 13: Arbeitslosenquote	247
Abb. 14: Verfügbares Pro-Kopf-Einkommen in US-\$ in 1994	248
Abb. 15: Selbständigenquote und BIP pro Kopf (Durchschnittswerte 1990 bis 1997)	249
Abb. 16: Direktentgelt einer Arbeitsstunde in DM in der Industrie 1997	252
Abb. 17: Personalzusatzkostenquote in % des Direktentgelts in der verarbeitenden Industrie 1997	260
Abb. 18: Durchschnittliche Kosten für eine Arbeitsstunde in der Industrie in DM	262
Abb. 19: Entwicklung der Lohnstückkosten	263
Abb. 20: Spitzensteuersätze Einkommensteuer 1998	266
Abb. 21: Spitzensteuersätze Körperschaftsteuer 1998	267
Abb. 22: Normalsatz Mehrwertsteuer 1999	269

Abkürzungsverzeichnis

ACFCI	Association de Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie (Nationale Vereinigung der Industrie- und Handelskammern)
ADT	Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologie- und Gründerzentren
AFB	Association Française des Banques (Nationale Bankenvereinigung)
AFIC	Association Française des Investisseurs en Capital
ANCE	Agence Nationale pour la Création d'Entreprises
ANVAR	Agence Nationale de Valorisation de la Recherche
APCE	Agence pour la Création d'Entreprises
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
ASU	Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer
BAN	Business Angels Network
BDPME	Banque du Développement des Petites et Moyennes Entreprises
BERD	Business Enterprise Sector Expenditure on R&D
BIC	Business Innovation Centre
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMBF	Bundesministerium für Bildung und Forschung
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
BVCA	British Venture Capital Association
BWL	Betriebswirtschaftslehre
CDU	Christlich Demokratische Union
D	Deutschland
DESS	Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées
DIHT	Deutscher Industrie- und Handelstag
DJV	Deutscher Journalisten Verband e.V.
DTI	Department of Trade and Industry
EIM	Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (vormals, aktuell ist EIM keine Abkürzung mehr, sondern Teil des Namens der Insitution EIM Small Business Research and Consultancy)
ENSR	European Network for SME Research
ESC	Ecole Supérieure de Commerce (private Wirtschaftshochschule)
EstG	Einkommensteuergesetz
EVCA	European Venture Capital Association
F	Frankreich
F&E	Forschung und Entwicklung
FF	Französische Francs
FSB	Federation of Small Businesses
GDP	Gross Domestic Product

GERD	Gross Domestic Expenditure on R&D
HEC	Hautes Etudes Commerciales (Wirtschaftshochschule in Paris)
HERD	Higher Education Sector Expenditure on R&D
Hrsg.	Herausgeber
IAAB	Institut für arbeitsorientierte Allgemeinbildung an der Universität Bremen
IC	Imperial College London
ifm	Institut für Mittelstandforschung
IHK	Industrie- und Handelskammer
IoD	Institute of Directors
iw	Institut der deutschen Wirtschaft
k. A.	keine Angaben
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	kleine und mittlere Unternehmen
KSt	Körperschaftsteuer
LBS	London Business School
LINC	Local Investment Networking Company
MAL	Malaysia
MBA	Master of Business Administration
MwSt	Mehrwertsteuer
n. a.	not available (keine Angaben)
NASE	National Association of the Self-Employed
NAWBO	National Association of Women Business Owners
NeBiB	Netherlands Exchange For Angel Investments
NFIB	National Federation of Independent Business
NIMA	Nederlands Instituut voor Marketing
NL	Niederlande
NSBU	National Small Business United
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
o. V.	ohne Verfasser
PL	Polen
PS	Parti Socialiste
RADAR	The Royal Association for Disability and Rehabilitation
RCS	Registre du Commerce et des Sociétés
R&D	Research and Development
RISE	Research Institute for Small & Emerging Business
RPR	Rassemblement pour la République (Sammlungsbewegung für die Republik)
S	Schweden
SBA	Small Business Administration
SGB	Sozialgesetzbuch
SGP	Singapur
SIRE	Scandinavian Institute for Research in Entrepreneurship

SME	Small and medium-sized enterprises
SMIG	salaire minimum interprofessionnel garanti (garantierter Mindestlohn)
SOFARIS	Société Française de Garantie des Financements des PME
SPD	Sozialdemokratische Partei Deutschlands
TEC	Training and Enterprise Councils
TU	Technische Universität
UDF	Union pour la Démocratie Française
UK	United Kingdom
UNI	Unternehmerinstitut
USA	United States of America
VC	Venture Capital
ZRP	Związek Rzemiosła Polskiego (Polnische Handwerkskammer)

Abstract

Die vorliegende Studie ist eine Synopse aus sieben länderbezogenen Einzeluntersuchungen (Frankreich, Niederlande, Schweden, UK, Polen, USA, Malaysia und Singapur) zum Thema „Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen“ im Vergleich zu Deutschland. Die empirische Vorgehensweise in den genannten Ländern schließt Sekundäruntersuchungen ebenso ein wie Primärerhebungen (Expertengespräche; schriftliche Studierendenbefragung; Inhaltanalyse von Parteiprogrammen, TV-Serien und Schullesebüchern). Die einzelnen Erhebungen basieren auf einem Bezugsrahmen (Forschungsobjekte, Forschungsperspektive, Forschungsansatz) mit den Forschungsobjekten *Gründungsaktivität* und *Gründungserfolg* als abhängige Variable sowie *Gründungsinfrastruktur* (speziell auf Gründungsunternehmen bezogener Teil des Umfeldes (*Gründungshelfer*, *Gründungsförderprogramme* und *Gründungsausbildung*)) und *Gründungskontext* (das generelle Umfeld, auf das die Gründungsunternehmen im gleichen Maße treffen wie etablierte Unternehmen (*allgemeines gesellschaftliches Umfeld*, *konjunkturelle Lage*, *standortbezogene Kostenaspekte*, *administrative Zugangshemmnisse*, *Innovationsaktivität*)), die als Unabhängige auf Aktivität und Erfolg wirken.

Die Forschungsergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen: In bezug auf die *Gründungsaktivität* zeigt sich einmal mehr die unbefriedigende Situation in allen Ländern hinsichtlich der Erfassung von Gründungen sowie die Tatsache, daß eine einheitliche Definition von „Gründung“ nicht existiert, was einen Vergleich nahezu unmöglich macht. Verwendet man die Daten des EIM, das durch Angleichung der Definitionen für einige Länder eine harmonisierte Gründungsrate (1988–1994) errechnete, kann festgehalten werden, daß das Vereinigte Königreich mit gut 13% vorne liegt, gefolgt von Deutschland mit 12%, Frankreich mit 11% und den Niederlanden und den USA mit jeweils 10%, Schlußlicht ist Schweden mit knapp 6%. Bezüglich des *Gründungserfolgs* haben die deutschen Unternehmen nach fünf Jahren noch den meisten Bestand (60%). Nur jedes bzw. nicht einmal jedes zweite Unternehmen ist in den USA bzw. Frankreich und Großbritannien nach fünf Jahren noch am Markt. Bezüglich neu geschaffener Arbeitsplätze in Gründungsunternehmen oder KMU ist die Datentlage so unbefriedigend, daß ein Vergleich hier entfällt.

Auch hinsichtlich der Rahmenbedingungen existieren Unterschiede in den einzelnen Ländern.

In den untersuchten Ländern der EU ist das Angebot an *Gründungshelfern und Förderprogrammen* besonders umfangreich, es scheint unmöglich, sich einen kompletten Überblick zu verschaffen. Sehr viel informierende, beratende und finanzielle Unterstützung staatlicherseits wird dem Unternehmensgründer in Deutschland, den Niederlanden und im Vereinigten Königreich angeboten. Hier ist auch das Angebot privater/kommerzieller Helfer wie Sparkassen und Unternehmensberater reichhaltig. Relativ ungünstig sah es bis vor einigen Jahren in Deutschland mit dem Angebot von Venture Capitalists und Business Angels aus. Zum Untersuchungszeitpunkt sind hier deutliche Verbesserungen festzustellen, das Angebot läßt wenig zu wünschen übrig. Verhältnismäßig gut ausgebaut ist der Venture Capital-Markt auf europäischer Ebene traditionell in den Niederlanden und im Vereinigten Königreich. Für den Gründer in den USA ist es schwieriger, finanzielle Mittel von Kreditinstituten zu bekommen. Auch finden sie hier keine Unterstützung in Form von Beratung oder Information, Gründer sind für die amerikanischen Kreditinstitute keine interessante Klientel. In den Ländern der EU und in den USA existiert durchgehend ein gut ausgebautes Kammer-system und zahlreiche Verbände bieten ebenfalls ihre Hilfe bei der Unternehmensgründung an. In Polen findet der Gründer allgemein wenig Hilfe. Staatlicherseits wird kaum Unterstützung angeboten und auch für die Kreditinstitute sind Gründer uninteressant. Venture Capitalists und Business Angels sind kaum vorhanden. Einzig Kammern und Verbände bieten zumindest Information und Beratung. Die Gründungsinfrastruktur der asiatischen Länder ist sehr übersichtlich. In Singapur ist das Angebot an Förderprogrammen eingeschränkt, Gründungshelfer sind wenig vorhanden. In Malaysia existiert dagegen ein eigens für die Unternehmungsgründung und -entwicklung gegründetes Ministerium.

In allen untersuchten Ländern bieten verschiedene Institutionen *Gründerausbildung* an. Betrachtet wurde hauptsächlich das Angebot der Hochschulen. In jedem Land wird zum Untersuchungszeitpunkt universitäre Gründerausbildung angeboten, wobei die Unterschiede jedoch beträchtlich sind. Vorreiter sind die USA. Über 100 Hochschulen bieten dort an ca. 200 entsprechenden Lehrstühlen eine Vielzahl an Kursen zur Gründerausbildung an. Am wenigsten ausgeprägt ist das Angebot in Polen. Die universitäre Gründerausbildung ist im Vereinigten Königreich und in Frankreich gut und relativ lange etabliert. In den Niederlanden und in Schweden existieren zwar wenige, aber lange etablierte Gründungslehrstühle. In Deutschland war die Unternehmensgründung in der Vergangenheit so gut wie kein Thema. Erst seit ca. drei Jahren sind zahlreiche Gründungslehrstühle projektiert und zum Untersuchungszeitpunkt sind bereits 19 auch besetzt. Im Stadtstaat Singapur existieren zwei Universitäten. An beiden werden Entrepreneurshipkurse angeboten. In Malaysia gehören einige Entrepreneurshipkurse teilweise zum Pflichtprogramm für alle Studierende.

Als Ergebnis zum *allgemeinen gesellschaftlichen Umfeld* lassen sich folgende Aussagen festhalten: Nahezu alle relevanten Parteien in allen Ländern haben sich der Thematik „KMU“, „Unternehmertum“ oder „Gründung“ angenommen und ihre Wichtigkeit erkannt. Das Unternehmerbild, so das fast einstimmige länderübergreifende Expertenurteil, wird besser, weg vom kapitalistischen Ausbeuter hin zum Arbeitsplatzschaffer. Die Studierenden in den USA schätzen das Bild besonders positiv ein, während die in Frankreich und Polen dies etwas kritischer betrachten. Die Ergebnisse der Medienanalyse (quotenstarke Familienserie im TV) zeigt große länderabhängige Unterschiede. So konnte in Frankreich und den USA keine adäquate Fernsehserie identifiziert werden, in der ein Unternehmer vorkommt. In Deutschland, den Niederlanden, dem Vereinigten Königreich, Schweden und Polen wurden gleich mehrere Serien analysiert, in denen Unternehmer auch immer Hauptrollen spielen. Es handelt sich überwiegend um positive Charaktere. Die Unternehmen sind fast ausschließlich klein und haben keine bis wenige Beschäftigte. Zum Erfolg ist wenig zu erfahren.

Bezüglich der Motivation zur Gründung gibt es einige Kernmotive, die in allen Ländern eine große Rolle spielen, wie bspw. „Erreichen von Entscheidungs- und Handlungsfreiheit“. Finanzielle Aspekte wie etwa „Streben nach höherem Einkommen“ wirken unterschiedlich als Motive. In Frankreich und den Niederlanden spielen sie keine so bedeutende Rolle, während sie bspw. in Malaysia auf den vorderen Plätzen zu finden sind. Auch bei den eher unwichtigen Motiven herrscht teilweise Einigkeit. Die „Familientradition“ spielt kaum eine Rolle und nimmt jeweils den letzten Rang ein (Ausnahme Schweden, vorletzter Rang). Dieselbe Einigkeit besteht auch hinsichtlich der Vorbehalte gegenüber einer Unternehmensgründung. In jedem Land stehen auf den ersten beiden Plätzen die Vorbehalte „kein Startkapital vorhanden“ und „zu hohes Risiko“. Die Aspekte, die bei der Entscheidung gegen eine Gründung eine geringere Rolle spielen, sind in allen Ländern weitgehend die gleichen („Bin evtl. schon zu alt“; „Negatives Unternehmerimage in der Öffentlichkeit“).

Bezüglich der *konjunkturellen Lage* als Indikator des *Gründungskontextes* ist festzuhalten, daß sich die einzelnen Länder teilweise in unterschiedlichen Situationen befinden. Die EU-Länder sowie die USA haben sich nach Konjunktureenbrüchen Ende der 80er, Anfang der 90er Jahre bisher nur mäßig erholen können. Polen befindet sich zum Untersuchungszeitraum noch im Transformationsprozess, was sich auch deutlich in der konjunkturellen Lage ausdrückt. Nach anfänglichen Einbrüchen in den Jahren 1990 und 1991 ist seit 1992 eine Verbesserung erkennbar. Interessant ist auch die konjunkturelle Lage der hier untersuchten asiatischen Länder. Seit Anfang der 90er Jahre ist in Malaysia und Singapur ein deutliches Wirtschaftswachstum erkennbar. Die Wachstumsraten des Brutto-Inland-

Produkts hatten mindestens das doppelte Niveau der europäischen und amerikanischen.

Eine zusammenfassende Betrachtung der *standortbezogenen Kostenaspekte* zeigt für Deutschland eine nicht unerhebliche Belastung für die einzelnen Unternehmen. Insbesondere resultiert sie aus den vergleichsweise hohen Lohn- und Lohnnebenkosten. Aber auch die Steuerbelastung in Form von Einkommen- und Körperschaftsteuer ist vergleichsweise groß. Ähnlich sieht es in Schweden aus, denn auch hier werden relativ hohe Löhne gezahlt. Günstiger ist die Situation für Unternehmen in den Niederlanden und Frankreich. Die Löhne und teilweise auch die Steuern sind hier wesentlich niedriger. Die Lohnnebenkosten sind allerdings auch in Frankreich sehr hoch. Wesentlich günstiger ist die Lage im Vereinigten Königreich, fallen doch hier die vergleichsweise niedrigsten Löhne, Lohnnebenkosten und Steuerzahlungen an. In Polen sind zwar die Lohnnebenkosten nicht zu unterschätzen, jedoch ist die Bezugsgröße, der Lohn, derart gering, daß sie wenig ins Gewicht fallen. Die Löhne sind hier mit Abstand am niedrigsten. Auch die anfallenden Steuern sind gering. Die Belastung der Unternehmen in den USA durch Löhne und Steuern ist eher gering. Für Malaysia und Singapur können keine abschließenden Angaben getätigt werden, da keine Informationen bzgl. der Lohnhöhe auffindbar waren. Gering sind hier die prozentualen Lohnnebenkosten und die zu zahlenden Steuern.

Zutrittschhemmnisse als Rahmenbedingungen sind sehr länderspezifisch. Am weitesten reglementiert ist der Zutritt in Deutschland. Zugangsbeschränkungen für einzelne Gewerbe sind in jedem Land vorhanden. Diese werden teilweise zur Zeit gelockert (Niederlande) oder verschärft (Schweden). In den USA und im Vereinigten Königreich treffen Gründer auf ein relativ liberales System an Beschränkungen. Daß es sich bei den genannten Zugangsbeschränkungen um wirkliche Hemmnisse handelt, die Gründungen im großen Rahmen verhindern, wurde von den Experten zumeist bezweifelt.

Die *Innovationsaktivität* als weiterer Aspekt des *Gründungskontextes* ist in den USA und den EU-Ländern recht gut. Bei der Analyse der einzelnen Indikatoren zeigt sich, daß jeweils ein anderes Land die Spitzen- bzw. Schlußposition einnimmt, es gibt also kein Land, das generell schlechter oder besser in seinen Innovationsaktivitäten ist. Viele Indikatoren weisen darauf hin, daß sich Polen diesbezüglich nicht sehr günstig entwickelt. In Singapur und Malaysia sind die Aktivitäten vergleichbar gut wie in den USA und den EU-Ländern.

1. Einleitung

1.1 Grundproblematik

In Zeiten negativer oder zumindest unerfreulicher konjunktureller Entwicklungen in Form von steigender Inflation, zunehmend hohen Arbeitslosenquoten und einem vielerorts notwendigen Umbau der Wirtschaftsstruktur gilt es, auch von staatlicher Seite aktiv zu werden. Der Aufbau neuer, langfristig tragfähiger wirtschaftlicher Strukturen kann aber nur gelingen, wenn unter anderem auch eine entsprechend fruchtbare Gründerkultur besteht. Nicht nur in der Bundesrepublik Deutschland kommt in diesem Zusammenhang einem leistungsfähigen Mittelstand eine wichtige Rolle zu. Dieser kann wiederum nur entstehen, wenn die Rahmenbedingungen stimmen. Die Ausgestaltung und die Effizienz dieser Rahmenbedingungen sind letztlich mit verantwortlich für die Schaffung neuer Arbeitsplätze – ein Aspekt, der für viele Nationen derzeit ein essentielles ökonomisches und gesellschaftliches Problem darstellt. Während etablierte Großkonzerne in Reaktion auf die strukturelle und konjunkturelle Situation tendenziell Arbeitsplätze abbauen und/oder sie teilweise ins „billigere“ Ausland verlagern, schaffen Unternehmensneugründungen zahlreiche neue Beschäftigungsmöglichkeiten. Dies ergab u.a. auch eine Langzeitstudie über die Arbeitsplatzsituation, die von David Birch in den USA durchgeführt wurde.¹ Er konstatierte, daß nicht länger die großen, sondern gerade die kleinen Unternehmen Arbeitsplätze schaffen – ein Ergebnis, das zu einer größeren Beachtung gerade dieser sonst eher „vernachlässigten“ Unternehmen führte.

Kenntnisse über die Entstehungszusammenhänge von Unternehmungen sind auch auf lange Sicht für jeden Staat von Interesse. Eine langfristige Sicherung der Wirtschaftskraft kann am ehesten dann gewährleistet werden, wenn eine gezielte Steuerung der Altersstruktur in einzelnen Branchen aber auch in der Volkswirtschaft insgesamt stattfindet, wenn also alte erfahrene Unternehmen ebenso vorhanden sind wie junge nachwachsende. Dieser Mix aus Unternehmen der unterschiedlichsten Altersklassen ist unerlässlich für eine erfolgreiche Gesamtwirtschaft, die gleichsam auf Erfahrungen etablierter Unternehmen und Innovationen und Flexibilität kleiner, junger Unternehmen angewiesen ist.

¹ Vgl. Birch, Creates.

Durch innovative Neugründungen kann zudem ein struktureller Wandel ermöglicht oder unterstützt werden, der letztendlich die Wettbewerbsfähigkeit der nationalen Wirtschaften zu stärken vermag. Auch daraus sind unter anderem positive Impulse für die Beschäftigungssituation zu erwarten.²

1.2 Zielsetzung der Studie

Die Zielsetzung dieser Studie besteht darin, Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in verschiedenen europäischen und außereuropäischen Ländern zu untersuchen und mit der Bundesrepublik Deutschland zu vergleichen. Dabei konzentriert sich die Untersuchung in allen Ländern auf originäre Neugründungen natürlicher Personen. Zur Erfassung der Rahmenbedingungen werden verschiedene, für die Gründung von Unternehmen relevante Determinanten betrachtet. Um diese Determinanten zu ermitteln und die jeweiligen Rahmenbedingungen sinnvoll und umfassend darstellen zu können, sollten u. a. folgende Fragen beantwortet werden:

- Wie viele *Unternehmen* gibt es, wie viele werden jährlich gegründet und gehen in Konkurs?
- Wie viele *Arbeitsplätze* werden durch Neugründungen geschaffen?
- Welche *Gründungshelfer* gibt es und welche Leistungen bieten sie an?
- Welche *Förderangebote* werden zur Verfügung gestellt?
- Wie gestaltet sich das *Gründungsausbildungssystem*?
- Auf welches *politische Umfeld* treffen Unternehmensgründungen?
- Wie ist das *Unternehmerbild* in den einzelnen Ländern ausgeprägt?
- Welche *Motive und Vorbehalte* bestehen bei potentiellen Gründern?
- Wie stellt sich die *konjunkturelle Lage* im jeweils betrachteten Land dar?
- Welche *Standortkosten* fallen an?
- Welche *administrativen Zugangshemmnisse* existieren in bezug auf Neugründungen?

Die Beantwortung der angeführten Fragestellungen und die daraus mögliche Ableitung von Handlungsempfehlungen, basierend auf erkenntnistheoretischen und empirischen Befunden, waren Ziel der einzelnen Länderuntersuchungen (Diplomarbeiten). Hauptziel der vorliegenden Studie ist in einem weiteren Schritt die vergleichende Zusammenfassung (Synopsis) der einzelnen Länderergebnisse zu einem Gesamtergebnis.

² Vgl. Knecht, Universitäten.

1.3 Projektpartner und Vorgehensweise im Überblick

Bei der Realisierung der vorliegenden Untersuchung waren verschiedene Projektpartner beteiligt.

Die Rahmenkonzeption der Studie wurde von Prof. Dr. Heinz Klandt (zum Zeitpunkt der Konzeptionierung Professorvertreter am Fachgebiet Empirische Wirtschafts- und Sozialforschung, Universität Dortmund) mit Unterstützung von Herrn Dr. Gerhard Hücker (Universität Greifswald) entworfen und im späteren Verlauf von einer Diplomanden-Arbeitsgemeinschaft weiterentwickelt. Es wurde eine Auswahl von acht Ländern getroffen, die im Kontext der Untersuchung von besonderem Interesse erschienen. Es handelte sich im einzelnen um:

- Frankreich
- Niederlande
- Schweden
- UK
- Polen
- USA
- Malaysia
- Singapur

Unterschiedliche Gründe waren bei der Wahl der Länder ausschlaggebend. So handelt es sich beim „planification“-orientierten Frankreich und dem liberal-marktwirtschaftlich-orientierten Vereinigten Königreich aus Sicht der Bundesrepublik Deutschland um die wichtigsten Länder der EU. Die Niederlande haben wesentliche Erfolge bei der Arbeitsplatzkreierung vorzuweisen, was sie ebenfalls zu einem interessanten Untersuchungsland macht. Schweden gilt als besonders sozialschutz-orientiert und Polen nimmt in diesem Vergleich die Rolle des erfolgreichsten Vertreters der Transitionsländer ein. Die USA werden als klassisches Entrepreneurship-Land untersucht und Singapur sowie Malaysia schließlich gelten als Beispiele für die erfolgreichen aufkommenden asiatischen Länder.

Es konnten schließlich sieben Diplomanden³ gewonnen werden, die u.a. die Erhebungen in den verschiedenen Ländern durchgeführt und die Diplomarbeiten verfaßt haben.⁴ Entscheidend bei der Auswahl der Diplomanden

³ Wenn im folgenden die Rede von Diplomanden oder vom Diplomanden ist, so sind damit auch die Diplomandinnen bzw. die Diplomandin gemeint, sofern nicht ausdrücklich etwas anderes gesagt wird. Im wesentlichen gilt dies auch für Gründer/Gründerinnen u. ä.

⁴ Christiane Berke (Niederlande); Annette Browne (USA); Katy Gerlach (Schweden); Thorsten Gosch (Malaysia und Singapur); Jacek Haronski (Polen); Heiner Kessing (Frankreich); Stefan Schneider (UK).

den war insbesondere die vorhandene Sprachkompetenz. Auf Basis der erhobenen Daten und zahlreicher Sekundäruntersuchungen entstanden sieben Diplomarbeiten, die jeweils ein Land umfassen (Ausnahme Singapur und Malaysia, die innerhalb einer Arbeit behandelt wurden).

Nach Abschluß der Diplomarbeiten konnte die vergleichende Zusammenfassung der Einzelarbeiten vorgenommen werden. Da die Bundesrepublik Deutschland nicht explizit im Rahmen einer Diplomarbeit Untersuchungsgegenstand war, wurden entsprechende fehlende Erhebungen für diesen Vergleich noch durchgeführt bzw. adäquate vorhandene Quellen/Statistiken ergänzend genutzt.

1.4 Wichtige Begriffe

Wie sich im Verlaufe der Dokumentation noch zeigen wird, ist es schwierig, eine allgemein gültige Definition der Kernbegriffe der Studie vorzunehmen. Insbesondere bei „Gründung“ und „kleine und mittlere Unternehmen (KMU)“ wird eine Vielzahl unterschiedlicher Definitionen verwendet⁵ bzw. oftmals wird in den Sekundärquellen überhaupt keine Begriffsdefinition vorgenommen. Um nicht eine Übereinstimmung vorzutäuschen, die es tatsächlich nicht gibt, wird daher an dieser Stelle auf eine in dieser Studie ausschließlich gültige Definition von „Gründung“ und „KMU“ verzichtet.⁶ Sofern vorhanden, werden jeweils die Definitionen der Sekundärquellen wiedergegeben.

Mit „Jungunternehmer“ sind Personen gemeint, deren von ihnen geführtes Unternehmen („junges Unternehmen“) die reine Gründungsphase bereits hinter sich hat, das sich also in der Frühentwicklungsphase⁷ befindet.

Die englischsprachigen Begriffe „Entrepreneur“ und „Entrepreneurship“ haben sich in Deutschland bisher kaum etabliert. Ein deutsches Äquivalent zu finden, gestaltet sich nicht ganz einfach. Der Entrepreneur ist dabei dem Gründer vergleichbar, zumindest wird eine seiner Kernaufgaben in der Gründung eines Unternehmens gesehen.⁸ Entrepreneur meint aber weitergehend auch den Unternehmer als Person mit seinen Verhaltensweisen, Eigenschaften und Aufgaben.⁹ In dieser Arbeit wird unter Entrepreneur der Grün-

⁵ Einen Versuch, die unterschiedlichen Definitionen einiger europäischer Länder darzustellen, wurde vom ENSR unternommen. Siehe hierzu Kapitel 6.1. Gründungsaktivität, vgl. ENSR, Jahresbericht, 142.

⁶ Zur Problematik einer Definition von KMU vgl. Lagemann et al., Strukturwandel, 36 ff.

⁷ Zum Phasenmodell siehe Klandt/Unternehmensplan/29 f.

⁸ Vgl. z.B. Bygrave, Process: „everyone who starts a new business. Our entrepreneur is the person who perceives an opportunity and creates an organization to pursue it.“

der oder Jungunternehmer verstanden. „Entrepreneurship“ bezieht sich auf die entsprechende Lehre/Ausbildung zum Entrepreneur. Der Entrepreneurshipansatz besitzt eine ganz spezifische Perspektive, und zwar die einer ganzheitlichen unternehmerischen Sicht, mit der Betonung des Kreativen und des Zukünftigen, der Ertragsseite, des Wachstums oder der Diskontinuitäten. Ein Handlungsschwerpunkt liegt beim Management der frühen Lebensphasen. Zumeist bezieht sich dies auf Unternehmen kleinerer und mittlerer Größenordnung.¹⁰

Vielfältig sind die Definitionsvorschläge für „Innovation“. Hier wird der Begriff nach Schumpeter verwendet als Planung, Erzeugung und Durchsetzung neuer Produkte, neuer Produktqualitäten, neuer Produktionsverfahren, neuer Methoden für Organisation und Management sowie die Erschließung neuer Beschaffungs- und Absatzmärkte.¹¹

⁹ Vgl. Klandt, Unternehmergeausbildung, 241.

¹⁰ Vgl. Klandt, Unternehmergeausbildung, 242.

¹¹ Vgl. Schumpeter, Theorie.

2. Allgemeiner Bezugsrahmen der Gründungsforschung

Die Gründungsforschung ist ein vergleichsweise junges Forschungsgebiet. Es existiert dementsprechend noch keine umfassende, in sich geschlossene Gründungstheorie im Sinne eines „System(s) aufeinander bezogener Gesetzmäßigkeiten“¹, die z.B. Aussagen über Ursachen und Wirkungen von Unternehmensgründungen ermöglichen würde. Um dennoch den Vergleich einzelner Forschungsergebnisse hinsichtlich der Art der Fragestellung, der eingesetzten Meßinstrumente, realisierten Stichproben und sonstigen forschungsmethodischen Ansätze zu ermöglichen, entwickelten *Müller-Böling/Klandt* einen Bezugsrahmen. Die Einordnung entsprechender Untersuchungen in diesen Bezugsrahmen soll dazu dienen, „zurückliegende und aktuelle Forschungsarbeiten besser zueinander in Bezug zu setzen, Ansatzstellen zur Vereinheitlichung des Vokabulariums zu geben, als Heuristikgenerator durch die Identifizierung von Lehr- und Forschungsfeldern zu weiteren Forschungsaktivitäten anzuregen“². Auch die vorliegende Untersuchung wird in diesen Bezugsrahmen eingeordnet.

2.1 Forschungsperspektive

Die Differenzierung des Gesamtbezugsrahmens in Forschungsperspektiven dient der Verdeutlichung, aus welcher Sichtweise (z.B. gesamtwirtschaftliche, einzelwirtschaftliche oder individuelle Sichtweise) der Forschende an die Forschungsobjekte herangeht. „Die Differenzierung in verschiedene Perspektiven erscheint deswegen sinnvoll, da jede Perspektive, auf die Forschungsobjekte bezogen, zu unterschiedlichen Selektionen, Gewichtungen und Bewertungen führt.“³ In dieser Arbeit kommt hauptsächlich die gesamtwirtschaftliche Perspektive zum Tragen. Zur Beschreibung des allgemeinen gesellschaftlichen Umfeldes wird zusätzlich die außerökonomische Sichtweise eingenommen.

¹ Müller-Böling/Klandt, Methoden, 10.

² Müller-Böling/Klandt, Bezugsrahmen, 144.

³ Müller-Böling/Klandt, Unternehmensgründung, 160.

2.2 Forschungsobjekte

Grob lässt sich der Zusammenhang der Objekte der Gründungsforschung folgendermaßen verdeutlichen:

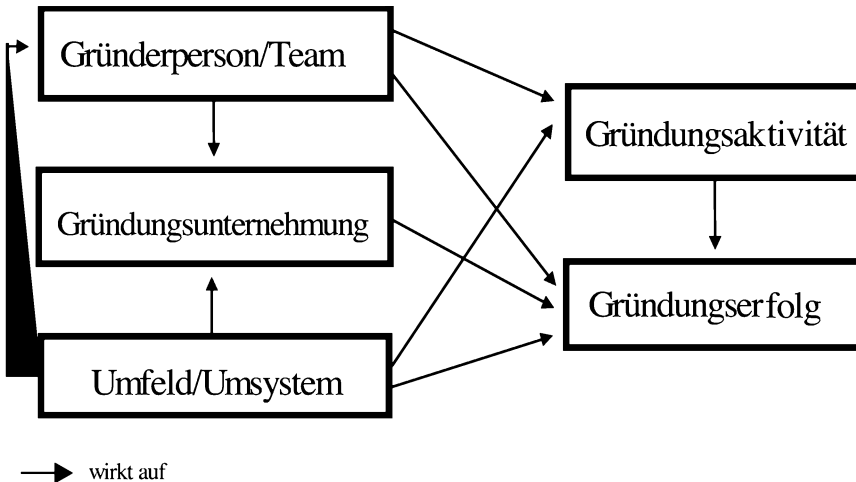


Abbildung 1: Objekte der Gründungsforschung
(in Anlehnung an Müller-Böling/Klandt, Bezugsrahmen)

Die Gründungsaktivität und der Gründungserfolg sind die zentralen abhängigen Objekte, auf die die anderen Objekte als Unabhängige eine Wirkung haben.

2.3 Forschungsansatz

Der Forschungsansatz setzt sich zusammen aus der Forschungsstrategie, die verfolgt werden soll, der auf diese Strategie abgestimmten Forschungsform und aus den Techniken der Datensammlung, mit denen Informationen über das Untersuchungsobjekt gewonnen werden.⁴

Die gewählte Forschungsstrategie dieses Forschungsansatzes ist explorativ. Sie zielt damit auf die erstmalige vergleichende Erforschung von Rahmenbedingungen für Unternehmungsgründungen in verschiedenen Ländern ab. Der Entdeckungszusammenhang wissenschaftlicher Aussagen und das erstmalige Erkennen von Zusammenhängen stehen hier im Vordergrund.

⁴ Vgl. Müller-Böling/Klandt, Unternehmensgründung, 162.

unter Vernachlässigung der Repräsentativität der Ergebnisse. Die Explorationsstrategie stellt den Versuch dar, „mit Hilfe empirischer Untersuchungen zu Hypothesen zu kommen“⁵. Die Ergebnisse beschränken sich im wesentlichen auf die deskriptive Darstellung einzelner Variablen und ihrer Ausprägungen.

Innerhalb jeder Forschungsstrategie können unterschiedliche Forschungsformen eingesetzt werden. Sie stellen eine empirische Vorgehensweise dar, in deren Verlauf die unterschiedlichen Datensammlungstechniken zur Anwendung kommen. Die im Rahmen der erstellten Diplomarbeiten gewählte Forschungsform ist jeweils die Fallstudie, das heißt, jedes untersuchte Land wird als ein Fall betrachtet.

Als Techniken der Datensammlung kommen die Inhaltsanalyse sowie die persönliche und schriftliche Befragung zur Anwendung. Auf die Anwendung der jeweiligen Datensammlungstechniken wird in *Kapitel 4* näher eingegangen.

⁵ Müller-Böling/Klandt, Methoden, 63.

3. Detaillierter Bezugsrahmen der Untersuchung: Forschungsobjekte

In allen dieser Synopse zugrundeliegenden Einzeluntersuchungen kam der oben dargestellte Bezugsrahmen zur Anwendung. Insbesondere bezüglich der dort fokussierten Aspekte des Umfeldes bzw. Umsystems der Unternehmensgründungen, die das Gründungsklima betreffen, wurde er noch wesentlich weiter differenziert. Die Objekte „Gründerperson/Team“ und „Gründungsunternehmung“ blieben weitestgehend außerhalb der Betrachtung.

Die analysierten Rahmenbedingungen stellen einen Teil des Unternehmensumfeldes dar. Dieses wird differenziert in den Gründungskontext und die Gründungsinfrastruktur. Gründungskontext meint dabei das generelle Umfeld, auf das die Gründungsunternehmungen im gleichen Maße treffen wie etablierte Unternehmungen. Die Gründungsinfrastruktur ist dagegen der speziell auf Gründungsunternehmen bezogene Teil des Umfeldes.¹

Gründungskontext und Gründungsinfrastruktur sind als unabhängige Variable und gleichsam als Rahmenbedingungen zu betrachten. Ihre unterschiedlichen Ausprägungen wirken auf die Gründungsaktivität und den Gründungserfolg. Inhaltlich werden bei der Synopse zuerst die Ergebnisse der sich auswirkenden Rahmenbedingungen dargestellt, also die Gründungsaktivität und der Gründungserfolg. In einem zweiten Schritt werden dann, quasi als Erklärungsversuch für die Unterschiede in Aktivität und Erfolg, die Ausprägungen der Rahmenbedingungen in den einzelnen Ländern dargestellt.

3.1 Gründungsaktivität

Die Gründungsaktivität als abhängige Variable des Bezugsrahmens wird anhand der Gründungs- und Selbständigenrate erfaßt. Schließungsraten sowie aus Gründung und Schließung resultierende Gründungssalden werden am Rande thematisiert.

¹ Vgl. Müller-Böling/Klandt, Bezugsrahmen, 154 f.

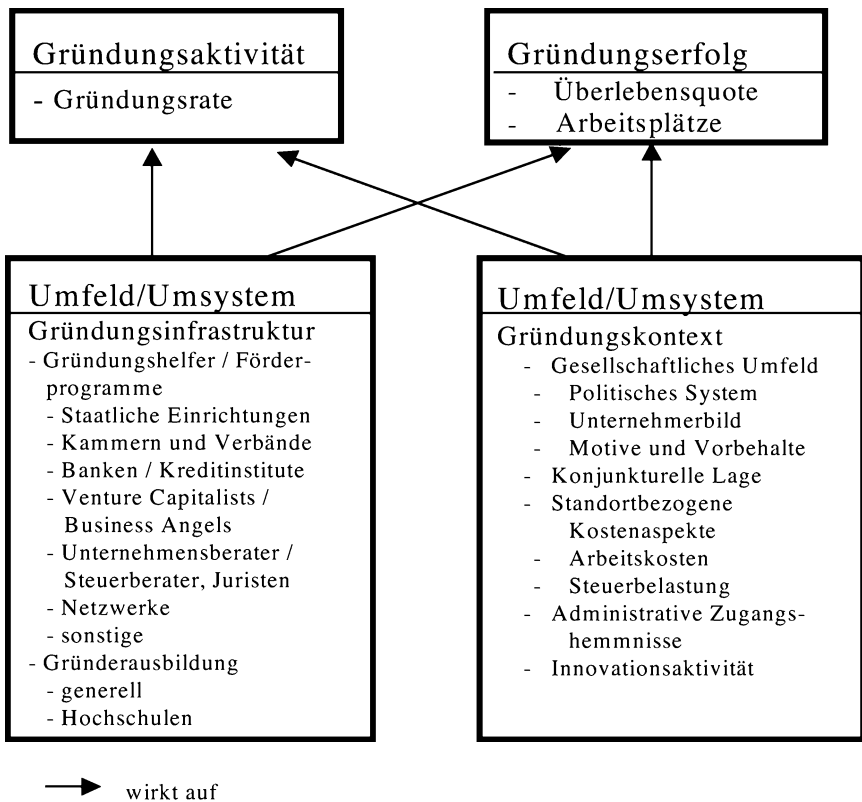


Abbildung 2: Detaillierter Bezugsrahmen: Forschungsobjekte

3.2 Gründungserfolg

In der Form von Überlebensquoten und der Anzahl geschaffener Arbeitsplätze wird auch auf den Erfolg der neugegründeten Unternehmen eingegangen.

3.3 Gründungsinfrastruktur

Ein Schwerpunkt dieser Arbeit liegt in der Auseinandersetzung mit der Gründungsinfrastruktur, also dem speziell auf Gründungsunternehmen bezogenen Teil des Umfeldes. Gründungshelfer und Förderprogramme gilt es hinsichtlich ihrer informierenden/beratenden, finanziellen und ausbildenden Unterstützung zu analysieren.

3.3.1 Gründungshelfer und Gründungsförderprogramme

Gründungshelfer sind in diesem Zusammenhang Personen und Institutionen, die den Gründer in der Gründungs- und Frühentwicklungsphase mit Know-how, finanziellen und logistischen Mitteln unterstützen.² Unterschieden werden dabei:

- staatliche Einrichtungen,
- Kammern und Verbände,
- Banken und Kreditinstitute,
- Venture Capitalists und Business Angels,
- Unternehmensberater, Steuerberater, Juristen,
- Technologie- und Gründerzentren,
- sonstige Gründungshelfer, Netzwerke und Business Plan Wettbewerbe.

3.3.2 Gründerausbildung

Der von Universitäten und Hochschulen angebotenen Ausbildung für Unternehmensgründer wird im Rahmen dieser Arbeit ebenfalls Interesse gewidmet; sie wird in einem besonderen Unterkapitel behandelt. Es werden beispielhaft entsprechende Lehrveranstaltungen untersucht. Soweit dies möglich war, sind zumindest die Kurse, Seminare u.ä. in ihrer Anzahl erfaßt.

3.4 Gründungskontext

3.4.1 Allgemeines gesellschaftliches Umfeld

3.4.1.1 Politisches Umfeld

Als Aspekte des politischen Umfelds werden betrachtet:

- Chancengleichheit sowohl Angehöriger unterschiedlicher sozialer Schichten als auch von Männern und Frauen,
- Stellenwert der Gründungspolitik in Parteiprogrammen der letzten Parlaments- und Präsidentschaftswahlen der größten Parteien bzw. deren Vertreter.

² Vgl. Müller-Böling/Klandt, Bezugsrahmen, 157.

3.4.1.2 *Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit*

Welches Image hat ein Unternehmer bzw. das Unternehmertum in der Öffentlichkeit und wie wird es vermittelt? Dies sind die zentralen Fragen dieses Kapitels. Untersucht werden diese Fragen auf drei unterschiedliche Wege:

- nach Meinung der Experten,
- nach Meinung von Studierenden,
- in den Medien.

3.4.1.3 *Motive für die und Vorbehalte gegenüber der unternehmerische/n Selbständigkeit*

Hier geht es im wesentlichen darum festzustellen, welche Motive bei der Unternehmensgründung eine Rolle spielen bzw. welche Vorbehalte existieren, die potentielle Gründer von der tatsächlichen Gründung abhalten (könnten).

3.4.2 Konjunkturelle Lage

Unter Konjunkturzyklen werden Schwankungen der Gesamtnachfrage um den Wachstumspfad des Produktionspotentials bzw. des Angebotspotentials verstanden³. Für Unternehmensgründungen ist die Konjunkturlage deshalb von Bedeutung, da eine negative Entwicklung evtl. mit einem schrumpfenden Gesamtmarkt und damit einer harten Konkurrenzsituation einhergeht, während neue Unternehmen bei einer positiven Entwicklung absolute Marktanteile nicht von der Konkurrenz wegnehmen müssen, da man sich im wachsenden Markt bewegt. Je nachdem, ob die Gesamtnachfrage das Angebotspotential übersteigt oder es unterschreitet, kann die gegenwärtige Konjunkturlage entweder als Boom oder als Rezession bezeichnet werden. Die Eigenschaften dieses Forschungsobjektes werden – soweit möglich – anhand der folgenden Indikatoren operationalisiert:⁴

- Bruttoinlandsprodukt in US-\$ laut OECD-Statistiken,
- Inflationsrate von Konsumgütern (prozentuale Änderung im Vergleich zum Vorjahr),
- Arbeitslosenquote, als Indikator für Beschäftigung,
- Pro-Kopf-Einkommen, als Indikator für Wohlstand.

³ Vgl. Teichmann, Konjunkturpolitik, 1.

⁴ Vgl. Teichmann, Konjunkturpolitik, 80.

3.4.3 Standortbezogene Kostenaspekte

Unter den Kostenaspekten werden im einzelnen die Arbeitskosten und die Steuerbelastung gefaßt, die wiederum anhand der jeweils darunter genannten Indikatoren operationalisiert werden.

3.4.3.1 Arbeitskosten

Ein Aspekt des Gründungskontextes, der im Zusammenhang mit Gründungen eine Rolle spielt, sind die durch die Beschäftigung von Mitarbeitern entstehenden Kosten. Die hierzu herangezogenen Einzelaspekte sind:

- Vorhandensein und evtl. Entwicklung eines gesetzlichen Mindestlohns,
- Direktentgelt einer Arbeitsstunde,
- Personalzusatzkosten,
- Kosten für eine Arbeitsstunde.

3.4.3.2 Steuerbelastung

Die Steuerbelastung, die vermutlich einen hemmenden Einfluß auf die Gründungsaktivitäten besitzt⁵, wird anhand folgender Indikatoren analysiert:

- Steuerhöchstsätze (Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer, Mehrwertsteuer),
- gesamtes Steueraufkommen in Relation zum BIP.

3.4.4 Zutrittshemmnisse

Hiermit sind spezielle Zugangsvoraussetzungen für die selbständige Ausübung einer wirtschaftlichen Tätigkeit gemeint. Fragen in diesem Zusammenhang waren beispielsweise die nach einer Handwerksordnung, Gewerbeordnung, den Gewerkschaften oder auch bestimmten Genehmigungsverfahren. Auch diese Faktoren wirken vermutlich hemmend auf das Unternehmertum einer Gesellschaft.⁶

3.4.5 Innovationsaktivität

Hierunter soll die Häufigkeit hervorgebrachter Innovationen und das von staatlichen und privaten Entscheidungsträgern für diesen Bereich geschaf-

⁵ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 150.

⁶ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 150.

fene Umfeld verstanden werden. Es wird durch folgende Indikatoren gemessen:

- nationales Budget für Forschungsausgaben,
- Wissenschaftsausgaben,
- Zahl der Patentanmeldungen.

Interessant ist an dieser Stelle die Feststellung, daß der Anteil der F&E-Ausgaben am Bruttoinlandsprodukt (BIP) negativ mit dem Unternehmeranteil korreliert.⁷

⁷ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 150.

4. Empirische Vorgehensweise

4.1 Gesamtkonzept

Bei dem vorliegenden Bericht handelt es sich, wie in *Kapitel 1* dargestellt, um die Synopse einer Vielzahl einzelner empirischer Erhebungen. Diese wurden 1997/1998 von Studierenden des Fachgebiets Empirische Wirtschafts- und Sozialforschung an der Universität Dortmund im Rahmen von Diplomarbeiten durchgeführt. Schwerpunkt waren die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in acht Ländern. Dem großen Engagement der Studenten, das weit über das übliche Maß bei der Erstellung einer Diplomarbeit hinausging, ist es zu verdanken, daß länderbezogene Dokumentationen von hoher Qualität und Aussagekraft entstanden. Neben der Literaturarbeit wurden bei der Sekundäranalyse auch andere Wege der Informationsgewinnung genutzt wie insbesondere Internetrecherchen. Kernstück einer jeden Diplomarbeit war die Erhebung originärer Daten vor Ort, die mit einem mehrwöchigen Aufenthalt im jeweiligen Schwerpunktland verbunden war. Im einzelnen waren die Länder Frankreich (Heiner Kessing), Niederlande (Christiane Berke), Schweden (Katy Gerlach), UK¹ (Stefan Schneider), Polen (Jacek Haronski), Malaysia und Singapur (Thorsten Gosch) sowie USA (Annette Browne) Gegenstand der Untersuchungen. Es zeigte sich, daß sich jedes Land durch seine ganz spezielle wirtschaftliche und gesellschaftliche Situation auszeichnet.² So befindet sich Polen im Transformationsprozeß; Schweden hebt sich durch eine „Kultur der Gemeinschaft“ und den „schwedischen Neid“ ab, die das Image des Unternehmers/Gründers nicht gerade positiv erscheinen lassen; in den USA setzt man hauptsächlich auf Eigeninitiative, während in Frankreich auch Gründer und Unternehmer Objekt staatlicher „planification“ sind. In den Niederlanden und im Vereinigten Königreich ist der Unternehmergeist traditionell stark ausgeprägt; Malaysia ist auf dem rasanten Wege vom Agrar- zum Industriestaat; Singapur ist ein Stadtstaat ohne natürliche Ressourcen und ge-

¹ Entgegen dem allgemeinen Sprachgebrauch sind die Bezeichnungen „United Kingdom“ und „Great Britain“ keine Synonyme. Vielmehr setzt sich das *Vereinigte Königreich* aus Nordirland und Großbritannien zusammen, wobei Großbritannien die Gebiete Schottland, England und Wales umfaßt. Da jedoch in der Literatur ebenfalls ein ständiger Wechsel der Begriffe vorzufinden ist, werden sie in dieser Arbeit jeweils so zitiert, wie sie in der Originalquelle erscheinen, da die genaue Definition meist nicht angegeben wird.

² Siehe Kapitel 5.

kennzeichnet durch einen hohen Importbedarf für die inländische Versorgung sowie einen sehr hohen Exportanteil des Industriemarktes.

Der dieser Synopse zugrundeliegende Bezugsrahmen (*Kapitel 2*) wurde basierend auf dem Bezugsrahmen von *Müller-Böling; Klandt*³ weiterentwickelt. Auch das Abstimmen der generellen Vorgehensweise zum Beispiel hinsichtlich der Datensammlungstechniken (Sekundäranalyse, mündliche Expertenbefragung, schriftliche Studierendenbefragung, Inhaltsanalysen von Lesebüchern und TV-Sendungen) sowie das Entwickeln der Erhebungsinstrumente erfolgte vor der Erhebungsarbeit übergreifend.

Die Techniken der Datensammlung wurden jeweils in Abhängigkeit vom konkreten Untersuchungsgegenstand gewählt. Folgende Techniken, die im weiteren noch näher erläutert werden, kamen bei dem jeweiligen Untersuchungsgegenstand zum Einsatz:

Tabelle 1

Eingesetzte Datensammlungstechniken

<i>Untersuchungsgegenstand</i>	<i>Datensammlungstechnik</i>
Gründungsaktivität	Sekundärstatistiken, Literatur
Gründungserfolg	Sekundärstatistiken, Literatur
Gründungskontext	
Konjunkturelle Lage	Sekundärstatistiken, Literatur
Kostenaspekte	Sekundärstatistiken, Literatur, Expertengespräche
Zutritts hemmnisse	Literatur, Expertengespräche
Innovationsaktivität	Sekundärstatistiken, Literatur
Allgemeines gesellschaftliches Umfeld	
Politisches System	Inhaltsanalyse Parteiprogramme, Expertengespräche
Bild des Unternehmers	Inhaltsanalyse Schulbuch/Fernsehserie, Expertengespräche, schriftliche Studierendenbefragung
Gesellschaftliches Motivationsklima	schriftliche Studierendenbefragung, Expertengespräche
Gründungsinfrastruktur	Sekundärstatistiken, Literatur, Expertengespräche

³ Vgl. Müller-Böling/Klandt, Unternehmensgründung.

Grundsätzlich gilt es hierbei in Primär- und Sekundärforschung zu unterscheiden.⁴

4.2 Sekundärforschung

Ein Großteil der Daten, insbesondere bezogen auf den Gründungskontext, konnte in Form von Sekundärerhebungen aus bereits vorhandenen Statistiken gewonnen werden. Inhaltliche Schwerpunkte der Sekundäranalysen waren die im Bezugsrahmen festgelegten Dimensionen Gründungsaktivität, Konjunkturelle Lage, Kostenaspekte sowie Aspekte der Gründungsinfrastruktur. Um einen Vergleich der entsprechenden Daten zwischen den einbezogenen Ländern zu ermöglichen, wurde, soweit vorhanden, auf entsprechende Daten aus den OECD-Statistiken zurückgegriffen; nur im Ausnahmefall wurden nationale Statistiken einzelner Länder genutzt. In solch einem Fall ist nicht gewährleistet, daß die Erhebungen auf gleichen Definitionen basieren, und somit tatsächlich die gleichen Sachverhalte miteinander verglichen werden. Dieses Problem tritt unter anderem gerade dann auf, wenn es um die Darstellung der Gründungsaktivität geht. Jedes Land hat eine eigene Definition dessen, was überhaupt eine „Gründung“ ist und dementsprechend grundsätzlich in eine „Gründungsstatistik“ aufgenommen wird. Ist also bspw. die Übernahme eines bestehenden Unternehmens durch eine Person, die durchaus mit einer Existenzgründung⁵, nicht aber mit einer Unternehmensgründung einhergehen kann, eine zu erfassende Gründung? Oder werden zum Beispiel neue Filialen eines Unternehmens zu den Gründungen gerechnet?⁶ Die in Deutschland häufig herangezogenen Gewerbemeldungen berücksichtigen bspw. die freien Berufe nicht, außerdem kommt es zu Erhebungsausfällen durch Nichtanmeldung gewerblicher, selbständiger Tätigkeiten (Schattenwirtschaft). Ein zweiter Aspekt, der insbesondere die Nutzung der Gewerbemeldungen als Gründungsdaten sehr schwierig macht, sind sogenannte Scheingründungen, die ausschließlich der Erzielung bestimmter Vorteile dienen (z. B. Erhalt einer Berechtigung zum Einkauf im Großhandel), die aber tatsächlich nicht mit unternehmerischen Aktivitäten einhergehen. Andererseits müssen auch Daten bezüglich der Unternehmens-

⁴ Bei der Sekundärforschung handelt es sich um die Analyse von bereits vorhandenen, meist für einen anderen Zweck gesammelten Daten. Bei den Primäruntersuchungen werden die Daten originär für die angestrebten Untersuchungen erhoben. Vgl. u. a. Friedrichs, Sozialforschung, 353 ff.

⁵ Bei der Unternehmensgründung geht es um die objektbezogene Aktivität der Neuschaffung von Unternehmensstrukturen, während bei der Existenzgründung die subjektbezogene Aktivität der beruflichen Verselbständigung im Vordergrund steht. s. Klandt, Aktivität, 31 f.

⁶ Zur Situation der Gründungsstatistik in Deutschland vgl. Struck, Informationsquelle sowie Struck, Gründungsstatistik?

aufgabe mit Vorsicht interpretiert werden. Oftmals ist nicht klar ersichtlich, welche Formen der Aufgabe erfaßt werden, sind es also bspw. nur Insolvenzen („Pleiten“) oder werden auch Fälle einbezogen, in denen ein Unternehmen nicht aus wirtschaftlichen, sondern vielleicht aus gesundheitlichen/privaten Motiven heraus aufgelöst wird. Oder es war sogar ein besonderer Markterfolg der Grund für eine Akquisition durch ein etabliertes Unternehmen. Bei den Daten der Gewerbemeldung wird bspw. auch die Rechtsformänderung oder ein Standortwechsel als Abmeldung erfaßt⁷, tatsächlich erfolgt hier aber keine Geschäftsaufgabe. Kritisch ist auch die Verwendung der Beschäftigtenstatistik der Bundesanstalt für Arbeit. Betriebe, die keine sozialversicherungspflichtig Beschäftigten haben, werden hier nicht erfaßt; es fehlen also Kleinstunternehmen, in denen nur der Unternehmer und gegebenenfalls mithelfende Familienangehörige und nichtsozialversicherungspflichtige Teilzeitkräfte tätig sind. Ein Unternehmen, das zuvor schon sozialversicherungspflichtige Beschäftigte hatte und bis zu einem Stichtag keine Meldungen über entsprechende Mitarbeiter macht, wird den Schließungen zugerechnet, obwohl es tatsächlich durchaus noch existieren kann. Daß dies (und andere Fehlerquellen) zu nicht unerheblichen Verzerrungen führt, weisen *Bellman et al.* in ihrer Studie von 1997 nach.⁸

4.3 Primärerhebungen

Die Problematik der Vergleichbarkeit, wie sie bei den Sekundäranalysen besteht, existiert bei den primär erhobenen Daten nur in abgeschwächter Form. Sämtliche diesbezügliche Erhebungsinstrumente waren für alle Länderteilerhebungen einheitlich. Eine „Fehlerquelle“ könnte das unterschiedliche Begriffsverständnis der Befragten oder der sog. Interviewereinfluß⁹ sein. Durch eine Interviewerschulung der Diplomanden wurde dem entgegengewirkt.

Im Rahmen der Primärerhebungen galt es im Vorfeld der Auslandsaufenthalte, Termine mit den Gesprächspartnern der Expertengespräche abzustimmen sowie Kurse an Hochschulen für die Studierendenbefragung ausfindig zu machen und die entsprechende schriftliche Befragung zu organisieren. Die Kontakte zu den Experten wurden größtenteils mit Hilfe von Adressenlisten des Themenstellers und durch Internetrecherche geknüpft. Oftmals ergaben sich auch vor Ort im sogenannten Schneeballverfahren bei der Durchführung der Expertengespräche selbst wertvolle Kontakte, so daß wei-

⁷ Vgl. Struck, Gründungsstatistik?, 15.

⁸ Vgl. Bellmann et al., Beschäftigtenstatistik, 1.

⁹ Vgl. u. a. Schnell/Hill/Esser, der empirischen, 324.

tere Adressen von Experten hinzukamen und Termine kurzfristig vereinbart wurden.

Die Anzahl der Gespräche mit den unterschiedlichen Experten sowie der Rücklauf der schriftlichen Studierendenbefragung war von der Bereitschaft der potentiellen Befragten abhängig und schwankt in gewissem Umfang von Land zu Land.

4.3.1 Mündliche Expertenbefragung

Mit diesen Teilerhebungen wird ein äußerst breiter Themenbereich abgedeckt, wobei ein Schwerpunkt auf den in der Realität existenten Bedingungen für Unternehmensgründungen liegt. Durch Literaturstudium allein kann dieser Realitätsbezug nur unzureichend hergestellt werden. Aus diesem Grund wurde als Datensammlungstechnik die mündliche Befragung von Experten gewählt, ein sehr flexibles Erhebungsinstrument, das der individuellen Situation angepaßt werden kann.

Auf akademischer Seite wurden als Gesprächspartner Wissenschaftler gesucht, die sich eingehend mit dem Thema Gründungsforschung oder mit relevanten Aspekten wie Finanzierung oder Steuern beschäftigen und nach Möglichkeit auch eigene Erfahrungen mit der Selbständigkeit gesammelt haben.

Darüber hinaus wurden Praktiker aus dem Bereich der Gründungsförderung im weitesten Sinne gesucht. Als mögliche Interviewpartner wurden Repräsentanten von Banken und Finanzierungsinstituten sowie von staatlichen Behörden angesprochen. Kontakt wurde auch zu Mitarbeitern von Kammern und Verbänden aufgenommen, die sich politisch für die Belange von Gründern einsetzen bzw. Gründer bei der Planung und Durchführung ihrer Vorhaben beratend unterstützen. Vor Ort wurden diese Kontakte teilweise genutzt, um Gespräche mit Unternehmensgründern zu vereinbaren.

Tabelle 2 gibt einen Überblick über die institutionelle Herkunft der Experten in jedem Land.

4.3.2 Schriftliche Studierendenbefragung

Ziel der Studierendenbefragung war es im Rahmen dieser Studie, einen Einblick in die Motive und Vorbehalte potentieller Gründer zu erlangen sowie das vermutete Unternehmerimage in der Gesellschaft zu erfassen. Als zu befragende Gruppen wurden Studierende an ausgewählten Universitäten der einzelnen Länder angesprochen. Im Anhang ist eine Auflistung der jeweiligen Universitäten enthalten (Tab. 1).

Tabelle 2

Anzahl der befragten Experten nach ihrer institutionalen Herkunft

Institution/Funktion	Land								
	D	F	NL	S	UK	PL	USA	MAL	SGP
Öffentliche Förderinstitutionen	2	7	5	2	3	6	2	0	2
Kreditinstitute	1	1	2	4	3	5	2	1	0
Professoren/Hochschullehrer	2	5	6	3	6	2	9	4	5
Kammern/Verbände	1	2	1	1		2	5	1	2
Unternehmens-/Steuerberater/ Juristen	1	1	1	2	3	3	4	0	1
Unternehmensgründer	1	1	3	0	4	8	7	0	0
Andere (z. B. Ministerien, Politiker)	2	3	2	1	5	5	0	0	0
Gesamt	10	20	20	13	24	31	29	6	10

Der Fragebogen wurde bereits in zahlreichen früheren Untersuchungen eingesetzt.¹⁰ Dieser ursprüngliche Fragebogen wurde ergänzt und ins Englische sowie Französische übersetzt. Der Fragebogen wurde zum einen vor Reiseantritt per E-Mail an die entsprechenden Fakultäten verschickt und dort in Entrepreneurship-Kursen an Studierende in unterschiedlichen Semestern verteilt. In diesem Fall wurden die Bögen dann vom Diplomanden vor Ort bei seinem Besuch eingesammelt. Zum anderen wurden die Bögen auch erst direkt vor Ort im Rahmen der Forschungsreise in einem adäquaten Kurs ausgeteilt. In jedem Fall wurden die Daten anschließend in SPSS¹¹ erfaßt und auch mit Hilfe dieses Statistik-Paketes ausgewertet.

Der absolute Rücklauf bzw. die Beteiligung war in den Ländern sehr unterschiedlich.

Tabelle 3

Anzahl der befragten Studierenden

	D	F	NL	S	UK	PL	USA	MAL	SGP
Anzahl	108	93	46	95	80	107	125	121	74

¹⁰ Z. B. Universität Köln, Universität Dortmund, Universität HongKong.

¹¹ Statistical Package for Social Sciences, (Statistik-Software).

4.3.3 Inhaltsanalyse von Parteiprogrammen

Ausgangspunkt dieser Analyse war die Frage nach dem politischen Stellenwert, den die Gründungs- und KMU-Förderung im jeweiligen Land einnimmt. Untersucht wird damit ein Teil des politischen Systems, das wiederum ein Teilaspekt des allgemeinen gesellschaftlichen Umfelds ist. Angestrebt war jeweils die inhaltsanalytische Untersuchung der schriftlich dokumentierten Parteiprogramme der größten (mindestens zwei) politischen Parteien. Es galt dabei, die aktuellen Programme, wie sie beispielsweise anlässlich der letzten Wahl veröffentlicht wurden, zu untersuchen, um so den gegenwärtigen politischen Stellenwert von Gründern und KMU zu erfassen. Der Erhebungsbogen wurde im Rahmen der Projektgruppe erstellt und ist im Anhang enthalten.

4.3.4 Inhaltsanalyse Lesebücher

Die Lesebuchanalyse wurde durchgeführt, um einen Eindruck über das in der Schule vermittelte Bild des Unternehmers zu gewinnen. Das Unternehmernbild ist Teil des makro-sozialen Umfelds. Analysiert werden sollten Lesebücher der Klassen 4 bis 6. Identifiziert wurden die Bücher mit Hilfe entsprechender Experten wie Lehrern oder Schulleitern. Der von der Projektgruppe entwickelte Erhebungsbogen ist im Anhang abgedruckt.

4.3.5 Inhaltsanalyse TV-Familienserien

Wie bei der Lesebuchanalyse stand auch hinter der Analyse von Familienserien die Frage danach, welches Bild des Unternehmers der Öffentlichkeit vermittelt wird. Die Inhaltsanalyse der Familienserien (siehe Erhebungsbogen im Anhang) wurde jeweils vor Ort durchgeführt. Als Erhebungsobjekte wurden die von einem öffentlich-rechtlichen und von einem privaten Fernsehsender ausgestrahlte Familienserie mit der höchsten Einschaltquote im Vorabendprogramm angestrebt. In einigen Ländern konnte jedoch keine solche Serie von einem öffentlich-rechtlichen Sender gefunden werden. Ersatzweise wurden in diesem Fall die beiden einschaltstärksten Familienserien von Privatsendern analysiert. Teilweise konnten auch keine Einschaltquoten ausfindig gemacht werden. Zur Identifikation entsprechender Sendungen wurde dann bspw. auf Programmempfehlungen auflagenstarker Fernsehzeitschriften zurückgegriffen.

5. Besonderheiten der einzelnen Länder

Im folgenden werden die untersuchten Länder kurz vorgestellt. Schwerpunkt sind dabei Besonderheiten, die das jeweilige Land von den anderen stark unterscheiden. Diese Unterschiede resultieren weitgehend aus der historischen Entwicklung der Staaten.

Betrachtet man die in die Studie einbezogenen Länder der EU, die aufgrund ihrer gemeinsamen wirtschaftspolitischen Basis zwar weitgehend gleiche Ausgangsvoraussetzungen haben, lassen sich dennoch historisch und kulturell bedingte Verschiedenartigkeiten festhalten. So wird beispielsweise die schwedische Gesellschaft von einem starken Gleichheitsgedanken geprägt. Aufgrund der schlechten Bedingungen, unter denen Arbeiter am Ende des 18. Jahrhunderts ihren geringen Lohn verdienten, entstand wie in anderen Ländern auch ein „Ausbeuterimage“ des Unternehmers.¹ Im Vergleich zu anderen Ländern dominiert in *Schweden* der Gleichheitsgedanke, seitdem die erste rein sozialdemokratische Regierung, die der Staatsminister Per-Albin Hansson 1932 bildete, den Grundstein für den schwedischen Wohlfahrtsstaat legte. Dieser Gedanke übt in Verbindung mit dem Phänomen des „schwedischen Neids“ („svenska avundsjuka“) Einfluß auf das Bild des Unternehmers aus.² Unternehmertum wird seither nur in Form der großen multinationalen Unternehmungen akzeptiert, die von der Politik unterstützt werden. Erst in neuester Zeit sind leichte Verbesserungen des Images von KMU und Unternehmertum zu erkennen, wobei weite Kreise der schwedischen Gesellschaft weiterhin eine distanzierte Haltung gegenüber Unternehmern einnehmen.³

Die Situation in den *Niederlanden* ist zwar der in Schweden nicht ganz unähnlich, allerdings hat sich hier in jüngerer Zeit ein sehr viel stärkerer Wandel vollzogen. In den sechziger und siebziger Jahren war das Ansehen des Unternehmers auch in der niederländischen Gesellschaft, die sehr gleichheitsorientiert war, eher gering. Der Unternehmer galt als ausbeute-

¹ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Hans-A. Westlund. Wird im folgenden auf die Expertengespräche verwiesen, so wird in der entsprechenden Fußnote nur der Name des Experten genannt. Die Institution der er angehört sowie die Funktion die er dort einnimmt, sind dem Expertenverzeichnis im Anhang zu entnehmen.

² Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Hans-A. Westlund.

³ Bezugnehmend auf die Expertengespräche mit den Herren Lundström, Zettegren, Juvén, Gibson, Johannisson, Wallón, Hedman, Ferguson.

risch und ungerecht. Seit Anfang der achtziger Jahre hat ein auffälliger Wandel stattgefunden. So wird nunmehr nicht nur der Unternehmer weitaus positiver angesehen, die eigene berufliche Selbständigkeit wird vielfach als Alternative zur abhängigen Beschäftigung erkannt.⁴

Frankreich hebt sich von den anderen europäischen Ländern insbesondere durch die spezielle Mentalität seiner Bevölkerung ab. Deutlich wird dies bei Verwendung der Ergebnisse einer Studie von Hofstede⁵, der internationale Untersuchungen über kulturelle Einflußfaktoren auf das Arbeitsleben durchführte. In der genannten Studie differenziert er zwischen vier Gruppen für relevant gehaltener Faktoren:

- Machtdistanz: Ausmaß der Ungleichverteilung von Macht in Organisationen,
- Risikovermeidung: Ausmaß, in dem unsichere Situationen als Bedrohung empfunden werden,
- Individualismus: Ausmaß, in dem insbesondere eigene Interessen vertreten und verteidigt werden,
- Maskulinität: Interesse an materiellen Dingen.

Für Frankreich wurden hohe Machtdistanz-, Risikovermeidungs- und Individualismusfaktoren, jedoch ein eher niedriger Maskulinitätsfaktor festgestellt.⁶ Demnach sind Franzosen also mehr als die Bürger anderer Nationen (z.B. Großbritannien, BRD, USA⁷) geneigt, Risiken zu vermeiden. Gleichzeitig jedoch ist eine deutliche Tendenz zum Individualismus zu verzeichnen (niedriger als in den USA und Großbritannien, höher als in der BRD⁸), wodurch die gesellschaftliche Entwicklung unkalkulierbarer wird. Bei einem hohen Grad an Individualismus wundert es nicht, eine ausgeprägte Negativkorrelation zwischen Risikovermeidung und Unternehmertum vorzufinden.⁹

Innerhalb Europas nimmt *Großbritannien* aus historischen Gründen (u.a. Ausgangsland der industriellen Revolution) eine besondere Stellung ein. Es war das erste Land, das von der Wirtschaftskrise getroffen wurde. Gerade diese Wirtschaftskrise war es, die das Interesse für kleine und mittlere Unternehmen hervorrief, da diese als Antwort auf die strukturellen Veränderungen und Arbeitsplatzprobleme betrachtet wurden, die die bestehenden Großunternehmen nicht zu lösen vermochten.¹⁰ Nachdem das „Committee

⁴ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Prof. Dr. Vianen.

⁵ Vgl. Hofstede, Culture's.

⁶ Vgl. Hofstede, Culture's, 77, 122, 158, 189.

⁷ Vgl. Hofstede, Culture's, 122.

⁸ Vgl. Hofstede, Culture's, 158.

⁹ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 146, 155.

¹⁰ Vgl. Frank et al., Research in Europe, 2.

of Inquiry on Small Firms“ bereits 1971 seinen sogenannten „Bolton Report“ zur Unterstützung des KMU-Sektors veröffentlichte, führten die nachfolgenden Regierungen eine große Anzahl an Maßnahmen zur Förderung neuer und kleiner Unternehmen ein.¹¹ Sie handelten nach einer ganzen Reihe von Richtlinien dieses Berichtes, um nicht nur die ungewollte Benachteiligung neuer und kleiner Unternehmen abzuschaffen, sondern auch um ein begünstigendes Klima für deren Wachstum zu kreieren.¹² Die Dekade der 80er Jahre entwickelte sich zum Jahrzehnt des „vollen Bewußtseins der wirtschaftlichen Bedeutung kleinerer Unternehmen“¹³, so daß dieses Thema Einzug in öffentliche Debatten hielt und die oben erwähnten Maßnahmen zur Verbesserung der Situation kleiner Unternehmen durchgeführt wurden. Wie in anderen europäischen Staaten stieg das Interesse an KMU während der 90er Jahre nochmals an, da die wirtschaftlichen Probleme sich verschärften und die Arbeitslosigkeit anstieg.¹⁴ Heutzutage sind die Erwartungen, die in kleinere Unternehmen gesetzt werden, wie z.B. Arbeitsplatzschaffung und Reorganisation der Ökonomie, in Großbritannien entsprechend der ihnen zugutekommenden Förderung sehr hoch.

Bezüglich des Unternehmerbildes kann man für das Vereinigte Königreich ebenfalls von einer Sonderstellung sprechen. Hier herrscht ein neues, positives Image vor, das sich nach Einschätzung der Experten auf der Konzeption der Trendsetter bzw. dem Meinungsführerkonzept begründet. Bestimmte erfolgreiche Unternehmer nehmen dabei eine Art Vorbildfunktion ein.

Ein Aspekt, der die Situation in *Deutschland* besonderen stark beeinflusst, ist die im Jahre 1990 vollzogene Wiedervereinigung von Ost und West. Einerseits wurden damit große Hoffnungen in vielerlei Hinsicht verknüpft, andererseits waren auch zahlreiche Ängste vorhanden. Zudem war das freie Unternehmertum in Ostdeutschland über lange Zeit aufgrund des politischen Systems stark negativ sanktioniert, da es der Staatsideologie widersprach. Dementsprechend gab es kaum Selbständige. Einem Großteil der nunmehr gesamtdeutschen Bevölkerung sprach man aus diesem Grunde von vornherein die Fähigkeit ab, selbständig und eigenverantwortlich zu handeln. In der Tat fiel es zu Beginn einigen ehemaligen DDR-Bürgern, die mit dem Sozialismus aufgewachsen waren, schwer, sich auf die völlig veränderte Situation einzustellen.¹⁵ Von diesen eher psychologischen Faktoren abgesehen, war auch nicht vorhersehbar, wie sich die neue Lage wirtschaft-

¹¹ Vgl. Mason et al., *The Regional Impact*, 224 sowie vgl. Beesley et al., *Government Aid*, 181–199.

¹² Vgl. Mason et al., *The Regional Impact*, 224.

¹³ Frank et al., *Research in Europe*, 2.

¹⁴ Vgl. Frank et al., *Entrepreneurship and Small Business Research in Europe*, 2.

¹⁵ Dies wurde am Rande einer nicht veröffentlichten Studie des bifego e.V. 1992 deutlich, vgl. Klandt et al., *Kreditvergabe*.

lich auswirkt. Auch heute hat sich die Situation noch nicht gänzlich „normalisiert“. Die Euphorie der Anfangszeit, die sich auch in hohen Gründungszahlen in den neuen Bundesländern niederschlug, hat sich allerdings gelegt. Nach nunmehr zehn Jahren sind auch die am Anfang bestehenden Unterschiede bei Ost und West in der Ausgangslage hinsichtlich Ausbildung und Erfahrung reduziert. Ob und inwieweit sich der Gründer in den neuen Bundesländern von dem im alten Bundesgebiet unterscheidet, war nicht Gegenstand der Studie. Es bleibt aber zu berücksichtigen, daß Unternehmertum, Unternehmergeist und die Einstellung zur Selbständigkeit in der Bundesrepublik Deutschland vor dem Hintergrund zweier gegensätzlicher Ideologien entstanden sind.

Auch in den *USA* haben Unternehmer nicht von jeher ein positives Image. Anfang der 70er Jahre war das Bild des Unternehmers noch eher negativ belastet. Selbständigkeit wurde als nicht sonderlich erstrebenswerte Alternative zur Arbeitslosigkeit gesehen und erfolgreiche Selbständige vielfach als Kapitalisten beschimpft.¹⁶ Dennoch kann man bezüglich der *USA* von einer besonderen Situation sprechen.¹⁷ Im Gegensatz zu vielen europäischen Ländern kann man hier keine Versorgungsmentalität der Bevölkerung feststellen. Zu den Grundfesten der amerikanischen Kultur zählt die Überzeugung, der Einzelne, nicht die Regierung und nicht die Gesellschaft, trägt die Verantwortung für sein wirtschaftliches Überleben. Diese Auffassung findet in allen Bereichen der amerikanischen Gesellschaft ihren Ausdruck, so auch in einer geringen sozialen Absicherung durch den Staat.¹⁸ *Collins und Moore*¹⁹ weisen in diesem Zusammenhang auf die Bedeutung des „American Dream“ hin. Der Unternehmer wird hierbei zur heroischen Figur, die eine große Nation aufbaut.

Die große Flexibilität des Arbeitsmarktes (arbeitnehmer- und -geberseitig) führt außerdem dazu, daß Arbeitslose relativ schnell wieder eine Stelle bekommen können oder daß sie sich selbständig machen. Für die letzte Alternative sind zwei weitere Aspekte mit ausschlaggebend:

- Das einfache und unkomplizierte Konkursrecht ohne langjährige Folgen für den Gründer.²⁰
- Das Scheitern wird gesellschaftlich allgemein nicht negativ gewertet und allein schon der Versuch einer Gründung findet Anerkennung: „So it didn't work out – big deal. Maybe the idea was not good enough. But at least you tried your best. So try again.“²¹

¹⁶ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Terry Jarchow.

¹⁷ Einen guten Einblick in die Unternehmenskultur „made in USA“ gibt: Grimm, in den *USA*, 26 ff.

¹⁸ Zu den Details vgl. Browne, Rahmenbedingungen *U.S.A.*, 71 ff.

¹⁹ Vgl. Collins/Moore, *Enterprising man*.

²⁰ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Paul Reynolds.

Polen befindet sich seit Ende der achtziger, Anfang der neunziger Jahre aufgrund politischer Veränderungen im Transformationsprozeß von einem planwirtschaftlich organisierten System hin zur Marktwirtschaft. Bisherige Staatsbetriebe werden privatisiert und seit Beginn des zweiten Weltkriegs finden erstmals wieder Unternehmensgründungen in größerer Anzahl statt. Zwar existierten auch zu Zeiten des Sozialismus privatwirtschaftliche Unternehmen, den weitaus größten Anteil machten jedoch die großen Staatsbetriebe aus. Es herrscht nun eine Aufbruchstimmung und Unternehmer werden mit gemischten Gefühlen sowohl positiv als auch negativ betrachtet.

Seit Jahren gilt der gesamte südostasiatische Raum weltweit als das Wirtschaftsgebiet mit den höchsten volkswirtschaftlichen Wachstumsraten. Eine besondere Dynamik ist in den ASEAN-Mitgliedstaaten *Singapur* und *Malaysia* festzustellen.²² Hinsichtlich Bevölkerung, Religion, Kultur, Geschichte usw. unterscheiden sich diese Staaten sehr stark von den anderen untersuchten Ländern, man könnte sie gar als „Exoten“ bezeichnen.²³ *Singapur* ist ein Stadtstaat ohne jegliche natürliche Ressourcen mit einem großen Mangel an Arbeitskräften und Landfläche. *Malaysia* hingegen besitzt reichhaltige Bodenschätze, wie Zinn, Eisen und Kupfer. Trotz der starken agrarwirtschaftlichen und ressourcenorientierten Wirtschaft befindet sich *Malaysia* seit Jahren auf dem Weg zu einer Industrienation. Interessant ist auch das Bankensystem in *Malaysia*, das neben den üblichen Bankprodukten das sogenannte „islamic banking“²⁴ anbietet. In beiden Ländern handelt es sich um multikulturelle Gesellschaften (Malayen, Chinesen, Inder und Andere). Bis zum Jahre 2020 soll *Malaysia* entsprechend der Vision 2020 eine wettbewerbsfähige Industrienation sein. Dies hat nicht zuletzt auch Auswirkungen auf das Gründungsklima.

²¹ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Judy Meador.

²² Vgl. Seifert et al., *Malaysia*, 808 ff.; Seifert/Hoffmann, *Singapur*, 819 ff.

²³ Im Detail werden *Malaysia* und *Singapur* näher beschrieben in: Gosch, Rahmenbedingungen *Singapur* und *Malaysia*, 11 ff.

²⁴ Das „islamic banking“ ist die Ausrichtung der Geschäftstätigkeit eines Bankdienstleisters nach den Grundsätzen der islamischen Religion, die u. a. ein Zinsverbot ausspricht.

6. Synopse der Forschungsergebnisse

Die folgenden Kapitel bilden den Hauptgegenstand der vorliegenden Arbeit, die vergleichende Zusammenfassung der länderbezogenen Einzelergebnisse.

Die Ergebnisse für Deutschland wurden zu einem späteren Zeitpunkt gewonnen; sie sind daher teilweise aktueller als die der anderen untersuchten Länder. Zudem wurden, sofern dies sinnvoll war, Ergebnisse der Studie „Global Entrepreneurship Monitor 1999“ (im folgenden als *GEM-Studie* bezeichnet) berücksichtigt.¹ Initiiert wurde der Global Entrepreneurship Monitor bereits im Jahre 1997 unter der Federführung des Babson College und der London Business School. Ziel des langfristig und international angelegten Projekts ist es, den Zusammenhang zwischen Entrepreneurship und wirtschaftlichem Wachstum im Rahmen von Quer- und Längsschnittvergleichen zu untersuchen. 1999 wurden zehn Länder in die Untersuchung einbezogen, von denen fünf auch Gegenstand der vorliegenden Studie sind (Deutschland, Frankreich, Schweden, Großbritannien, USA). Zum Teil wurden auch in der *GEM-Studie* sekundärstatistische Daten verwendet. Zusätzlich wurden im Februar/März 1999 in jedem Land mindestens 1.000 Bürger, die eine repräsentative Stichprobe darstellen, telefonisch befragt. Ebenso fanden schriftliche und mündliche Expertengespräche statt, die Zahl der Experten differierte in den Ländern zwischen neun und 39, in Deutschland waren es 37.

6.1 Gründungsaktivität

Die einzelnen Länderstudien enthalten zahlreiche unterschiedliche Einzelaspekte der Gründungsaktivität. Um den schon weit angelegten Rahmen dieser Synopse nicht weiter auszudehnen, werden an dieser Stelle nur diejenigen Kernindikatoren wiedergegeben, zu denen die meisten Informationen vorliegen bzw. bei denen es sinnvoll erscheint, einen internationalen Vergleich anzustellen. So sind zum Beispiel absolute Gründungszahlen wenig aussagekräftig. Ein internationaler Vergleich ist schon aufgrund der unterschiedlichen Größe oder Bevölkerungszahlen der untersuchten Länder nicht sinnvoll. Dargestellt werden an dieser Stelle Gründungsraten. Die nicht we-

¹ Die entsprechenden Daten wurden dem Länderbericht Deutschland entnommen, vgl. Sternberg, Länderbericht.

niger interessanten tiefergehenden Informationen wie bspw. Gründungsaktivitäten in einzelnen Wirtschaftssektoren, in den verschiedenen Regionen eines Landes oder die bereits angesprochenen absoluten Gründungszahlen sind den einzelnen Diplomarbeiten zu entnehmen.

Die Probleme bei einem internationalen Vergleich der Gründungsaktivität beginnen bereits bei der Definition von „Gründung“. Die folgende Tabelle des European Network for SME Research ENSR mag dies ansatzweise erkennen lassen:

Von der Bandbreite der Definitionen einer Unternehmensgründung oder Unternehmensschließung abgesehen gibt es noch andere Kriterien, die die Vergleichbarkeit erschweren. In einigen Ländern sind z.B. nur Daten über Unternehmen mit Angestellten verfügbar, während Selbständige ohne Angestellte nicht berücksichtigt werden.² Als Hauptquellen für Informationen dienen das Handelsregister, das Umsatzsteuerregister, das Sozialversicherungsregister und die Hauptämter für Statistik. Sie wurden allerdings allesamt nicht dafür eingerichtet, Merkmale von Unternehmen zu erfassen. Im Umsatzsteuerregister sind z.B. Unternehmen unterhalb einer bestimmten Umsatzgrenze nicht aufgeführt und Unternehmen ohne Angestellte stehen nicht im Sozialversicherungsregister. Darüber hinaus geht auch nicht aus jeder Eintragung hervor, ob es sich um eine wirkliche Neugründung handelt, oder ob die Eintragung im Handels- oder Umsatzsteuerregister lediglich auf eine Übernahme, eine Standortverlagerung oder auf eine Änderung der Unternehmenstätigkeit oder der Rechtsstellung zurückzuführen ist.³ Zudem gilt es zu berücksichtigen, daß innerhalb eines Landes große regionale Unterschiede im Gründungsgeschehen bestehen können, die bei den im folgenden dargestellten Länderergebnissen unbeachtet bleiben.

Dennoch soll im folgenden der Versuch unternommen werden, Teilaspekte zu analysieren und zu vergleichen.

6.1.1 Gründungsgeschehen allgemein

Betrachtet man die Gewerbeanmeldungen⁴ als einen Indikator für das Gründungsgeschehen in *Deutschland*, zeigt sich eine kontinuierliche Zunahme von 1988 bis 1992. Auch die Gewerbeabmeldungen nehmen in diesem Zeitraum zu, wobei der Saldo letztlich ein geringes Wachstum verzeichnet. Nach einer Studie des ifm⁵ Bonn bestehen Unterschiede im Grün-

² Zur Problematik speziell in Deutschland, Frankreich, den Niederlanden, Großbritannien, Schweden und den USA vgl. Struck, Informationsquelle.

³ Vgl. ENSR, Jahresbericht 1996, 140 ff.

⁴ Hier nur alte Bundesländer.

⁵ Vgl. ifm, Gründungsdynamik.

Tabelle 4: Definitionen von Unternehmensgründung im europäischen Vergleich

Land	Deutschland	Frankreich	Niederlande	Schweden	Vereinigtes Königreich
Definition	weit gefaßt	weit gefaßt	mittel	mittel	mittel
Art der Unternehmensgründung					
Neue Unternehmen	×	×	×	×	×
Neue Tochtergesellschaften	×	×	×	×	×
Übernahmen/Fusionen		×			(×)
Standortwechsel	×				
Änderung der Tätigkeit	×				
Art der Unternehmensschließung					
Konkurs	×	×	×	×	×
Schließung in Folge anderer Gründe	×		×		×
Übernahmen/Fusionen			×		×
Standortwechsel	×				(×)
Änderung der Tätigkeit	×				
Gründungs- und Schließungseinheiten	Unternehmen	Unternehmen	Betrieb	Unternehmen	Unternehmen
Quelle	Handelsregister	Statistisches Amt/ Handelsregister	Handelsregister	Statistisches Amt	Umsatzsteuerregister

× = Merkmal in Definition enthalten; (×) = Merkmal teilweise enthalten.

Quelle: ENSR, Jahresbericht, 142.

dungsgeschehen der neuen und der alten Bundesländer. Im Jahre 1991 war in Ostdeutschland ein Gründungsboom zu verzeichnen, der allerdings in 1992 bereits sein Ende fand.⁶ Die Gründungen⁷ stiegen hier von absolut 140.000 in 1991 auf 74.000 in 1994; die Liquidationen stiegen dagegen von 11.000 auf 44.000 an. Seit 1995 nehmen die Gründungen in Ostdeutschland wieder kontinuierlich zu und haben 1998 einen Wert von 96.000 erreicht. Aufgrund der großen Zahl von Liquidationen verbleibt allerdings ein geringer Saldo von 9.000. Anders sieht es in Westdeutschland aus. Die Gründungszahlen erreichen hier 1995 mit 452.000 ihren Höchststand, sie fallen in 1996 ab, um dann wieder bis 1998 anzusteigen. Der Saldo liegt 1998 bei 71.000.⁸

Betrachtet man die Gründungs- und Liquidationsquoten bezogen auf die Zahl der Selbständigen, so haben sich diese Quoten von 1973 bis 1996 ungefähr verdoppelt; die Gründungsquote bezogen auf die Zahl der Selbständigen stieg von 7,9 auf 19,6, die Liquidationsquote von 7,7 auf 14,3.⁹

In *Frankreich*¹⁰ war die zweite Hälfte der 80er Jahre parallel zur konjunkturellen Entwicklung durch einen Gründungsboom gekennzeichnet, der sein Maximum 1989 fand. Dieses Maximum ist in erster Linie auf die Neugründungen zurückzuführen, Übernahmen erreichten ihren Höchstwert bereits ein Jahr früher. Wiederum parallel zur konjunkturellen Entwicklung ging die gesamte Gründungsaktivität 1991 stark zurück, um 1993 schließlich ihren Tiefpunkt zu erreichen. Der deutlichste Rückgang war in diesem Zeitraum bei den Neugründungen zu verzeichnen. In 1994 war ein zwischenzeitlicher konjunktureller Aufschwung festzustellen, womit auch ein Anstieg der Gründungszahlen einherging. Das höchste Wachstum war bei Wiederaufnahmen und Neugründungen zu konstatieren, während Übernahmen nur leicht anstiegen. Von 1994 bis 1996 schließlich war die Gesamtanzahl von Gründungen wieder rückläufig. Trotz eines leichten konjunkturellen Aufschwungs setzte sich der Trend des Neugründungsrückgangs auch 1997 fort.

Auch in *Schweden*¹¹ verlaufen die Gründungszahlen parallel zur konjunkturellen Entwicklung. In der Aufschwungphase von 1987 bis 1990 stieg die Zahl der Neugründungen und erreichte wie die Konjunktur im Jahr 1990 ihren Höhepunkt. Daran anschließend erfolgte ein konjunktureller Abschwung bis 1992, der mit einer sinkenden Zahl der Neugründungen einher-

⁶ Siehe auch Abb. 1 im Anhang.

⁷ Tatsächliche Markteintritte, geschätzt auf der Basis der Gewerbemeldungen und empirischer Erhebungen.

⁸ Vgl. ifm, Gründungsdynamik.

⁹ Vgl. Lagemann et al., Strukturwandel, 91.

¹⁰ Vgl. Kessing, Rahmenbedingungen Frankreich, 37 ff.

¹¹ Vgl. Gerlach, Rahmenbedingungen Schweden, 38 ff.

ging. Die dritte Phase begann mit einem leichten Aufschwung 1993, welcher sich markant und unerwartet im Jahr 1994 fortsetzte. In jenem Jahr wurden die bis dahin meisten Unternehmen gegründet.¹² Ein wenig niedriger, aber immer noch auf einem hohen Niveau, liegt die absolute Anzahl der Gründungen in den Jahren 1995 und 1996.

In den *Niederlanden*¹³ ist die Zahl der Gründungen zwischen 1987 und 1993 stetig angewachsen. Seit 1994 ist die Gründungsrate für Unternehmen in den Niederlanden sehr stabil. Insgesamt ist innerhalb der Jahre von 1987 bis 1996 eine absolute Verdopplung der Gründungen zu verzeichnen.¹⁴ Seit 1997 ist eine geringere Zunahme neuer Unternehmen in allen Wirtschaftssektoren zu beobachten.

Dem Bericht des Department of Trade and Industry von 1996 zufolge, nahm der Gesamtbestand an Unternehmen im *Vereinigten Königreich*¹⁵ von 1979 bis 1996 nicht unerheblich zu, was zum größten Teil dem Anstieg der kleinen und Kleinst-Unternehmen zu verdanken ist. Während der Rezession Anfang der 90er Jahre gab es zwar einen Rückgang des Unternehmensbestandes aufgrund gescheiterter Unternehmen und einer geringeren Gründungsrate, seit 1993 jedoch besteht wieder ein deutlicher Aufwärtstrend, basierend auf dem Anstieg im Bereich der „second job“-Selbständigen, also dem Trend zur Selbständigkeit auf Teilzeitbasis.¹⁶

In *Polen*¹⁷ wurden im ersten Jahr der Transformation (1990) relativ viele Unternehmen gegründet, wobei Zahlen nur für Unternehmen mit mindestens fünf Beschäftigten vorliegen. Bereits im nächsten Jahr wurden weniger Unternehmen gegründet. Dieser Trend setzte sich bis 1994 fort, so daß dann schließlich nur noch ca. 65% der Gründungszahl aus 1990 erreicht wurden. Der starke Rückgang der neugegründeten Unternehmen insbesondere in den Jahren 1992 und 1993 wird den makroökonomischen Bedingungen des relativ jungen Transformationsprozesses zugeschrieben. Die Tatsache allerdings, daß dieser Rückgang im Jahr 1994 noch beschleunigt wurde, läßt sich damit nicht mehr erklären. Die weitere Entwicklung ist nicht dokumentiert.

In den *USA*¹⁸ stieg die Zahl der Unternehmensgründungen bis 1990 kontinuierlich an. Es handelt sich allerdings ausschließlich um Unternehmen mit Beschäftigten. In 1991 ist ein deutlicher Rückgang zu beobachten, der

¹² Vgl. SCN, yföretagandet i Sverige, verschiedene Jahrgänge.

¹³ Vgl. Berke, Rahmenbedingungen Niederlande, 74 ff.

¹⁴ Vgl. OECD, Netherlands 1997–1998, 110.

¹⁵ Vgl. Schneider, Rahmenbedingungen Vereinigten Königreich, 62 ff.

¹⁶ Vgl. DTI, Small Firms in Britain, o.S.

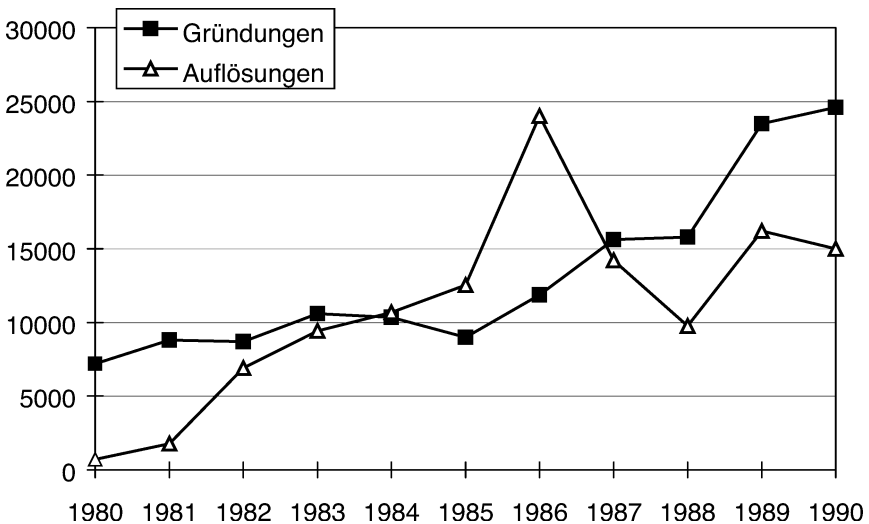
¹⁷ Vgl. Haronski, Rahmenbedingungen Polen, 62 ff.

¹⁸ Vgl. Browne, Rahmenbedingungen U.S.A., 58 f.

Stand von 1990 ist erst nach 1993 wieder zu verzeichnen. Bis zum Ende des Beobachtungszeitraumes 1996 stiegen die Zahlen wieder. Es ist auch in den USA ein Zusammenhang mit der konjunkturellen Lage zu beobachten.

In *Singapur* zeigt sich, gemessen an der Anzahl von Neugründungen kleinerer Unternehmungen, ein grundsätzlich positives Wachstum. In der rezessiven Phase zwischen den Jahren 1984 bis 1986 wurden in Singapur mehr Unternehmungen aufgelöst als gegründet. Seit 1987 ist wieder eine Erholung der Neugründungszahlen in Singapur erkennbar.¹⁹

In welchen Branchen die Neugründungen in Singapur hauptsächlich erfolgten, konnte nicht ermittelt werden.²⁰



Quelle: Chew/Goh, Engine for Growth, 225.

Abbildung 3: Gründungsgeschehen in Singapur von 1980 bis 1990

In *Malaysia* sind nur unzureichende Gründungsdaten vorhanden²¹, auf deren Darstellung verzichtet wird.

¹⁹ Vgl. Chew/Goh, Engine for Growth, 225.

²⁰ Das Ergebnis der ESNR-Studie in diesem Zusammenhang besagt, daß die meisten Neugründungen im Dienstleistungssektor vorzufinden sind. Vgl. o.V., ESNR-Studie, 139.

²¹ Daten, die sich auf einen längeren Zeitraum beziehen, wurden nicht ermittelt. Es existiert aber im Internet eine zeitpunktbezogene Darstellung des Unternehmensprofils hinsichtlich Branche, Region u. ä.: <http://www.smidec.gov.my/prof-sum.htm> (07.09.00).

6.1.2 Gründungsrate/Unternehmeranteil/Selbständigenrate

Der internationale Vergleich der Gründungs- und Schließungsraten ist, wie bereits gesagt, aufgrund großer Variation in den Definitionen schwierig und nur unter Vorbehalt zu beurteilen. Für die asiatischen Länder Malaysia und Singapur konnten keine entsprechenden Daten ausfindig gemacht werden. Gleiches gilt zum Teil in bezug auf Polen.

Hinzu kommt noch, daß oftmals von „Gründungen“, „Selbständigen“, „Unternehmern“ oder ganz allgemein von „Unternehmertum“ in einem Atemzug gesprochen wird, ohne daß genau ersichtlich ist, worum es sich tatsächlich handelt. Im folgenden werden die Begriffe so verwendet, wie sie in den Originalquellen benutzt werden. Sofern vorhanden, wird eine entsprechende Definition angegeben.

Aus Tabelle 5 sind durchschnittliche Angaben über Unternehmensgründungen, -schließungen und Salden ersichtlich. Es werden pro Land die prozentualen Anteile an der Gesamtunternehmenszahl sowie an der Zahl der Beschäftigten wiedergegeben.

Die Angaben beruhen auf den in Tabelle 4 aufgeführten Definitionen der Gründungs- und Schließungsraten²², für die USA liegt eine entsprechende Definition nicht vor.

Der Saldo stellt die Differenz zwischen Gründung und Schließung dar und zeigt die Entwicklung der Unternehmensanzahl. Streng genommen ist er aber nur für die Länder zu ermitteln, die eine vollständige Definition von Neugründung und Schließung anwenden, d.h. Neugründung muß zumindest die Merkmale „neues Unternehmen“ und „neue Tochtergesellschaft“ beinhalten und Schließung die Merkmale „Konkurs“ und „Schließung infolge anderer Gründe“. Somit sind die aufgeführten Salden auf keinen Fall vergleichbar.²³

Die Höhe der Gründungsraten variiert beträchtlich, was sich auch aus der heterogenen Definition der Unternehmensgründung ergeben könnte.

Um die Zahlen über Neugründungen und Schließungen besser miteinander vergleichen zu können, wurde vom ENSR der Versuch unternommen, die Definitionen einander anzugleichen. Die einheitliche Definition umfaßt:

- Neugründung durch einen Jungunternehmer, der eine neue Tätigkeit beginnt;

²² Laut ENSR können diese Zahlen aufgrund der unterschiedlichen Definitionen und Datenquellen kaum miteinander verglichen werden. Vgl. ENSR, Jahresbericht, 143.

²³ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 145.

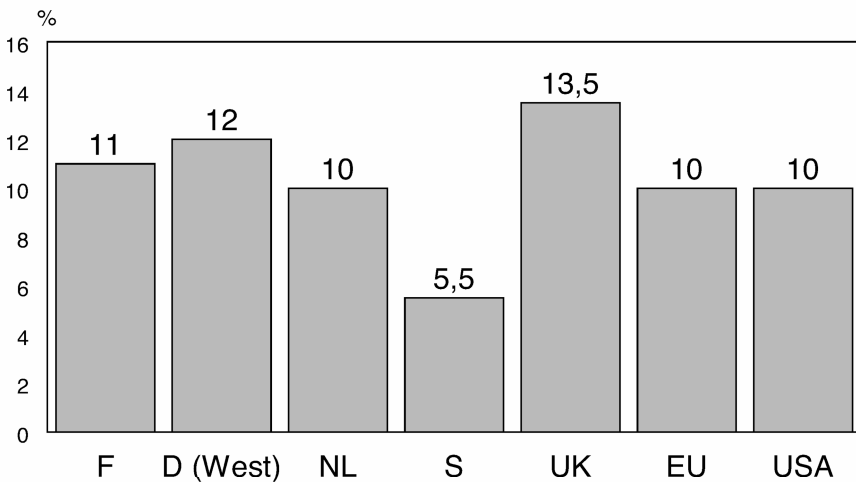
Tabelle 5

Unternehmensgründungen und -schließungen sowie der Saldo in der Gesamtwirtschaft im Zeitraum von 1988 bis 1994 (Jahresdurchschnitt)

Land	Definition	Gründungen	Gründungsrate in % der Unternehmen	Gründungsrate in % der Beschäftigten
Frankreich	weit	290.100	13	1,2
Deutschland (West)	weit	387.100	17	1,3
Niederlande	mittel	47.000	9	0,6
Schweden	mittel	22.500	6	0,5
Vereinigtes Königreich	mittel	215.500	13	0,8
USA	–	753.484	15	–
Land	Definition	Schließungen	Schließungsrate in % der Unternehmen	Schließungsrate in % der Beschäftigten
Frankreich	weit	50.400	2	0,2
Deutschland (West)	weit	300.100	13	1
Niederlande	mittel	24.600	5	0,4
Schweden	mittel	13.400	3	0,5
Vereinigtes Königreich	mittel	194.400	12	0,7
USA	–	811.009	16	–
Land	Definition	Saldo Unternehmen	Saldo in % Unternehmen	Saldo in % Beschäftigte
Frankreich	weit	239.700	11	1
Deutschland (West)	weit	87.000	4	0,3
Niederlande	mittel	22.400	4	0,2
Schweden	mittel	12.100	3	0
Vereinigtes Königreich	mittel	21.100	1	0,1
USA	–	–57.525	–1	–

Quelle: ENSR, Jahresbericht, 144. USA: eigene Berechnung Browne, Rahmenbedingungen U.S.A., aus Werten der Small Business Administration, Starting.

- Neugründung durch ein bestehendes Unternehmen oder Altunternehmer (Tochtergesellschaft);
- ein aus einer Fusionierung oder Defusionierung neu entstandenes Unternehmen.



Quelle: ENSR, Jahresbericht, 146.

Abbildung 4: Prozentuale Gründungsraten, beruhend auf international vereinheitlichten Definitionen der Unternehmensgründung (harmonisierte Unternehmensgründungsdaten) 1988 bis 1994

Für die Länder, für die die Gründungskriterien nicht erhältlich waren, mußten Schätzungen vorgenommen werden.

Das Vereinigte Königreich weist die größte harmonisierte Rate mit 13,5% auf, gefolgt von Deutschland (West) mit 12%. Die durchschnittliche Gründungsrate beträgt für die Europäische Union und die USA 10%. Die Niederlande liegen mit einer 10%igen harmonisierten Gründungsrate also genau im EU-Durchschnitt. Schweden gehört mit 5,5% auch im erweiterten internationalen Vergleich (siehe Tabelle 2 im Anhang) mit Liechtenstein, Finnland und Italien zu den Ländern mit der niedrigsten Gründungsrate gemäß vereinheitlichter Definition.²⁴ Die niedrige Gründungsrate in Schweden wird insbesondere auf die starke Rezession in den Jahren 1991 und 1993 zurückgeführt.²⁵

Um die Unterschiede zwischen den Gründungsdaten und daraus folgend in den Unternehmeranteilen (hier: Anzahl der Unternehmer in Bezug zu abhängig Beschäftigten und Arbeitslosen) verschiedener Länder zu erklären, werden vom ENSR verschiedene Faktoren herangezogen.²⁶ Teilweise sind

²⁴ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 146.

²⁵ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 146.

²⁶ Vgl. zu den im folgenden dargestellten Faktoren ENSR, Jahresbericht, 150.

sie auch im oben vorgestellten Bezugsrahmen der vorliegenden Synopse thematisiert und somit Gegenstand dieser Untersuchung.

- *Wohlstand*

Der Anteil der Unternehmer an der erwerbstätigen Bevölkerung ist geringer, je größer der Wohlstand ist. Mit dem Anstieg der Konjunktur geht eine Erhöhung des Lohnniveaus einher und oft auch ein verbessertes System der sozialen Sicherheit. Es kommt zur Abwägung der Sicherheit eines regelmäßigen Gehaltes gegen die Risiken einer Unternehmensgründung. Höhere Löhne, bzw. gesamtwirtschaftlich gesehen ein höheres Pro-Kopf-Einkommen, lassen es dabei profitabler erscheinen, Lohnempfänger zu bleiben.²⁷

- *Technologische Veränderungen*

Es kann nicht eindeutig festgehalten werden, wie sich technologische Veränderungen auf den Unternehmeranteil auswirken. Einerseits hat der Technologiewandel die Wettbewerbsfähigkeit kleiner Unternehmen gestärkt, andererseits bedeutet die Entwicklung von meist sehr kapitalintensiven Spitzentechnologien jedoch ein wachsendes Hindernis für Existenzgründer. Selbst etablierte Großunternehmen müssen z.T. kooperieren oder fusionieren, um neue Produkte zu entwickeln. Der Anteil der F&E-Ausgaben am Bruttoinlandsprodukt (BIP) korreliert daher negativ mit dem Unternehmeranteil.

- *Veränderung der Wirtschaftsstruktur*

Eine Veränderung der Wirtschaftsstruktur wirkt sich ebenfalls auf den Unternehmeranteil aus. Der Trend hin zur Dienstleistungsgesellschaft vollzieht sich heute in fast allen Industriestaaten. Gerade im Informationszeitalter können in diesem Sektor noch viele Unternehmensbereiche durch Neugründungen geschaffen werden.

- *Veränderungen in der Bevölkerungsstruktur*

Die meisten Unternehmer sind bei Gründung etwa 35 Jahre alt. Eine Änderung der Altersstruktur wie auch ein Rückgang der Geburtenrate kann zu einer Abnahme der zukünftigen Unternehmerzahl führen. Desweiteren wirkt sich die Einwanderung bestimmter Gruppen auf den Unternehmeranteil aus. Aufgrund von Schwierigkeiten bei der Arbeitsplatzsuche oder aufgrund ihres Kulturverständnisses werden sich bestimmte Einwanderergruppen eher für eine Unternehmensgründung entscheiden.²⁸

²⁷ Hierzu wurde in diversen Experteninterviews angemerkt, daß diese Theorie auf die Niederlande in dieser Form nicht zutrifft, denn auch in der derzeit sehr guten konjunkturellen Lage, ist ein zwar niedriger, aber kontinuierlicher Anstieg von Unternehmensneugründungen zu verzeichnen.

Die steigende Bevölkerungsdichte (Urbanisierung) führt auf der einen Seite zu einer Verdrängung von kleineren Geschäften und Handwerksbetrieben durch größere Einkaufszentren. Auf der anderen Seite werden so aber auch Möglichkeiten für Neugründungen im Dienstleistungsgewerbe geschaffen. Es entstehen mehr Marktnischen, die es auszufüllen gilt.

In bezug auf die allgemeine Bildung ist keine eindeutige Aussage möglich. Obwohl das Bildungsniveau bei Unternehmensgründern steigt, ist sein Einfluß auf das Unternehmertum nicht abzuschätzen. Wichtig ist hier auch, inwieweit Studierende mit dem Unternehmertum bekannt gemacht werden.

- *Arbeitslosigkeit*

Einerseits korreliert Arbeitslosigkeit negativ mit der Unternehmeranzahl als Folge einer Konjunkturlaute, in der potentielle Unternehmen mit niedrigen Erträgen rechnen und unrentable Firmen schließen. Es ist aber auf der anderen Seite auch möglich, daß Arbeitslosigkeit als Antriebsfaktor für Unternehmensgründungen wirken kann: Ist die Konjunkturlage schlecht und gibt es kaum eine andere Möglichkeit eine bezahlte Arbeit zu finden, so liegt der Gedanke an die Selbständigkeit oft nahe. Arbeitslose haben weit aus geringere Opportunitätskosten der Gründung als Beschäftigte.

Denkbar ist auch eine nicht-lineare Beziehung zwischen Unternehmensgründung und Arbeitslosigkeit. Die zu erwartende positive Korrelation kehrt sich in eine negative um, sobald eine kritische Schwelle überschritten ist, bei der potentielle Unternehmer desillusioniert werden. Aber auch das Gegenteil ist möglich: Eine niedrige Arbeitslosenrate macht es aufgrund der hohen Opportunitätskosten und der Chance auf einen neuen Arbeitsplatz für Arbeitslose unattraktiv, ein Unternehmen zu gründen. Steigt die Arbeitslosigkeit an, so wird dies schwieriger, denn die Opportunitätskosten sinken.²⁹

- *Kulturelle und psychologische Faktoren*

Menschliches Verhalten wird schon in früher Kindheit durch die Familie, die Schule und andere Institutionen geprägt. Diese Prägungen sind auch von der nationalen Kultur beeinflusst und haben Auswirkungen auf Individuen und Unternehmen. Die Wirkungen dieser Faktoren sind zwar schwer meßbar, ihr Einfluß auf die Unternehmerrate ist allerdings von äußerster Wichtigkeit. In der Literatur³⁰ werden vier Hauptgruppen, die sich eindeutig auf den Unternehmeranteil auswirken, genannt:

²⁸ Dies ist vor allem für die Niederlande und Großbritannien zutreffend, die im europäischen Vergleich eine lange Einwanderertradition aufweisen.

²⁹ In den Niederlanden bspw. ist ein Anstieg der Gründungsraten zu verzeichnen, obwohl die Konjunktur sich zur gleichen Zeit in einer guten Lage befindet und die Arbeitslosenquote relativ niedrig ist. Vgl. Meager, to self employment?, 87 ff.

- Gruppenkonformität und Risikovermeidung

„Die geltenden Regeln machen das Verhalten der Menschen eher einschätzbar. Bürokratie, geringes Erfolgsstreben, eine Abneigung gegenüber Veränderungen und autoritärer Führungsstil sind kennzeichnend für dieses Phänomen. Das Verhalten der Menschen in solchen Gesellschaften kann relativ gut eingeschätzt werden und macht es einfacher, Unternehmer zu werden. Risikovermeidendes Verhalten geht oft mit dem Wunsch einher, als Gruppenmitglied anerkannt zu werden, indem man die Normen der Gruppe erfüllt. Länder, die diese Charakteristika aufweisen, haben einen hohen Unternehmeranteil (...).“³¹

- Individualismus

„Die Mitglieder der Gesellschaft geben nur schwer einen Teil ihrer Loyalität gegenüber ihrer Verwandtschaft oder Gruppe an die Organisation ab, für die sie arbeiten. In solchen Organisationen gibt es kaum emotionale Abhängigkeit der Beschäftigten von ihrem Unternehmen und die Menschen sind es gewohnt, ihre eigenen Interessen zu verteidigen. (...) Ein hoher Grad an Individualismus führt zum Konkurrenzkampf zwischen Individuen und zu einer Aufsplitterung des Marktes, da die Menschen weniger als Gruppe handeln und sich nicht dem Gruppengeschmack anpassen. (...).“³²

- Konkurrenzfähigkeit und Erfolgsstreben

Konkurrenzfähigkeit „bedeutet im wesentlichen, daß man sich beweisen will, besser als andere zu sein. Dieses Streben ist eine der Hauptmotivationen dafür, Unternehmer zu werden. Um ein Unternehmen zu gründen, muß man außerdem motiviert sein, seine Arbeit gut zu machen und bessere Ergebnisse als andere zu erzielen: Hochmotivierte Individuen entscheiden sich eher dafür, Unternehmer zu werden, da die Gründung eines Unternehmens eine große Befriedigung verschafft. Der Grad seines Erfolgs zeigt sich dem Unternehmer ganz klar durch das Bestehen und die Größe des Unternehmens sowie die Höhe seiner Gewinne. (...).“³³

- Einstellung einer Gesellschaft zum Unternehmertum

Das „soziale Prestige des Unternehmertums (berufliche Präferenzen) spielt ebenfalls eine wichtige Rolle. In den 70er Jahren hatte das Unternehmertum in vielen Ländern Nordwesteuropas ein negatives Image und

³⁰ Die im folgenden aus ENSR, Jahresbericht, 154 f. zitierten Passagen basieren auf folgende Veröffentlichungen: Hofstede, Culture's; Lynn, secret; Bruins, Ondernemerschap.

³¹ ENSR, Jahresbericht, 154.

³² ENSR, Jahresbericht, 155.

³³ ENSR, Jahresbericht, 155.

war gleichbedeutend mit Ausbeutertum. In den 80er und 90er Jahren änderte sich diese Einstellung in den meisten Ländern (...).“³⁴

Jede Gesellschaft ist mehr oder weniger stark durch diese Faktoren geprägt.

- *Die Rolle des Staates*

Der Staat kann auf unterschiedliche Weise Einfluß auf das Unternehmertum nehmen. Steuer- und Sozialpolitik haben bedeutsame Auswirkungen. Hohe Steuerlasten und ein hohes Sozialversicherungsniveau sowie bürokratische Auflagen können das Unternehmertum hemmen.

Bei Tabelle 6 handelt es sich um Ergebnisse einer Vergleichsstudie des EIM-Forschungsinstitutes im Zeitraum von 1980 bis 1992. Sie soll zusammenfassend verdeutlichen, welchen Einfluß die oben aufgeführten Faktoren auf den Unternehmeranteil ausüben. Weiterhin stellt sie die Auswirkungen einer Veränderung dieser Faktoren dar.³⁵

Es wird deutlich, daß die kulturellen und psychologischen Faktoren in der Tat äußerst wichtig für die Erklärung der Unternehmerrate sowie auch für deren Veränderung sind. Am Beispiel des „Individualismus“ läßt sich das gut darstellen. Nach *Hofstede* ist die schwedische Gesellschaft u.a. durch einen hohen Individualismuswert geprägt.³⁶ Nach obigen Ausführungen müßte dies mit einer eher geringen Gründungsneigung bzw. einem geringen Unternehmeranteil einhergehen. Nach Abbildung 18 ist das tatsächlich der Fall. In Deutschland ist die Situation entgegengesetzt, hier ist der Wert für den Individualismus in der Gesellschaft vergleichsweise gering, die harmonisierte Gründungsrate ist tatsächlich höher. Doch eindeutig anhand eines Faktors lassen sich die Raten nicht erklären oder gar vorhersagen.³⁷ Vielmehr ist das Zusammenspiel vieler einzelner Faktoren ausschlaggebend.

Ein Ergebnis mehr oder weniger ausgeprägter Gründungsaktivitäten ist letztlich auch der Anteil der Selbständigen an der erwerbstätigen Bevölkerung.³⁸

³⁴ ENSR, Jahresbericht, 155.

³⁵ Die positiven oder negativen Auswirkungen und das Maß der Abhängigkeit wurden durch einen Vergleich der Situationen in 1980 und 1992 untersucht.

³⁶ Vgl. Hofstede, *culture's*, 77 ff.

³⁷ So besitzt bspw. auch die Gesellschaft im Vereinigten Königreich einen recht hohen Individualismuswert. Entgegen einer entsprechend zu erwartenden niedrigen Gründungsrate, liegt hier dann allerdings die vergleichsweise höchste Rate vor.

³⁸ Deutschland hat 1997 mit 9,6% den gleichen Anteil an Selbständigen wie 1960, der niedrigste Anteil wurde 1981 mit 6,9% festgestellt, vgl. Lagemann et al., *Strukturwandel*, 86.

Tabelle 6

**Korrelation und Bedeutung von Faktoren mit Einfluß
auf die Unternehmerrate und ihrer Veränderung**

	Unternehmer- anteil	Veränderung des Unternehmer- anteils
Arbeitslosigkeit, Veränderung	+	–
Pro-Kopf-Einkommen (BIP), Veränderung	–	–
Risikovermeidungsindex	++	0/+
Individualismus	--	–
Erfolgsstreben	++	+
Wettbewerbsfähigkeit	++	+
Anteil der Protestanten an Gesamtbevölkerung	—	–
Gesellschaftliches Prestige eines KMU- Unternehmers	–/0	0/+
Anteil der 35-45jährigen an Beschäftigtenzahl, Veränderung	0	0
Anteil der Beschäftigten in Industrie, Veränderung	0	–
Anteil der Beschäftigten in Dienstleistungen, Veränderung	–	0
Anteil der Beschäftigten im Handel, Veränderung	++	++
Verhältnis der Ausgaben für F&E zum BIP, Veränderung	—	–
Bevölkerungsdichte, Veränderung	–/0	–/0

++ stark positive Beziehung

+ positive Beziehung

+/0 schwach positive Beziehung

0 keine Beziehung

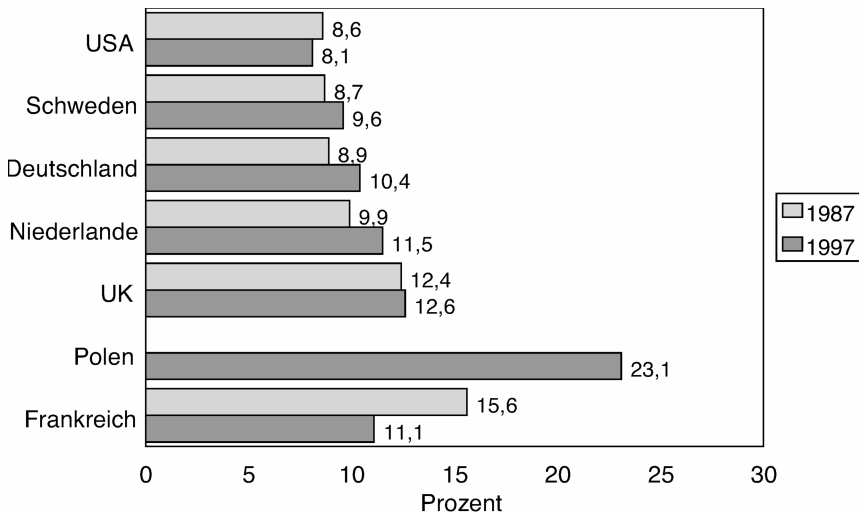
— stark negative Beziehung

– negative Beziehung

–/0 schwach negative Beziehung

Quelle: Berechnungen des EIM Small Business Research and Consultancy, in ESNR, Jahresbericht, 157.

Ein auf die untersuchten Länder bezogener einheitlicher Trend ist im hier dargestellten Zeitraum nicht festzustellen. Während Frankreich 1987 die relativ meisten Selbständigen verzeichnet liegt es 1997 hinter den Niederlanden und dem Vereinigten Königreich. Die USA bilden dagegen in beiden



bifego-Studie 1999: Rahmenbedingungen

Quelle: OECD, self-employment, 18.

Abbildung 5: Anteil Selbständiger in Prozent aller Erwerbstätigen

Jahren das Schlußlicht. Dieses Ergebnis zeigt einmal mehr die Problematik des Fehlens einheitlicher Definitionen und Statistiken und die damit einhergehende Unvergleichbarkeit nationaler Daten. Die Werte der OECD basieren an dieser Stelle auf nationale Statistiken. Für die USA bedeutet das, es werden vom „Bureau of Labor Statistics“ nur Einzelkaufleute und Eigentümer von Personengesellschaften als Selbständige ausgewiesen („unincorporated self-employed persons“). Nicht berücksichtigt werden dagegen die „incorporated self-employed persons“, die in etwa den Geschäftsführern und gleichzeitigen Eigentümern von GmbH in Deutschland entsprechen.³⁹ Folglich sind die Selbständigenquoten der USA zu niedrig ausgewiesen.⁴⁰

Eine Gründungsquote ganz anderer Art wurde im Rahmen der *GEM-Studie* eruiert. Die Befragten, die einen repräsentativen Querschnitt der erwachsenen Bevölkerung darstellen,⁴¹ wurden als in eine Gründung involviert bezeichnet, falls alle der drei folgenden Kriterien erfüllt sind:

³⁹ Vgl. KfW, Vollbeschäftigung, 19.

⁴⁰ Für 1998 ergibt sich für die USA bspw. eine korrigierte Quote von 10,2%, während die gesamtdeutsche Quote 10,8% beträgt. Vgl. KfW, Vollbeschäftigung, 19 f.

⁴¹ Es handelt sich also nicht nur um Erwerbstätige.

- „Der/die Befragte ist alleinige/r oder anteilige/r Inhaber/in des Unternehmens/Geschäftes und hat eine leitende Funktion inne,
- der/die Befragte hat während der vergangenen zwölf Monate die Gründung des Unternehmens aktiv unterstützt,
- das gegründete Unternehmen hat für mindestens drei Monate keine Vollzeitbeschäftigte (inkl. Befragte) auf der Lohn- und Gehaltsliste gehabt.“⁴²

Das dritte Kriterium soll gewährleisten, daß nur Start-ups berücksichtigt und somit im juristischen Sinne bereits operativ tätige Unternehmen ausgeschlossen werden. Die folgenden Gründungsquoten geben prozentual an, wie viele der Befragten alle drei der oben genannten Kriterien erfüllen:

Tabelle 7

Gründungsquoten (1999 in % aller Befragter)

Deutschland	2,2
Frankreich	1,8
UK	3,4
USA	8,5

Quelle: Sternberg, Länderbericht Deutschland, 56.

6.2 Gründungserfolg

6.2.1 Überlebensquote/-rate

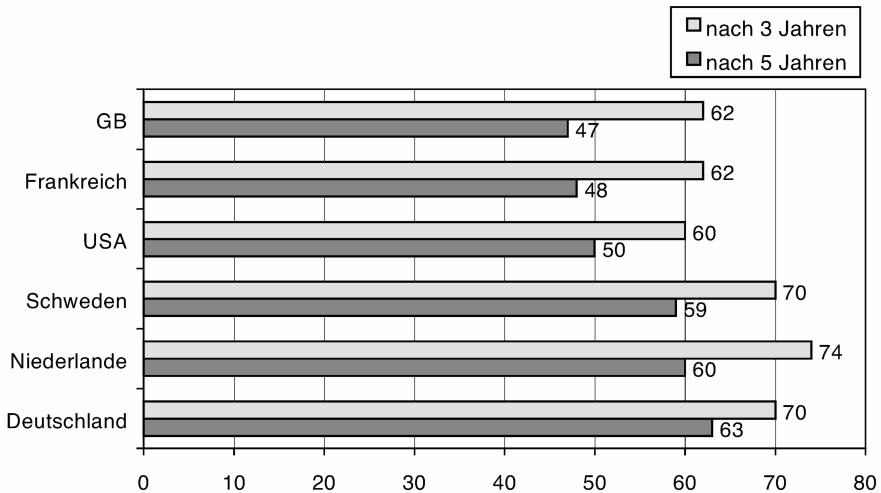
Die Gründungs- und Schließungsraten allein reichen nicht aus, um das Gründungsgeschehen und somit das Nachwachsen einer gesunden Unternehmensstruktur innerhalb eines Landes darzustellen. Interessant ist es vielmehr auch zu untersuchen, wie lange die neuen Unternehmen sich im weiteren am Markt halten und ihre Funktionen im Rahmen der Volkswirtschaft wahrnehmen können. Zu diesem Zweck werden im folgenden Überlebensraten betrachtet. Für die Länder Malaysia und Singapur können diesbezüglich keine Aussagen getroffen werden, da entsprechende Daten nicht zugänglich waren oder nicht existieren.

Ein Vergleich von Überlebensraten⁴³ findet sich in der OECD-Statistik.

⁴² Sternberg, Länderbericht Deutschland, 55.

⁴³ Wie sich diese Überlebensraten berechnen, wird in der Originalquelle nicht dokumentiert. So ist nicht ersichtlich, ob es sich um Unternehmen eines Gründungs-

Demnach überleben in Deutschland und den Niederlanden relativ die meisten Unternehmen die ersten fünf Jahre. In den USA ist nach fünf Jahren noch jedes zweite Unternehmen am Markt, während in Frankreich und dem Vereinigten Königreich nicht einmal mehr die Hälfte aller gegründeten Unternehmen Bestand hat.



Hauptdatenquelle: OECD, United States, 154 (nach Angaben des European Observatory Annual Report 1995 und NFIB Small Business Primer).

Abbildung 6: Überlebensraten neugegründeter Unternehmen nach drei und fünf Jahren im internationalen Vergleich in %

Zu ähnlichen Ergebnissen kommen auch *Gavron et al.*⁴⁴ in ihrer Untersuchung. Allerdings ist hier die Überlebensquote der neugegründeten Unternehmen im Vereinigten Königreich nach fünf Jahren mit 30% extrem niedriger als innerhalb der OECD-Statistik.

Gavron et al. sehen die Ursachen für die geringen Überlebensraten sehr differenziert:

„Nicht alle Nicht-Überlebenden sind Gescheiterte. Es gibt eine Vielzahl positiver Gründe für den Marktaustritt, von denen der naheliegendste der Weiterverkauf eines erfolgreichen Unternehmens ist.“⁴⁵

jahrgangs handelt oder ob ein Durchschnitt verschiedener Gründungsjahrgänge gebildet wurde.

⁴⁴ Vgl. Gavron et al., Entrepreneurial Society, 13.

⁴⁵ Gavron et al., Entrepreneurial Society, 13.

Tabelle 8
Überlebensraten neugegründeter Unternehmen (in %)
im Zeitraum 1988 bis 1994

Land	Gründungen	Überlebensrate nach ... Jahren				
		1 Jahr	2	3	4	5
Frankreich	100	83	69	58	50	42
Deutschland	100	90	81	73	68	62
Schweden	100			66		
UK	100	80	61	48	36	30
USA	100		76		48	

Quelle: Gavron et al., The Entrepreneurial Society, Tab. 1.3, S.13.

Auch *Cressy und Storey* fanden heraus, daß „52% von insgesamt 2000 Neugründungen den Betrieb aufgaben, daß davon aber weniger als ein Drittel aufgrund von Insolvenz schließen mußte.“⁴⁶

Zu ähnlichen Ergebnissen kommt die Studie „British Household Panel“ von *Taylor*, „die zeigt, daß lediglich 17,2% der ausscheidenden Unternehmen dies unfreiwillig tun.“⁴⁷

Nach diesem direkten internationalen Vergleich, werden nun für einige Länder noch kurz weitere Informationen bzgl. der Überlebensrate wiedergegeben, sofern sie den Einzelstudien zu entnehmen sind.

In *Deutschland* veröffentlichten *Brüderl et al.*⁴⁸ 1996 eine Studie zum Erfolg neugegründeter Unternehmen. Bei den Befragten handelt es sich um Unternehmensgründer in München und Oberbayern der Gründungsjahrgänge 1985 und 1986. Unabhängig vom Gründungsjahr haben nach zwei Jahren 80% der Unternehmen Bestand. Nach drei Jahren sind 74% und nach vier Jahren 68% am Markt. Nach fünf Jahren bestehen immerhin noch 66%.⁴⁹ *Brüderl et al.* stellen zudem auch die Risikofunktion der untersuchten Betriebe dar. Die Risikofunktion gibt die Wahrscheinlichkeit einer Betriebsauflösung im nächsten Monat wieder, falls der Betrieb bis zum jeweiligen Zeitpunkt überlebt hat.⁵⁰ Demnach steigt das Risiko einer Betriebsauf-

⁴⁶ Cressy & Storey, Their Bank, o.S.

⁴⁷ Taylor, Survival of the Fittest?, o.S.

⁴⁸ Vgl. Brüderl et al., Der Erfolg.

⁴⁹ Vgl. Brüderl et al., Der Erfolg, 95.

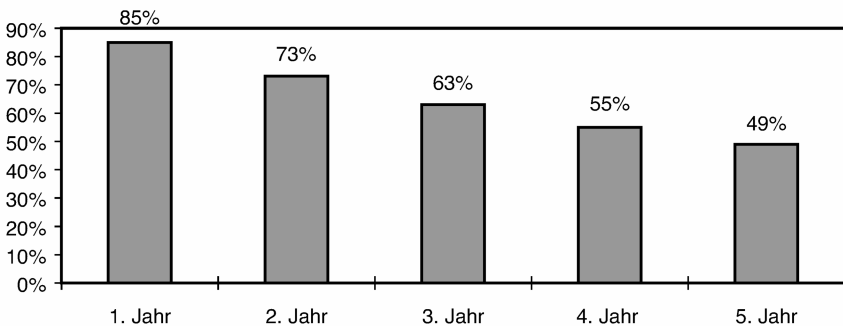
⁵⁰ Vgl. Brüderl et al., Der Erfolg, 96.

lösung zunächst an, erreicht im zwölften Monat das Maximum und sinkt dann kontinuierlich ab. Ist das erste Jahr überstanden, nimmt also das Risiko einer Auflösung ab. Inwieweit diese Aussagen für Unternehmen in ganz Deutschland Gültigkeit haben, läßt sich nicht feststellen.⁵¹

Die Unternehmen in *Schweden*, die während der Rezession im Jahr 1992 gegründet wurden, hatten schwierige Startbedingungen. Trotz der ungünstigen wirtschaftlichen Situation lag der Anteil der Unternehmen, die die ersten drei Jahre überlebten, nicht niedriger als in anderen Jahrgängen. In allen Branchen zusammen waren 65 %⁵² der Unternehmen, die 1992 gegründet wurden, 1995 noch in Betrieb, wobei diese Überlebensquote unterschiedlich auf einzelne Branchen verteilt ist. Unternehmen der Branchen „Handel, Hotel und Gastronomie“ hatten eine Überlebensquote von 53 %, während diese bei beratenden und sozialen Dienstleistungen bei 70 % lag⁵³.

In der folgenden Abbildung werden die Überlebensquoten gegründeter Unternehmen in *Frankreich* nach Jahren aufgeführt.

Auch hiernach übersteht also nicht ganz die Hälfte der Unternehmungen das fünfte Jahr nach der Gründung. Laut Aussage von *Philippe Albert*, Professor an der Ecole Supérieure de Commerce de Lyon, sind in den diesbezüglichen Statistiken allerdings auch Umfirmierungen enthalten. Er gibt eine tatsächliche Überlebensquote nach fünf Jahren von ca. 57 % an, womit



Quelle: Bonneau/Thirion, *Devenir des entreprises*, 217.

Abbildung 7: Durchschnittliche Überlebensquoten gegründeter Unternehmungen in Frankreich nach 1 bis 5 Jahren

⁵¹ Vgl. in diesem Zusammenhang u.a. Klandt et al., *Wirkung*.

⁵² Die Abweichung zur OECD-Statistik kann bspw. daraus resultieren, daß dort evtl. ein Durchschnitt mehrerer Gründungsjahrgänge gebildet wurde.

⁵³ Vgl. NUTEK, *Småföretagen*, 19.

man sich seiner Aussage nach auf US-amerikanischem Niveau befindet.⁵⁴ Zu berücksichtigen ist hierbei, daß solche Unschärfen wahrscheinlich auch bezüglich der anderen Länder gelten. So müßten also alle Überlebensquoten höher angesetzt werden.

Eine interessante Darstellungsart liegt in bezug auf die Überlebensquoten eines neugegründeten Unternehmens in *Polen* vor. In der anschließenden Tabelle werden Überlebenswahrscheinlichkeiten wiedergegeben. Sie beziehen sich dabei nicht jeweils auf das Gründungsjahr, sondern auf das vorherige Bestehensjahr. Diese Werte sind daher nicht mit denen der meisten anderen Statistiken (z. B. OECD) zu vergleichen!

Tabelle 9

**Überlebenswahrscheinlichkeit neuer inländischer Unternehmen,
der Gründungsjahrgänge 1990 bis 1993 in Polen**

Gründungsjahr	erstes Jahr	zweites Jahr	drittes Jahr	viertes Jahr
1990	0,465	0,830	0,835	0,877
1991	0,552	0,851	0,902	
1992	0,656	0,842		
1993	0,634			

Quelle: GUS, Przemiany, 12.

Die Wahrscheinlichkeit des Überlebens der neugegründeten Unternehmen in den dann darauffolgenden Jahren stellt auch das Tempo des Transformationsprozesses der polnischen Wirtschaft dar. Bei den inländischen Unternehmen war die Überlebenswahrscheinlichkeit des ersten Jahres in den Jahren 1990 und 1991 außerordentlich niedrig. Sie stieg dann aber bei den Unternehmen, die in den Jahren 1992 und 1993 gegründet wurden, an, was als positives Zeichen interpretiert wird.

Unternehmen in den *USA* weisen eine geringere Überlebensrate auf als in einigen anderen industrialisierten Ländern. Nur rd. 60% aller neuen Unternehmen überstehen die ersten drei Geschäftsjahre. Diese außerordentliche Dynamik kann dahingehend interpretiert werden, daß in den *USA* niedrige Marktaustrittsbarrieren existieren, so daß ineffiziente Unternehmen rasch geschlossen und ihre Ressourcen effizienter genutzt werden können, z. B. in einer Neugründung.⁵⁵

⁵⁴ Vgl. o. V., Un créateur, 32.

⁵⁵ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Paul Reynolds.

6.2.2 Arbeitsplätze in KMU

In 1997 sind in Europa etwa 18 Millionen Menschen arbeitslos; in den USA sind es 7 Millionen und in Japan 2 Millionen.⁵⁶ So kann man beim Vergleich der Beschäftigungsraten Europas (= Gesamtbeschäftigung gemessen an der Bevölkerung im Alter zwischen 15 und 64 Jahren) mit denen der USA und Japans feststellen, daß die Beschäftigung innerhalb der EU hinter der Japans und USA zurückbleibt.⁵⁷ In Studien der europäischen Union wird die Meinung vertreten, daß Wachstum und Beschäftigung u. a. durch die Erhöhung des Wettbewerbs forciert werden können. Die Beschäftigungsinitiativen von 1996 betonten außerdem die hohe Bedeutung von KMU.⁵⁸ Idealerweise sollte daher an dieser Stelle auch ein internationaler Vergleich der in KMU geschaffenen Arbeitsplätze erfolgen, um zu dokumentieren, daß KMU tatsächlich als Arbeitsplatzbeschaffer angesehen werden können. Es war allerdings für kaum eines der untersuchten Länder möglich, entsprechende Werte zu eruieren. Falls diese vorhanden waren, handelte es sich nicht um eine amtliche Statistik (z. B. als Vollerhebung basierend auf amtlichen Meldedaten), sondern um stichprobenartige Untersuchungen bzw. um Panelerhebungen. Alternativ wurde versucht, eine vergleichende Statistik zu erstellen, die die Entwicklung des KMU-Anteils an der Beschäftigung über die Zeit darstellt. Doch auch hier ergaben sich große Probleme. Im folgenden können entsprechend nur punktuelle Ergebnisse wiedergegeben werden, die einen internationalen Vergleich so gut wie nicht zulassen.⁵⁹ Die anschließenden Aussagen beziehen sich auf eine Untersuchung des ENSR:

In den meisten westlichen Ländern ist der Anteil der KMU an der gesamten Beschäftigung während der letzten zwei Jahrzehnte gestiegen.⁶⁰

Eine weitere Möglichkeit, die Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen bei der Arbeitsplatzschaffung zu untermauern, könnte die Nettorate des Beschäftigungswachstums in diesen Unternehmen im direkten Vergleich mit Großunternehmen sein. Auch diese Frage ist nicht eindeutig geklärt. Es ist allerdings zu vermuten, daß nur in sehr kleinen Unternehmen die Beschäftigung schneller wächst als in Großunternehmen.⁶¹

⁵⁶ Vgl. ENSR, Fünfter, 131 f.

⁵⁷ Vgl. ENSR, Fünfter, 140.

⁵⁸ Vgl. ENSR, Fünfter, 141.

⁵⁹ So sind bspw. die Größenklasseneinteilung nicht einheitlich.

⁶⁰ Eine formale Ursache dafür könnte allerdings darin liegen, daß große Unternehmen durch Schrumpfung in eine kleinere Größenklasse fallen (Size Distribution Fallacy), vgl. ENSR, Fünfter, 148 ff.

⁶¹ Vgl. ENSR, Fünfter, 148 ff.

Schließlich ist es denkbar, den Nettofluß von Arbeitsplatzschaffung und Arbeitsplatzabbau als Vergleichsgröße zu betrachten. KMU scheinen mehr Arbeitsplätze zu schaffen, aber sie bauen auch mehr ab. Auch der Nettofluß scheint nur für die kleinsten Unternehmen höher zu sein.⁶²

Obwohl die Ergebnisse dieser Studien nicht eindeutig sind, scheint die Schlußfolgerung über die Beziehung zwischen Unternehmensgröße und Wachstum der Beschäftigung zulässig, daß speziell sehr kleine Unternehmen mehr Arbeitsplätze als Großunternehmen schaffen. Trotz der Uneinigkeit der Studienergebnisse kommt gerade jungen Unternehmen langfristig eine wichtige Rolle bei der Schaffung neuer Arbeitsplätze zu, da die Gesamtzahl neugegründeter Unternehmen in der EU 1 Million pro Jahr beträgt und der Durchschnitt, der nach 4 Jahren überlebenden Unternehmen eine Beschäftigtenzahl von 3,2 aufweist. Somit eröffnet sich aus Neugründungen ein enormes Potential an Arbeitsplätzen,⁶³ obwohl die Ursprungsgröße neugegründeter Unternehmen bezogen auf die Beschäftigtenzahl nach einer Sekundäruntersuchung des ENSR allerdings länderübergreifend gering ist.⁶⁴

Tabelle 10

**Ursprungsgröße neugegründeter Unternehmen (Anteil in %),
unterschiedliche Bezugsjahre**

Land	ursprüngliche Beschäftigtenzahl (%)				Bezugsjahr
	0	1–5	6–10	mehr als 10	
Deutschland	70	30	0	0	1990–1993
Frankreich	75	22	2	1	1992 und 1994
Niederlande	72 ⁶⁵	25	2	1	1994
Schweden	36	61	2	1	1988–1992
UK	89		10	1	1989–1991

Quelle: ENSR, Jahresbericht, 148.

Nach Vorstellung dieser zumindest europäischen Studie werden nun einzelne Länderergebnisse wiedergegeben.

⁶² Vgl. ENSR, Fünfter, 148 ff.

⁶³ Vgl. ENSR, Fünfter, 149 f.

⁶⁴ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 148.

⁶⁵ Unternehmen mit nur *einem* Beschäftigten werden als Unternehmen *ohne* Beschäftigte behandelt.

Die Datenlage bzgl. neu geschaffener Arbeitsplätze in KMU ist in *Deutschland* eher unbefriedigender als in anderen Ländern. Eine bundes- und branchenweite Statistik⁶⁶ bzgl. des KMU-Anteils an der Beschäftigung ist nicht auffindbar.⁶⁷ Es wird daher an dieser Stelle wieder auf die Studie von *Brüderl et al.* zurückgegriffen. Die dort untersuchten Betriebe hatten zum Gründungszeitpunkt durchschnittlich 2,2 Arbeitskräfte, wobei der Gründer mit eingerechnet ist. Als reines Ein-Personen-Unternehmen starten 56%.⁶⁸ Die weitere Entwicklung der Beschäftigtenzahlen, die Beschäftigungsdynamik, ist eher schwach. Insgesamt verringerten 9% der Survivor-Betriebe⁶⁹ die Beschäftigtenzahl, 63% hielten die Zahl konstant und nur 28% erhöhten die Mitarbeiterzahl in den ersten vier Jahren.⁷⁰ Die Erhöhung der durchschnittlichen Beschäftigtenzahl kommt hauptsächlich durch eine sehr kleine Gruppe von besonders expansiven Betrieben zustande.⁷¹

Nach Daten der Bundesanstalt für Arbeit⁷², die zwar nicht die Anteile der KMU an der Beschäftigung ausweisen, die aber die Veränderung der Anzahl sozialversicherungspflichtig Beschäftigter nach Betriebsgrößenklassen wiedergeben, haben von 1996 bis 1998 Betriebe mit 1 bis 9 Beschäftigten über 60.000 neue Arbeitsplätze geschaffen, während Unternehmen mit 10 bis 499 Beschäftigten fast 150.000 und große Unternehmen (über 500 Beschäftigte) gar 580.000 Arbeitsplätze abgebaut haben.⁷³

Zu Beginn des Jahres 1995 waren in *Frankreich* 32% sämtlicher Unternehmen weniger als fünf Jahre alt. Sie stellten 2,2 Mio. der insgesamt 13 Mio. Arbeitsplätze im Privatsektor, wobei die Stellen der ca. 500.000 Firmenchefs nicht eingerechnet sind.⁷⁴ In 1994 allein wurden durch Gründungen mehr als 575.000 Arbeitsplätze geschaffen. Man geht davon aus, daß 400.000 hiervon auch fünf Jahre später noch bestehen.⁷⁵

Bei einer Neugründung entstehen hier durchschnittlich 1,7 Arbeitsplätze.⁷⁶ Die Gründung einer Unternehmung bedeutet zunächst die Schaf-

⁶⁶ Es existieren zwar wirtschaftssektorenbezogene Statistiken für das Bundesgebiet, jedoch beziehen sie sich nicht auf ein einheitliches Berichtsjahr.

⁶⁷ Ein sehr detaillierter Einblick in die Unternehmensgrößenstatistik ist möglich unter: http://www.bmwi.de/infomaterial/dfa_inhalt.html.

⁶⁸ Vgl. Brüderl, *Der Erfolg*, 98.

⁶⁹ Dies sind Betriebe, die zum Befragungszeitpunkt mehr als drei Jahre bestanden.

⁷⁰ Vgl. Brüderl, *Der Erfolg*, 98.

⁷¹ Vgl. Brüderl, *Der Erfolg*, 99.

⁷² Die Daten wurden vom RWI entsprechend aufbereitet, vgl. Lagemann et al., *Strukturwandel*, 262.

⁷³ Vgl. ASU/UNI, *Flyer Erfolgsgarant*, o.S.

⁷⁴ Vgl. Bonneau, *L'incidence*, 1.

⁷⁵ Vgl. auch Larrera de Morel et al., *Evaluation des aides*, 24 f.

fung des eigenen Arbeitsplatzes. Eine Vielzahl dieser neuen Organisationen ist dabei auch auf die zukünftige Schaffung weiterer Arbeitsplätze nicht ausgerichtet. Im Rahmen der Erhebung SINE hatten 66% der neugegründeten und übernommenen Unternehmen nach 6 Monaten weder Mitarbeiter eingestellt noch planten sie dies; 18% waren diesbezüglich noch nicht sicher.

Auch in den *Niederlanden* haben nicht alle neugegründeten Unternehmen nach ihrer Entstehung ein Beschäftigungswachstum zu verzeichnen. Von 1987 bis 1992 behielten 70% der niederländischen Unternehmen ihre Firmengröße bei. Lediglich in 18% der Fälle war ein Wachstum der Mitarbeiterzahl zu verzeichnen, während in 12% Personal abgebaut wurde.⁷⁷

Die Anfangsgröße einer Unternehmung bestimmt auch die Chance des Wachstums der Beschäftigung. Der Großteil kleiner Unternehmen (< 10 Mitarbeiter) behält die Größe bei, während dies bei nur ca. 15% der großen Firmen der Fall ist.⁷⁸

Im *Vereinigten Königreich* nahmen kleine und mittlere Unternehmen (hier: 0–100 Beschäftigte) in den Jahren von 1979 bis 1991 von 40% auf 50% an der Gesamtbeschäftigung zu, wohingegen die Großunternehmen 10% (von 43% auf 33%) an der Gesamtbeschäftigung verloren.⁷⁹ Diese Verschiebung erklärt sich teilweise durch den großen Anteil an neuen Kleinunternehmen im stark gewachsenen Dienstleistungssektor. Mit der Verschiebung der Wirtschaftssektoren ging auch die Verschiebung der Arbeitsmarktstruktur einher: Durch die Trends zum „Subcontracting“, „Downsizing“ und „Outsourcing“ der Großunternehmen sowie verbesserten Technologien, die Markteintrittskosten sinken ließen, verdoppelte sich die Zahl der Selbständigen von 1979 bis 1995 (besonders unter Frauen).⁸⁰

Auch in *Polen* ist ein nicht unerheblicher Anteil der Beschäftigten in den KMU zu verzeichnen. Im Jahre 1995 waren es 57,8% der Arbeitnehmer, die in einem kleinen oder mittleren Unternehmen ihren Arbeitsplatz hatten.⁸¹

⁷⁶ Diese und die folgenden Ergebnisse stammen aus der Erhebung SINE mit einem Panel von 30.000 im ersten Halbjahr 1994 neugegründeter und übernommener Unternehmungen. 74% hiervon waren Neugründungen. Die Zahl von 1,7 geschaffenen Arbeitsplätzen bezieht sich dabei tatsächlich auf Neugründungen, nicht auf Übernahmen. Vgl. Bonneau, L'incidence, 1 ff.

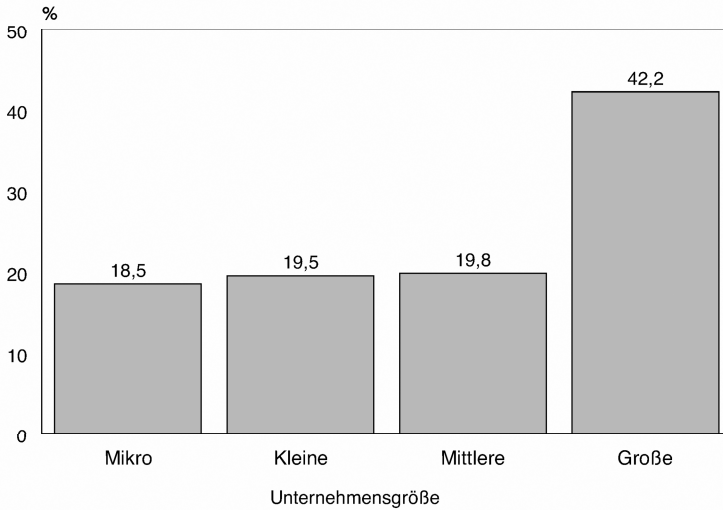
⁷⁷ Vgl. Hoeven/Verhoeven, arbeidsplaatsen, o.S.

⁷⁸ Vgl. de Lind van Wijngaarden, Start-ups, 11.

⁷⁹ Vgl. Storey, Understanding, o.S.

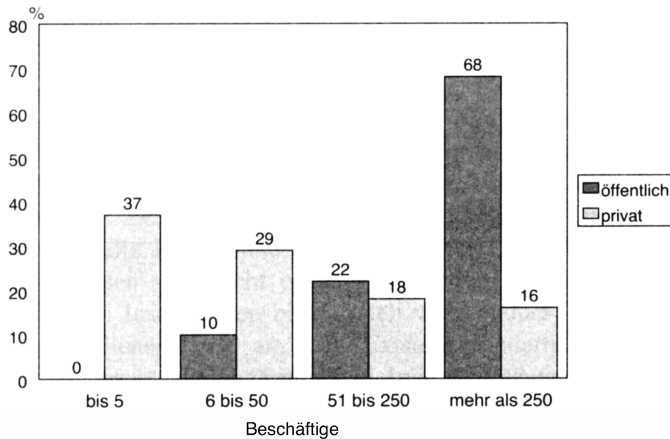
⁸⁰ Vgl. Storey, Understanding, o.S. sowie Scottish Enterprise, Green Book, o.S.

⁸¹ Es wurden keine Angaben gemacht, bis zu welcher Beschäftigtenzahl es sich um ein kleines, mittleres oder Mikrounternehmen handelt.



Quelle: PFPiRMSP, sektorara malych, 21.

Abbildung 8: Beschäftigte nach Unternehmensgröße 1995 in Polen in %



Quelle: PFPiRMSP, sektorara malych, 21.

Abbildung 9: Beschäftigte nach Unternehmensgröße 1995 in Polen in %
im öffentlichen und privaten Sektor

Die kleinen Unternehmen beschäftigen insgesamt 38% der Arbeitnehmer, davon entfallen 18,5% auf die sogenannten Mikrounternehmen und 19,5% auf andere Kleinunternehmen. In mittleren Unternehmen arbeiten 19,8% aller Beschäftigten und 42,2% haben ihren Arbeitsplatz in einem Großunternehmen.

Es liegen allerdings große Unterschiede zwischen dem privaten und dem öffentlichen Sektor vor. Von den in einem privaten Unternehmen Beschäftigten arbeiten sogar 84% in einem KMU.

In den Jahren 1992 bis 1996 wurden in den USA netto mehr als 11 Mio. neue Stellen geschaffen. Den höchsten Beschäftigungszuwachs verzeichneten kleine Unternehmen mit bis zu vier Beschäftigten, während die Beschäftigung in Großunternehmen zurückging.⁸²

Tabelle 11

Beschäftigungsänderungen (netto) 1992 bis 1996

Zahl der Beschäftigten	„Saldo der Beschäftigungsänderung in bestehenden Unternehmen“	Saldo der Beschäftigungsänderung in Gründungen & Schließungen	Nettoeffekt
1– 4	1.202	4.430	5.632
5– 19	587	1.659	2.246
20– 99	531	939	1.470
100– 499	275	2.056	2.331
500–4999	71	1.514	1.585
5000+	–265	–1.815	–2.080
Gesamt	2.401	8.783	11.184

Quelle: Birch, Jobs, 8.

Die Mehrzahl neuer Stellen wird in Neugründungen geschaffen. Selbst nach Abzug der infolge Schließung abgebauten Stellen bleibt der Saldo bei den KMU positiv.

Es zeichnen jedoch nur ca. 3% aller Neugründungen, sog. *Gazellen*, für über 70% der neuen Arbeitsplätze verantwortlich. Gegensätzlich zu populärer Meinung sind nur ca. 1/3 dieser Gazellen sog. „high-tech Unterneh-

⁸² Vgl. Birch, Jobs, 8.

men“. Der Erfolg der übrigen beruht nicht auf der Anwendung neuer Technologien, sondern auf innovativen Konzepten in Marketing, Organisation oder Distribution (z.B. Starbucks, Office Depot, Amazon Bookstore).

Im Vergleich mit anderen asiatischen Ländern (z.B. Taiwan 70%, Hong Kong 62%, Südkorea 66%) ist in *Singapur* der prozentuale Anteil der Arbeitskräfte, die in KMU beschäftigt sind, gemessen an allen Beschäftigten im jeweiligen Land mit 40% am geringsten.⁸³ Die Zahl der dauerhaft geschaffenen Arbeitsplätze, die auf Neugründungen zurückzuführen sind, konnte nicht ermittelt werden. Aufgrund der niedrigen Arbeitslosenquote in Singapur ist die Bedeutung von Neugründungen als Arbeitsplatzgenerator eher als gering einzustufen.

6.3 Gründungsinfrastruktur

Ein wichtiger Aspekt der Rahmenbedingungen ist die sogenannte Gründungsinfrastruktur, bei der es sich um das speziell auf Gründungsunternehmen bezogene Umfeld handelt.⁸⁴ Gründungshelfer und Förderprogramme gilt es hinsichtlich ihrer informierenden/beratenden, finanziellen und ausbildenden Unterstützung zu analysieren. Es erfolgt zunächst eine kurze Beschreibung der Gründungsinfrastruktur der untersuchten Länder, anschließend werden die einzelnen Aspekte Helfer, Programme und Ausbildung genauer untersucht.

Insbesondere in *Deutschland* ist in den letzten Jahren eine selbst für Experten unüberschaubare Fülle an Gründungs-/KMU-Helfern und -Hilfen auf den Markt gekommen. Es existieren einige Datenbanken, in denen ein Großteil der Förderer und ihrer Programme erfaßt ist, so daß der Interessierte die für sein Vorhaben passenden Förderprogramme recherchieren kann.⁸⁵ Besonders interessant ist die Datenbank des BMWi, da Recherchen direkt über das Internet durchgeführt werden können.⁸⁶ Enthalten sind hier allerdings nur die Programme des Bundes, der Länder und der EU, regionale Förderungen sind nicht erfaßt. Neben den im folgenden noch näher darzustellenden Institutionen bieten auch viele andere Organisationen Hilfe in unterschiedlicher Form an, z.B. Existenzgründerbroschüren, Adressenübersichten, Veranstaltungsübersichten usw. In Deutschland ist die Gründungsinfrastruktur hinsichtlich Gründungshelfer und Hilfen mittlerweile

⁸³ Vgl. Chew/Goh, *Engine for Growth*, 224.

⁸⁴ Vgl. Müller-Böling/Klandt, *Bezugsrahmen*, 154 f.

⁸⁵ Z.B. Verlag Haufe, PC-Datenbank Öffentliche Fördermittel; IHK Stuttgart: Fördermittel-Datenbank; VÖB-Service GmbH Bonn: Safir-Fördermitteldatenbank; BMWi/bfai: Förderdatenbanken; Ruhr Universität Bochum: ELFI Elektronischer Forschungsförder-Informationsdienst. Vgl. Althaus, *Überblick*, 10.

⁸⁶ <http://bmwi.de/foerderdb/>.

stark entwickelt. Eine Schwachstelle ist derzeit in Deutschland noch das Gründerausbildungssystem zumindest im Hochschulbereich. Eine Besserung ist aber auch hier in Sicht.⁸⁷

Frankreich verfügt ebenfalls über ein großes Angebot an Helfern und Förderprogrammen, staatlicherseits ebenso wie auf dem kommerziellen/privaten Sektor. Der Vernetzungsgedanke ist in Frankreich besonders weit fortgeschritten. Netzwerke sind hier wichtig, damit möglichst wenig Reibungsverluste entstehen und damit der Gründer die Chance hat, die Übersicht zu bewahren. Eine besonders wichtige Funktion nehmen die Handwerkskammern ein, die u. a. sehr umfangreiche Kurse zur Verbesserung der Gründungsqualität anbieten. Das akademische Gründerausbildungssystem ist gut ausgebaut, kann allerdings als elitär bezeichnet werden, da insbesondere das Studium an den privaten Wirtschaftshochschulen mit hohen Kosten verbunden ist.

Auch in den *Niederlanden* trifft der Unternehmensgründer und Jungunternehmer auf eine vielschichtige Infrastruktur und auch hier besteht die Gefahr, den Überblick zu verlieren. Die Unterstützung erfolgt auch in den Niederlanden nicht nur durch Fördermittel sondern durch ein großes Angebot an Information in unterschiedlichster Form. Wie in Deutschland und Frankreich ist zumeist die Schaffung neuer und der Erhalt bestehender Arbeitsplätze übergeordnetes Förderziel. Hinsichtlich der Gründerausbildung im Hochschulbereich kann von einem guten Angebot gesprochen werden.

Der Unternehmensgründer in *Schweden* findet ebenfalls umfangreiche Unterstützung, wenn sie auch nicht ganz so stark ausgeprägt ist, wie in den anderen untersuchten Ländern der EU. Staatlicherseits und von Seiten der Kreditinstitute werden einige Programme angeboten, die Handelskammern hingegen haben kein spezielles Angebot für den Gründer. Die akademische Gründerausbildung hat schon Tradition ist als gut zu bezeichnen.

Auch im *Vereinigten Königreich* existiert eine große Zahl an Gründungshelfern, die auf verschiedene Weise Unterstützungsleistungen bieten. Gerade auch auf dem Sektor der Banken/Kreditinstitute finden Gründer finanzielle aber auch beratende Unterstützung. Berater, Netzwerke und sonstige Gründungshelfer sind ebenfalls zahlreich vorhanden. Auch das Gründerausbildungssystem der Hochschulen ist gut ausgebaut.

Gründer finden in *Polen* keine idealen Bedingungen hinsichtlich einer Unterstützung ihres Vorhabens. Von staatlicher Seite gibt es nur wenig Hilfe, finanzielle Förderprogramme konnten kaum gefunden werden. Auch Beratung und Schulung hält sich in Grenzen. Nicht besser sieht es im Bereich der Kreditinstitute aus, die kaum Interesse an Unternehmensgründern

⁸⁷ Vgl. Klandt et al., Gründungslehrstühle und Klandt, Unternehmerrausbildung.

zeigen und selten bereit sind, ihnen Kredite zu geben. Etwas günstiger ist die Situation hinsichtlich der Kammern und Verbände. Diese bieten zumindest Information und Beratung. Die Gründerausbildung findet in Polen zu einem Großteil in Business Schools statt, von denen in den letzten Jahren einige aufgebaut wurden.

Die Gründungsinfrastruktur in den *USA* ist im Vergleich zu den europäischen Ländern schwächer ausgeprägt. Dies betrifft zum einen die staatliche Unterstützung, zum anderen aber auch die Banken/Kreditinstitute. Sie bieten weder spezielle Förderprogramme (z. B. in Form von günstigen Krediten) noch Beratung oder Information. Der Venture Capital-Markt, insbesondere hinsichtlich der Business Angels ist dagegen besser ausgebaut als in den untersuchten europäischen Ländern. Dies gilt auch für die Gründerausbildung an den Hochschulen. Die *USA* verfügen hier über eine jahrzehntelange Tradition und ein entsprechend sehr gutes Angebot.

Die Gründungsinfrastruktur der beiden einbezogenen asiatischen Länder ist wesentlich übersichtlicher als die der europäischen Länder. Es ist zu beobachten, daß Unterstützungsleistungen in *Singapur und Malaysia* meistens nicht der Schaffung von Arbeitsplätzen dienen, sondern vielmehr auf Innovation und technologischen Fortschritt ausgerichtet sind. In *Singapur* ist das Angebot an Förderprogrammen eingeschränkt und Gründungshelfer sind wenig vorhanden. Die Beurteilung der Förderinfrastruktur *Malaysias* im internationalen Vergleich wird von den befragten malayischen Gründungshelfern als gut oder gar vorbildlich bezeichnet, mit Betonung der Existenz eines eigens für die Unternehmungsgründung und -entwicklung gegründeten Ministeriums. Auch die Ausbildungssituation ist hier gut.

6.3.1 Gründungshelfer und Gründungsförderprogramme

In jedem der untersuchten Länder existiert eine Vielzahl an Gründungshelfern und Förderprogrammen. Die Struktur ist dabei ähnlich; im wesentlichen gibt es staatliche Institutionen, „halbstaatliche“ und private/kommerzielle Helfer. In dieser synoptischen Darstellung werden nicht alle in den einzelnen Studien vorgestellten Helfer und Förderprogramme im Detail dargestellt, da dies zu umfangreich und unübersichtlich wäre. Auch macht es wenig Sinn zu versuchen, sämtliche Institutionen und Programme wiederzugeben. Zum einen ist hier eine verwirrende Vielzahl gegeben, zum anderen sind viele Programme auch von ständigen Änderungen betroffen, so daß die Gefahr der schnellen Veralterung insbesondere der Details besonders groß ist. Ebenso sind EU-übergreifende Förderprogramme nicht Gegenstand der Untersuchung, wobei auch hier in einigen Länderstudien entsprechendes Material aufbereitet wurde. Die Ergebnisse werden jeweils tabellarisch aufbereitet, um einen gewissen Grad an Übersichtlichkeit herzustellen.

Gegenstand der folgenden Ausführungen sind:

- staatliche Einrichtungen;
- Kammern und Verbände;
- Banken und Kreditinstitute;
- Venture Capitalists, Business Angels;
- Unternehmensberater, Steuerberater;
- Technologie- und Gründerzentren;
- sonstige, Netzwerke, Business Plan-Wettbewerbe.

6.3.1.1 (Bundes)Staatliche Einrichtungen

Unter diese Kategorie fallen Ministerien oder auf andere Art der jeweiligen Regierung unterstellte Institutionen. Die folgenden Tabellen geben einen groben Überblick über die Einrichtungen, die entsprechenden Programme und die Förderart. Die staatlichen Förderprogramme und Initiativen sind in manchen Ländern derart zahlreich, daß es unmöglich ist, sie komplett aufzuführen.⁸⁸ Oftmals erwächst auch aus bundesstaatlichen oder bundesländerspezifischen Initiativen (z.B. Gründungs-Offensive NRW GO!) eine weitere Großzahl an regionalen oder kommunalen Programmen, die z.T. sehr spezifisch sind und hier wegen der Komplexität der Förderlandschaft nicht dargestellt werden können. Für den einzelnen Gründer sind sie selbstverständlich von nicht geringerer Relevanz als die im folgenden behandelten Programme. Gerade auf regionaler und kommunaler Ebene existieren in einigen Ländern viele Förderinstitutionen wie bspw. (Beschäftigungs- und) Wirtschaftsförderungsgesellschaften. Auch diese können aufgrund ihrer Vielzahl und ihres vielfältigen Angebots für Unternehmensgründer, Jungunternehmer und KMU hier nicht behandelt werden, obwohl sie sehr wichtige Funktionen in der Gründungsinfrastruktur innehaben.

⁸⁸ So existieren zum Befragungszeitpunkt allein im Vereinigten Königreich ca. 200 staatliche Förderinitiativen, die von fünf verschiedenen Ministerien mit einem Gesamtumfang von £ 632 Millionen (1995/96) finanziert werden. Vgl. Gavron et al., *The Entrepreneurial*, 59.

Tabelle 12: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: Deutschland

Institution	Kurzbeschreibung und Aufgabe der Institution im Gründungszusammenhang	Programm/Art der Förderung (Stand der Einzelinformationen jeweils Sommer 1999)
Bundesanstalt für Arbeit/Arbeitsämter	Motivation Arbeitsloser zur Gründung	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Zuschuß in Form von Überbrückungsgeld</i> (§§ 57–58, SGB III, Zuschuß zur Sicherung des Lebensunterhaltes in Höhe des Arbeitslosengeldes/der Arbeitslosenhilfe für sechs Monate)
Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi)	Förderung von Existenzgründern und KMU auf unterschiedliche Weise	<ul style="list-style-type: none"> – verschiedene Förderprogramme, siehe im einzelnen bspw. unter <i>DtA-Information</i> mittels Broschüren, Leitfäden, CD-ROM, www-Seiten u. ä.
Deutsche Ausgleichsbank DtA (nicht unter Banken/Kreditinstitute, da es sich um öffentliche Bank handelt)	„Gründerbank des Bundes“, soll dort ausgleichend wirken, wo Unternehmensgründer und mittelständische Unternehmen im Wettbewerb benachteiligt sind	<ul style="list-style-type: none"> – <i>ERP-Eigenkapitalhilfe-Programm</i> (EKH – risikogetragenes Darlehn zur Schließung von Eigenkapitallücke; bis 1 Mio. DM, 10 tilgungsfreie Jahre, niedrige Zinsen) – <i>ERP-Existenzgründungsprogramm</i> (ERP – zinsgünstiges Darlehn, bis 1 Mio. DM, 10 Jahre Laufzeit) – <i>DtA-Existenzgründungsprogramm</i> (Darlehn, auch Existenzfestigung und Privatisierung, bis 75 % der Investitionen, max. 50.000 DM) – <i>DtA-Startgeld</i> (Darlehn für Gründer mit relativ geringem Finanzierungsbedarf) – <i>Information</i> mittels Broschüren, Leitfäden, CD-ROM, www-Seiten u. ä. – <i>Beratung vor Ort</i>
Wirtschafts- u. a. Ministerien Bundesländer	Förderung von Existenzgründern und KMU auf unterschiedliche Weise	<ul style="list-style-type: none"> – zahlreiche Förderprogramme, siehe im einzelnen bspw. unter <i>IBNRW</i>, <i>LGH</i> und <i>ZENIT</i> – <i>Information</i> mittels Broschüren, Leitfäden, CD-ROM, Hot-Lines u. ä.
Z. B. Ministerium für Wirtschaft und Mittelstand, Technologie und Verkehr NRW (MVM/MTV)	Förderung von Existenzgründern und KMU auf unterschiedliche Weise	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Gründungs-Offensive GO!</i> mit Förderprogrammen und Unterstützung anderer Art; Initiierung regionaler Förderungen und Aktionen – <i>Information</i> mittels Broschüren, Leitfäden, CD-ROM u. ä.

(Fortsetzung nächste Seite)

(Fortsetzung Tabelle 12)

Institution	Kurzbeschreibung und Aufgabe der Institution im Gründungszusammenhang	Programm/Art der Förderung (Stand der Einzelinformationen jeweils Sommer 1999)
Z. B. Investitionsbank NRW (IBNRW)	Zentrales Förderinstitut in NRW, unterstützt das Land u. a. bei Umsetzung der Wirtschaftspolitik; Abwicklung von Förderprogrammen	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Gründungs- und Wachstumsfinanzierung</i> (Darlehn, 10 bis 20 Jahre Laufzeit, Betriebsmitteldarlehn, Laufzeit 5 bis 6 Jahre; bestimmte Gruppen, z. B. Frauen, die die Voraussetzungen für Förderdarlehn aus den ERP-Programmen nicht erfüllen, erhalten eine zusätzliche Zinsverbilligung)
Z. B. Landes-Gewerbeförderstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (LGH)	Unterstützung der handwerklichen Organisationen bei Planung und Durchführung von Gewerbeförderungsmaßnahmen; Abwicklung von Förderprogrammen	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Meistergründungsprämie NRW</i> (Zuschuß in Höhe von 20.000 DM bei Gründung innerhalb von drei Jahren nach Bestehen der Meisterprüfung) – <i>Meisterinitiative</i> (Zuschuß für Teilnehmer an Meistervorbereitungslehrgängen) – <i>Beratungsprogramm Wirtschaft NRW</i> (Zuschuß zu Beratung von Existenzgründern, jungen Unternehmen (Begleitberatungen) und bestehenden KMU)
Z. B. ZENIT Zentrum für Innovation und Technik in Nordrhein-Westfalen GmbH	Unterstützung des Strukturwandels in NRW durch Hilfestellung für KMU bei Einführung von Innovationen; Abwicklung Förderprogramme	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Finanzielle Absicherung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen</i> (PFAU – Zuschuß zu Personal- und Beratungskosten an Universität/Gesamthochschule als Arbeitgeber von Hochschulabsolvent; Absolvent soll als potentieller Gründer durch die Anstellung Grundsicherung erhalten (halbe BAT I/II-Stelle))

Tabelle 13: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: Frankreich Teil 1

Institution	Kurzbeschreibung und Aufgabe der Institution im Gründungszusammenhang	Programm/Art der Förderung
Conseil National de la Création d'Entreprises (CNCE)	für Unternehmensgründung zuständiger nationaler Rat bestehend aus 40 Mitgliedern, (Repräsentanten von 14 Ministerien, Leiter von Unternehmen und andere qualifizierte Kräfte)	verschiedene Programme wie: <ul style="list-style-type: none"> – <i>Esprit d'Entreprise</i> (Förderung des Unternehmergeists insbesondere der nachwachsenden Generationen über Partnerschaften mit Schulen und Hochschulen) – <i>Financement</i> (Informationen über das bestehende Finanzierungsinstrumentarium; Erarbeitung von Vorschlägen für die Entwicklung dieser Instrumente) – <i>Multimédia d'information</i> (Förderung der Kommunikation zu Unternehmensgründern und Gründungshelfern über moderne Medien wie bspw. Internet) – <i>Essaimage</i> (Beobachtung erfolgreicher Unternehmen und Veröffentlichung der gesammelten Erfahrungen, um zu einer höheren Überlebensquote neuer Organisationen beizutragen).
Agence pour la Création d'Entreprises (APCE)	Ist mit der Durchführung der ausschließlich der Sensibilisierung und Information dienenden Programme (s. o.) des CNCE beauftragt.	<ul style="list-style-type: none"> – s. o. CNCE – <i>Compte de Développement Industriel</i> (CODEVI – Kredite für KMU aus den Bereichen Landwirtschaft, Industrie, Handel und Dienstleistung)
Agence Nationale de Valorisation de la Recherche (ANVAR)	Förderung des Gebrauchs hoch innovativer und marktrelevanter Spitzentechnologie in französischen Unternehmen	<ul style="list-style-type: none"> – <i>kostenlose Erstellung von Geschäftsplänen</i> – <i>Subvention</i> (für Unternehmen bis 1 Jahr alt) – <i>rückzahlbare Prämie</i> (für Unternehmen bis 3 Jahre alt) – <i>Entreprendre en France</i> (Nutzung des Netzwerkes)
Société Française de Garantie des Financements des PME (SOFARIS)	staatliche Organisation zur Vergabe von Kreditbürgschaften; Engagement zielt auf Förderung unternehmerischer Investitionstätigkeit auf französischem Staatsgebiet	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Fonds de Garantie Création</i> (Bürgschaften und Kredite)

(Fortsetzung nächste Seite)

(Fortsetzung Tabelle 13)

Institution	Kurzbeschreibung und Aufgabe der Institution im Gründungszusammenhang	Programm/Art der Förderung
Ministre de l'Economie et des finances	Arbeitsplätze schaffen	<ul style="list-style-type: none">– <i>Livret d'Epargne Entreprise</i> (Aufnahme eines unternehmensbezogenen Sparbuches bei einem Kreditinstitut in bestimmter Höhe berechtigt Gründer zur Inanspruchnahme eines günstigen Kredites)– <i>Steuerbefreiungen und -ermäßigungen</i> (Befreiung von den Gewinnsteuern; Einkommensteuerermäßigung für Einkünfte aus Kapitalvermögen; Befreiung von Sozialabgaben für Beschäftigte)

Tabelle 14: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: Frankreich Teil 2

Institution	Kurzbeschreibung und Aufgabe der Institution im Gründungszusammenhang	Programm/Art der Förderung
Arbeitsministerium	Arbeitslose zur Gründung motivieren	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Aides aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise</i> (ACCRE – umfangreichere Version des deutschen Überbrückungsgeldes, da Gründer während des ersten Geschäftsjahres von Beiträgen für die Sozial- und Krankenversicherung befreit ist und zusätzlich Beratungszuschuß erhält)
Institut de Développement Economique et Social (IDES)	Institut für ökonomische und soziale Entwicklung	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes</i> (F.G.I.F. – Bürgschaftsfonds für Gründung, Übernahme, Weiterentwicklung von Unternehmen durch Frauen)
Agence de Gestion du Fonds pour l'Insertion Professionnelle des Personnes Handicapées (AGEFIPH)	für die berufliche Integration Behinderter zuständige Institution	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Gründungshilfe für Behinderte</i> (Subvention von maximal 50% des Investitionsbedarfs; Finanzierung einer Bildungsmaßnahme über 250 Stunden und die Begleitung der Unternehmensführung während der ersten Bestehensjahre des Unternehmens)
Banque du Développement des Petites et Moyennes Entreprises (BDPME) (nicht unter „Banken“, da überwiegend im Besitz der Republik Frankreich, vergleichbar mit der DtA in Deutschland)	Erleichterung des Zugangs zu Krediten für KMU; Beitrag zur Entwicklung der Wirtschaft und zur Schaffung von Arbeitsplätzen	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Mittel- und langfristige Investitionskredite</i> – <i>Contract de Développement</i> (ähnlich EKH in Deutschland) – <i>Vorfinanzierung öffentlicher Aufträge</i> – <i>Bürgschaften/Garantien</i> – <i>Leasing von Immobilien und Betriebsausstattung</i>

Tabelle 15: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: *Niederlande Teil 1*

Institution	Kurzbeschreibung und Aufgabe der Institution im Gründungszusammenhang	Programm/Art der Förderung
Wirtschaftsministerium	Schaffung eines „healthy economic climate“ durch Modifikation steuerlicher und administrativer Regelungen und Schaffung besonderer Anreize für Unternehmensgründer	<ul style="list-style-type: none"> – Bürgschaftsprogramm „<i>Regeling borgstelling MKB-Kredieten Program</i>“ (BBMKB – Der Staat tritt dabei als Bürge gegenüber der Bank auf, bestimmter Teil der Darlehenssumme muß vom Unternehmer selbst aufgebracht werden.) – Beteiligung an Privatinitiativen wie die „<i>Mini Enterprise Foundation</i>“ (Die Stiftung wurde zusammen mit einer Privatbank, zwei Unternehmensverbänden und dem Ministerium ins Leben gerufen, mit dem Ziel, 16- bis 25-jährigen Schülern und Studenten Entrepreneurship näher zu bringen, indem sie mit Unterstützung von Experten ein „Mini Unternehmen“ gründen.)
Finanzministerium	steuerliche Anreize für Unternehmensgründung und KMU bieten	<ul style="list-style-type: none"> – Einkommensteuervergünstigungen für Selbständige (<i>Starter- und Selbständigenabzug</i>) – Einkommensteuervergünstigung, wenn Ehepartner im Betrieb mitarbeitet (<i>Mitarbeiterabzug</i>) – Minderung der Bemessungsgrundlage Unternehmensvermögen (<i>Vermögensabzug</i>) – Abzug eines Teils der Aufwendungen für Betriebsmittel bei Einkommensermittlung (<i>Investitionsabzug</i>) – Aktivierung von Familienkapital (<i>Tante-Agathe-Regelung</i>), Privatarlehnsgeber darf 8 Jahre einen Betrag von der zu zahlenden Einkommensteuer abziehen
Ministerium für soziale Angelegenheiten	Schaffung gründungsfördernder Maßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Kreditgewährung</i> über gemeindlichen Sozialdienst für gründungswillige Arbeitslose und Sozialhilfeempfänger – <i>finanzielle Unterstützung</i> von aufgrund Einkommenschwierigkeiten „gescheiterten“ Unternehmen – <i>Darlehn</i> über die Sozialversicherungsbehörde
Nationale Prüfstelle für Gesundheit	Information bzgl. zutreffender spezifischer Auflagen	– <i>Information</i> speziell für Gründer
Finanzämter	Information über steuerlich relevante Gegebenheiten	– <i>Information</i> von Gründern über Hotline und Internet

Tabelle 16: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: *Niederlande Teil 2*

Institution	Kurzbeschreibung und Aufgabe der Institution im Gründungszusammenhang	Programm/Art der Förderung
Senter Institut	Teil des Wirtschaftsministeriums, führt in dessen oder im Auftrag anderer Regierungsautoritäten die meisten F&E-Programme aus; Ziel: innovative Unternehmen auf Finanz- und Informations-ebene auf dem Gebiet der Technologie, Energie und Umwelt fördern, unterstützen und beraten	– verschiedene Programme wie <i>Research and Development Program</i> (WBSO – Lohnsteuererleichterung bis zu 32,5% auf die gezahlten Gehälter, der im F&E-Bereich tätigen Mitarbeiter); <i>Technical Cooperation Development Scheme</i> (Subventionen für gemeinschaftliche F&E-Projekte, die 37,5% der anfallenden Kosten decken); <i>Sonderabschreibung für F&E Laboratorien</i> ; <i>Technical Development Loan</i> (staatl. Kredit);
Nederlandse Maatschappij voor Energie en Milieu BV (NOVEM)	unterstützt Unternehmensgründer bei Einführung energiesparender Maßnahmen für deren Geschäftsräume und Produktionsprozesse und die Entwicklung energiesparender und umweltfreundlicher Produkte	– finanzielle oder beratende Unterstützung auch von Gründungsunternehmen durch Programme wie <i>Energy Saving Subsidies Decree</i> (BSE); <i>Industrial Energy Saving Tenders Decree</i> (TIEB); <i>Environmentally-friendly Product Development Loan Scheme</i> (MPO loan); <i>Environmental Technology Incentive Scheme</i>
Bureau Persoonlijke Voorlichting van VROM und infoMil	Teil des Ministeriums für Umwelt, an den sich der Entrepreneur mit allgemeinen Fragen betreffend Umweltgesetzen und -richtlinien wenden kann	– <i>Beratung und Information</i>
EVD Informatiecentrum (EIC)	Informationsweitergabe an Gründer und Unternehmer	– <i>Informationen</i> über ausländische Märkte, Sektoren, Subventionen; Weitergabe von Adressen und Statistiken – <i>Kundenorientierte Beratung</i>
Örtliche Gebietskörperschaften	Unterstützung bei Suche nach und Finanzierung des adäquaten Grundstücks/der Räumlichkeit	– <i>Beratung, Information und finanzielle Hilfe</i> ; je nach Gemeinde unterschiedlich stark ausgeprägt

Tabelle 17: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: Schweden

Institution	Kurzbeschreibung und Aufgabe der Institution im Gründungszusammenhang	Programm/Art der Förderung
ALMI (23 regionale Gesellschaften in Mitbesitz der Landtage/Gemeinden)	Zuwachs und die Erneuerung der kleinen und mittelständischen Unternehmen fördern; Finanzierungslösungen und eigenes Risikokapital als Komplement zu anderen Finanzierungen vermitteln sowie Kontakte mit Netzwerken und anderen Akteuren der gleichen Gruppe anbieten	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Gründungskredit</i> (wie Eigenkapitalhilfe in Deutschland) – <i>spezieller Kredit für Gründerinnen</i> – <i>Kredite</i> im Rahmen von Entwicklungsprogrammen und Innovationsförderung – <i>Bürgschaften</i> zur Förderung der Expansion oder für Investitionen in Innovation und Technologie – <i>Information und Beratung</i> auf den Gebieten Ökonomie, Finanzierung, Marketing, Technik, Produktion, Produktentwicklung, Export, Marktstrategie, Informations-technologie, Patentfragen sowie EU-Fragen – <i>Vermittlung von Kontakten, Aufbau von Netzwerken</i>
NUTEK Wirtschaftsförderungs- und Technikentwicklungsbehörde	dem Wirtschaftsministerium unterstellte zentrale Behörde für Fördermittelfragen; Anregen der industriellen Entwicklung und des Wettbewerbs über Netzwerkaufbau	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Seed-Financing-Programme</i> (Kredit oder Kapitalzuschuß mit Tantiemen oder Garantien für Bankkredite oder technischen Mißerfolg) – <i>Startlinien</i> (Beratung und Information per kostenloser Telefonservicenummer) – <i>Information</i> mittels Broschüren u. ä.
Industrifonden	Stimulierung des industriellen Wachstums	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Mitfinanzierung</i> von industriellen Entwicklungsprojekten und Markteinführungen (Kredit, Kreditgarantie, Projektgarantie) – <i>Eigenkapital</i> an kleine und mittlere Entwicklungsunternehmen (konvertierbare Kredite, nachrangige Schuldverschreibung, direkte Beteiligung)
Stiftelsen Innovationscentrum (SIC)	SIC soll zur Verbesserung des Innovationsklimas in Schweden beitragen.	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Innovationsbeitrag</i> für Voruntersuchungen zur technischen und wirtschaftlichen Bewertung eines Projektes – <i>Entwicklungsunterstützung</i> durch Kredit
Arbetsämter	Motivation Arbeitsloser zur Gründung	– <i>Gründungszuschuß</i> (vergleichbar Überbrückungsgeld in Deutschland)
Steuerbehörde	Gründer und Unternehmer unterstützen	– <i>Beratung, Information und Gründerkurs</i>
Provinzialregierung/Landwirtschaft	Unterstützung von Landwirtschafts- und Gartenbetrieben	<ul style="list-style-type: none"> – <i>staatliche Kreditgarantien, direkte Kredite und Staatszuschüsse</i> – <i>Beratung</i>

Tabelle 18: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: Vereinigtes Königreich

Institution	Kurzbeschreibung und Aufgabe der Institution im Gründungszusammenhang	Programm/Art der Förderung
Department of Trade and Industry	Förderung von Existenzgründern und KMU auf unterschiedliche Weise	<ul style="list-style-type: none">– finanzielle Unterstützung der TECs (Training and Enterprise Councils)– <i>Loan Guarantee Scheme</i> (Bürgschaft deckt generell bis zu 70% der Außenstände eines Darlehn)– <i>Enterprise Investment Scheme</i> (Eigenkapitalfinanzierung für Kleinunternehmen organisieren, indem sowohl formellen (Venture Capitalists) als auch informellen Kapitalgebern (Business Angels) Steuererleichterungen auf ihre Investitionen in diese Kleinunternehmen gewährt werden)– <i>Prince's Youth Business Trust</i> und <i>Prince's Scottish Youth Business Trust</i> (Fördergelder und Niedrigzins-Darlehn speziell für junge Leute zwischen 18 und 29 Jahren, die nicht das Kapital für eine Unternehmensgründung aufbringen können. Ferner weitergehende Beratung, Weiterbildung und Marketing Unterstützung für die geförderten jungen Unternehmer)– <i>Enterprise Initiative</i> (finanzielle Hilfe für Unternehmensberatungsprojekte für KMU bezogen auf die Gebiete Design, Planung und Marketing)– <i>College Business Partnerships</i> (Partnerschaften zwischen dem DTI, Universitäten und KMU, um Letztere von neuesten Technologien und gut ausgebildeten Human Resources profitieren zu lassen)– allgemein <i>Beratung und Information</i>
Dep. for Education and Employment (DFEE)	Unterstützung der Aus- und Weiterbildung von kleinen und mittleren Unternehmern	<ul style="list-style-type: none">– Hauptsponsor der TECs– <i>Small Firms Training Loans</i> (Darlehn für Weiterbildungskosten bzw. für Beratungskosten bzgl. Weiterbildung)
Inland Revenue, Contributions Agency, HM Customs & Excise	Aufklärung des potentiellen Gründers und (Jung)unternehmers über Rechte und Pflichten gegenüber diesen Behörden sowie anderen Personen und Institutionen	<ul style="list-style-type: none">– umfangreiche <i>Information</i> über Broschüren, Hotlines u. ä.– <i>Beratung</i>

Tabelle 19: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: Polen

Institution	Kurzbeschreibung und Aufgabe der Institution im Gründungszusammenhang	Programm/Art der Förderung
Arbeitsamt	Realisierung der staatl. Beschäftigungspolitik auf lokaler und regionaler Ebene	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Darlehn für Arbeitslose</i>, die ein Unternehmen gründen möchten – <i>Darlehn für Unternehmen</i>, die neue Arbeitsplätze schaffen wollen – <i>Finanzierung der Gründerausbildung</i> für Arbeitslose
Stadt- und Gemeindeverwaltung	haben oft spezielle Organisationseinheiten, die für Unternehmensförderung zuständig sind und die Investitionen in die lokale bzw. regionale Wirtschaft zum Ziel haben	<ul style="list-style-type: none"> – <i>allgemeine Informationen</i> für Gründer und Investitionsförderungen – <i>Information über Grundstücke</i> und Objekte, die gewerblich genutzt werden können – <i>Vermittlung von Partnern</i>, die zusammenarbeiten möchten
Beratungszentren in den landwirtschaftlichen Regionen	Beratung und Ausbildung von Gründungswilligen im ländlichen Raum	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Allgemeine Gründungsberatungen</i> – <i>Hilfe</i> beim Aufstellen eines Businessplans, bei der Buchführung, der Erstellung eines Marketingkonzeptes und der Unternehmensführung

Tabelle 20: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: USA

Institution	Kurzbeschreibung und Aufgabe der Institution im Gründungszusammenhang	Programm/Art der Förderung
Ministerien wie Dep. of Commerce, Agriculture, Defense, Energy, Transportation	Verwaltung von Bundesprogrammen zur Unterstützung verschiedener Zielgruppen überwiegend bei Wachstum und Festigung	– finanzielle Förderung unterschiedlicher Art
Small Business Administration (SBA)	1953 als unabhängige Kommission gegründet, ist direkt dem Büro des Präsidenten beigeordnet; in 1996 gab es 84 Büros der SBA; Verwaltung von Gründungsförderprogrammen, Unterstützung von KMU	<ul style="list-style-type: none">– 5 <i>Bürgerschaftsprogramme</i> von US-\$ 100.000 bis 1 Mio. für unterschiedliche Zwecke wie Maschinenkauf, Überbrückung von Kapitalengpässen; keine Einschränkungen– Überwachung und finanzielle Unterstützung der <i>Small Business Investment Companies</i> (SBIC), private Investmentunternehmen, die KMU mit Risikokapital versorgen– Koordination und Förderung einer Vielzahl von beratenden Programmen wie <i>Small Business Development Center</i> (SBDC – bieten unentgeltliche Beratung); Service Corps of Retired Executives (SCORE – machen das Wissen erfahrener Praktiker jungen Unternehmen zugänglich); Business Information Center (BIC – Informationscentren auf dem neuesten Stand der Technik); Angel Capital Electronic Network (ACE-Net – unterstützt Kapitalsuche für KMU in der Größenordnung von \$ 250.000 bis \$ 5 Mio.)

Tabelle 21: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: Singapur

Institution	Kurzbeschreibung und Aufgabe der Institution im Gründungszusammenhang	Programm/Art der Förderung ^{a)}
Singapore Productivity and Standards Board (SPSB)	Unterstützung von Wachstum und Expansion lokaler Unternehmen	– <i>Local Enterprise Finance Scheme</i> (LEFS – Wachstumsfinanzierung)
Enterprise Promotion Centres (EPC)	effektives Management aufbauen und Entscheidungseffektivität verbessern	– <i>Start-up Local Enterprise Upgrading Programme</i> (Start-up – unterstützende Finanzierung zum Aufbau eines effizienteren Managements)
Economic Development Board (EDB)	Förderung der Geschäftsbeziehungen zwischen lokalen Zulieferern und multinationalen Unternehmen	– <i>Local Industry Upgrading Programme</i> (LIUP – keine Angaben über Förderart)

a) Programme, die sich ausschließlich an Gründer richten, konnten nicht identifiziert werden. Es existieren aber einige Förderprogramme für KMU in der Wachstumsphase wie die in der Tabelle dargestellten. Eine umfassende Übersicht findet sich in Government Development Assistance Programmes, SPSB-Broschüre, Singapur 1997. Vgl. auch <http://www.psb.gov.sg/leuc/helpdesk/gdap/category.html>, S.1/3, vom 25.05.1998.

Tabelle 22: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: *Malaysia*

Institution	Kurzbeschreibung und Aufgabe der Institution im Gründungszusammenhang	Programm/Art der Förderung
Ministry of Entrepreneur Development (MED)	ist als übergreifende Institution für Unternehmungsgründungen eine der wichtigsten staatl. Einrichtungen; Ziel: Entwicklung neuer und bestehender Unternehmer zu mehr Qualität, Erfolg und Wettbewerbsfähigkeit in potentiellen und wachsenden Wirtschaftssektoren	<ul style="list-style-type: none"> – <i>zahlreiche Programme</i> über untergeordnete Institutionen z.B. MARA, ETD (s.u.) – <i>Tabu Ushawan Baru (TUB)</i> – <i>Small Enterprise Finance Fund (SEFF)</i>
Ministry of International Trade and Industry (MITI)	internationale Interessenvertretung Malaysias; Verbesserung der industriellen Aktivitäten, um das Wachstum der Volkswirtschaft zu sichern und die VISION 2020 zu realisieren	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Pioneer Status</i> (partielle Befreiung der Einkommensbesteuerung für fünf Jahre) – <i>Fund for Small and Medium Industries (FSMI)</i> – <i>New Entrepreneurs Fund</i> (NEF – 1989 für Bumiputera^{b)} -Unternehmer, die in den Bereichen Produktion, Landwirtschaft, Tourismus und Export tätig werden wollen)
Malaysian Industrial Development Authority (MIDA)	dem MITI unterstellt; für KMU und für Gründer wichtige, beratende Förderer	– keine Angaben
Small and Medium Industries Development Corporation (SMIDEC)	dem MITI unterstellt; für KMU und für Gründer wichtige, beratende Förderer	– keine Angaben
Majlis Amanah Rakyat (MARA)	Instrument innerhalb der Entwicklungs- und Bildungspolitik Malaysias, um speziell die Bumiputeras als Unternehmer auszubilden	– keine Angaben

(Fortsetzung nächste Seite)

(Fortsetzung Tabelle 22)

Institution	Kurzbeschreibung und Aufgabe der Institution im Gründungszusammenhang	Programm/Art der Förderung
Entrepreneurship Training Division	MED unterstützt, Förderung der Unternehmerrkultur in Schulen, Universitäten und in der Öffentlichkeit; Förderung von Managementfähigkeiten und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, Dynamik und Fachkenntnisse von Unternehmern	<ul style="list-style-type: none">– <i>Jungunternehmer-Programme</i> und Start-up-Unternehmer-Programme– <i>Programme für junge Studenten</i> in frühen Semestern– <i>Unternehmungsgründungskultur-Prog.</i> in elektron. und konventionellen Medien– Förderung erfolgreicher Unternehmer durch <i>spezielle Programme</i>– <i>Spezielle Kurse</i> für den Tourismusbereich– <i>Unternehmerische Netzwerke</i>– <i>Forschungs- und Entwicklungsprogramme</i>
Ministry of Youth	Unterstützung und Motivation junger Gründer	<i>Finance Schemes</i> (für Gründer von 18 bis 38 Jahre)

b) Die Bevölkerung Malaysias kann in zwei Gruppen aufgeteilt werden. Die sogenannten Bumiputeras als Personen mit historischer und kultureller Affinität zu ihrem Land und die Nicht-Bumiputeras. Die ersten sind Gruppen, zu denen Malays, Kadazans, Ibans, Orang Aslis und andere „indigenous people“ (vgl. Price Waterhouse, Business in Singapore, 4) gehören.

6.3.1.2 Kammern und Verbände

Die untersuchten Länder verfügen meist über ein gut ausgebautes Kammer-System. Hinzu kommen eine Vielzahl von Unternehmerverbänden u. ä.

In *Deutschland* gibt es 55 Handwerkskammern und 46 Zentralfachverbände des Handwerks, die im Zentralverband des Deutschen Handwerks zusammengeschlossen sind. Die Handwerkskammern sind Körperschaften des öffentlichen Rechts. Für jeden Handwerksbetrieb besteht Pflichtmitgliedschaft. Die Kammern bieten ihren Mitgliedern ein breites Spektrum von Dienstleistungen an, das von technischer, betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Beratung bis hin zur Beratung in der beruflichen Bildung reicht.⁸⁹ Das Angebot für den Existenzgründer bzw. den Handwerksunternehmer ist in den einzelnen Kammern unterschiedlich. Es kann aber davon ausgegangen werden, daß jede Kammer zumindest kurze Beratungen anbietet.⁹⁰ Auch geben sie teilweise umfangreiches Informationsmaterial weiter oder bieten eine Betriebsbörse für Existenzgründer, die einen Betrieb übernehmen wollen, an.⁹¹ Durchaus üblich ist auch die Unterstützung bei der Erstellung eines Unternehmenskonzeptes oder Hilfestellung bei der Markterkundung.⁹² Angaben über das Volumen der Inanspruchnahme der Leistungen konnten nicht recherchiert werden.

Die 82 Industrie- und Handelskammern Deutschlands sind im Deutschen Industrie- und Handelstag (DIHT) zusammengeschlossen.⁹³ Bei den IHKn handelt es sich um eigenverantwortliche öffentlich-rechtliche Körperschaften, nicht jedoch um Behörden. Alle deutschen inländischen Unternehmen (außer Handwerksbetriebe, freie Berufe und landwirtschaftliche Betriebe) müssen Mitglied einer IHK sein und einen ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit entsprechenden Pflichtbeitrag zahlen. Die Leistungen der IHKn sind vielfältig, wenn dies auch nicht immer von den Mitgliedern so gesehen wird.⁹⁴ Das Angebot für Existenzgründer und KMU ist in den einzelnen Kammern unterschiedlich. Die meisten bieten Existenzgründer-Seminare, Gründungsberatungen und Informationsmaterial (Broschüren, Leitfäden usw., deren Herausgeber oft auch andere Institutionen als die Kammer sind, wie bspw. das BMWi oder die Deutsche Ausgleichsbank) an. Teilweise,

⁸⁹ Vgl. ZDH/org_hwk/o.S.

⁹⁰ Eine Stichprobe von sechs Kammern im Internet läßt diese Aussage zu.

⁹¹ Z. B. Handwerkskammer Dortmund, vgl. <http://www.hwk-do.de/service/service.htm> (10.08.99).

⁹² Z. B. Handwerkskammer Kassel, vgl. <http://www.hwk-kassel.de/beratungsstellen/existenzgründung.html> (10.08.99).

⁹³ Vgl. DIHT, Aufgaben, 1.

⁹⁴ Bezugnehmend auf ein Gespräch mit einem Experten, der hier nicht genannt werden möchte.

aber nicht grundsätzlich, sind diese Angebote kostenlos. Die bayerischen IHKn haben eine Gründer-Hotline eingerichtet, über die erste grundlegende Informationen zum Weg in die Selbständigkeit gegeben werden; dies sind bspw. Fragen zu Formalitäten, zur Rechtsform und zu Finanzierungshilfen.⁹⁵ Weitere Angebote sind spezielle Existenzgründersprechtage, Existenzgründerbörsen und Unternehmensnachfolgebörsen. Einige IHKn verfügen über Beraterpools, so daß problembezogen Berater benannt werden können. Die Angebote der einzelnen Kammern können sich sehr unterscheiden, eine „Grundversorgung“ für den Gründer und für junge KMU dürften aber alle leisten.⁹⁶

Verbände sind nicht unbedingt Teil der Gründungsinfrastruktur, im Hinblick auf KMU und Selbständige nehmen sie aber durchaus wichtige Funktionen wahr. Die Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V. ASU⁹⁷ ist ein Unternehmerverband, dem ca. 7.000 Eigentümer-Unternehmer angehören. Kleine bzw. Kleinstunternehmen werden hier nicht vertreten, da ein Unternehmen mindestens 10 Mitarbeiter und einen Jahresumsatz von mindestens 2 Mio. DM haben muß, um Mitglied zu werden. Ansonsten stellt sich die ASU als politische Interessenvertretung der selbständigen Unternehmer dar und bietet zudem einige Serviceleistungen wie Seminare, Kontaktvermittlung, Faltblätter, Broschüren usw.

Organisatorisch eigenständiger Teil der ASU ist der Bundesverband Junger Unternehmer BJU, dem ASU-Mitglieder angehören, die noch nicht 40 Jahre alt sind. Wie die ASU ist auch der BJU in 52 Regionalkreise gegliedert.

Speziell an gründungswillige Frauen und Jungunternehmerinnen richten sich gleich mehrere Verbände. Zu nennen ist bspw. der Verband deutscher Unternehmerinnen e.V. (VdU)⁹⁸, der die Interessen mittelständischer Unternehmerinnen aller Branchen vertritt. Von Jungunternehmerinnen bzw. von zukünftigen Unternehmerinnen im Falle einer Familiennachfolge wird ein verringerter Mitgliedsbeitrag verlangt. Der Verband bietet Informationen und Weiterbildung sowie Veranstaltungen zu Fragen aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. Hauptanliegen ist es, der Stimme von Unternehmerinnen auf kommunaler, Länder- und Bundesebene mehr Gewicht zu verleihen. Als weiterer Frauenverband soll noch kurz der B.F.B.M – Verband der Frau im freien Beruf und im Management e.V.⁹⁹ vorgestellt werden, der sich

⁹⁵ Vgl. IHK für Augsburg und Schwaben, Existenzgründungsberatung, 1.

⁹⁶ Ein umfangreiches Angebot bietet bspw. die IHK Augsburg und Schwaben (<http://www.augsburg.ihk.de/leistungen/10021.htm> (11.08.99)) oder die IHK Ostwestfalen zu Bielefeld (<http://www.bielefeld.ihk.de> (11.08.99)).

⁹⁷ Vgl. zu den folgenden Informationen: <http://www.asu.de> (11.08.99).

⁹⁸ Vgl. zu den folgenden Informationen: <http://www.vdu.de> (11.08.99).

⁹⁹ Vgl. zu den folgenden Informationen: <http://www.bfbm.de> (12.08.99).

auch ausdrücklich an Existenzgründerinnen richtet. Hauptsächlich geht es darum, ein Netzwerk zu schaffen, es werden aber auch Vorträge und Workshops zu verschiedenen Themen des unternehmerischen Alltags durchgeführt.

Außer den genannten Verbänden existiert in Deutschland eine Vielzahl an Berufsverbänden, die (auch) Interessen Selbständiger oder Freiberufler vertreten, die hier nicht weiter aufgeführt werden sollen. Beispielhaft sei lediglich der „Deutscher Journalisten Verband e. V.“ genannt (Gewerkschaft der Journalistinnen und Journalisten), der einen speziellen Service für „Freie“ unter dem Stichwort „Unternehmen Journalismus“ bietet. Der Service besteht u. a. in Beratungen zu „allen Themen rund um die Tätigkeit als selbständiger Journalist“¹⁰⁰ und einer Finanzierung aus Streikfonds im Streikfall.

Für die 125 in *Frankreich* ansässigen Handwerkskammern (Chambres de Métiers CM) ist die Gründung und Übernahme von Unternehmen von großer Bedeutung.¹⁰¹ So organisieren sie Einführungsveranstaltungen in Unternehmensführung, deren Teilnahme Voraussetzung für die Eintragung in die Handwerksrolle ist. Etwa jede zweite Kammer bietet zusätzlich Langzeitkurse von 250 bis 300 Stunden an, um die Qualität der Unternehmensgründungen zu verbessern. Dieses Angebot ist nicht kostenlos, die Teilnehmer müssen Gebühren dafür zahlen. Es werden auch Beratungsgespräche angeboten, die kostenlos sind, da sie durch Mitgliedsbeiträge und vom Staat finanziert werden.¹⁰²

Die Aufgabe der über 180 französischen Industrie- und Handelskammern¹⁰³ besteht zunächst in der Interessenvertretung und Unterstützung der Gewerbetreibenden in ihren Bezirken.¹⁰⁴ Im Rahmen des Netzwerks „Entreprendre en France“ kommt den Industrie- und Handelskammern die Leitung der „Espaces Entreprendre“¹⁰⁵, die im April 1997 in 149 Industrie- und Handelskammern anzutreffen waren, zu.

Zusätzlich führen die meisten dieser Kammern kostenpflichtige Gründungskurse unterschiedlichen Inhalts und unterschiedlicher Dauer durch.

¹⁰⁰ DJV, Journalismus, 1.

¹⁰¹ Vgl. auch im folgenden Létowski, Die Unternehmensgründung, 62.

¹⁰² Vgl. Larrera de Morel et al., Evaluation des aides, 56.

¹⁰³ Im französischen: Chambres de Commerce et d'Industrie – CCI. Die Informationen zu diesem Netzwerk stammen, soweit nicht besonders gekennzeichnet, aus dem Expertengespräch mit Herrn Saingré, dem Beauftragten der Industrie- und Handelskammer in Paris für das Netzwerk „Entreprendre en France“.

¹⁰⁴ Vgl. Létowski, Die Unternehmensgründung, 62.

¹⁰⁵ Vgl. Ausführungen zum Netzwerk „Entreprendre en France“ unter Kapitel 6.3.1.7.

Bereits vor der Gründung des „Entreprendre en France“ hatten sich die Industrie- und Handelskammern mit der speziellen Zielsetzung der Gründungsförderung zum Netzwerk „CCI Création pour la Création d'Entreprises“ zusammengeschlossen. Der Bekanntheitsgrad der CCI ist als sehr hoch einzuschätzen, was auch auf ihre Leistungen für Unternehmensgründer zutrifft. Dies geht u. a. aus der hohen Anzahl der durchgeführten Beratungsgespräche hervor.

Ähnlich wie in Deutschland sind die 20 *niederländischen* Industrie- und Handelskammern (Kamer van Koophandel en Fabrieken) öffentlich-rechtliche Körperschaften mit gesetzlich festgelegten Aufgaben und Zuständigkeiten. Bei ihnen müssen sich alle Unternehmen mit einer Rechtsform im „Handelsregister“ registrieren lassen. Ausgeschlossen von der Zwangsmitgliedschaft sind lediglich Freiberufler und landwirtschaftliche Ein-Mann Betriebe.

1995 waren rund 500.000 Unternehmen mit insgesamt 850.000 Niederlassungen und Betrieben bei den Kammern eingetragen. Mehr als 70% davon sind Kleinbetriebe mit weniger als 10 Mitarbeitern. Die finanzielle Aufsicht über die Kammern übt das Wirtschaftsministerium aus, staatliche Zuschüsse erhalten die Kammern aber nicht. Sie finanzieren sich v. a. aus den Jahresbeiträgen der Mitglieder, wobei sich die Höhe des Beitrags auch hier nach dem Unternehmenskapital richtet (Profitprinzip).

Neben den gesetzlich festgelegten Arbeitsbereichen, wie z. B. dem Führen des Handelsregisters, liegen die Hauptaufgaben der Kammern in den Niederlanden in der Beratung von Unternehmern. Vor allem Kleinbetrieben bieten die Handelskammern umfangreiche Beratungs- und Fortbildungsmöglichkeiten.¹⁰⁶ Gerade die Beratungstätigkeit der Kammern wurde jedoch schon seit längerer Zeit stark diskutiert, denn nach Auffassung des Wirtschaftsministeriums hat sich diese Tätigkeit im Laufe der Jahre zu stark ausgedehnt, so daß sie eine Konkurrenz zu den kommerziellen Beratungsinstitutionen darstellte. Seit Anfang des Jahres 1998 wurde daher der Versuch unternommen, die Kompetenz- und Aufgabenbereiche der Handelskammer neu zu regeln: die Beratung für bereits etablierte KMU soll nunmehr nicht mehr durch die Kammer erfolgen. Ihre Beratungstätigkeit soll sich ausschließlich auf Existenzgründer beschränken. Mehr denn je ist es nun ihre Aufgabe, potentielle Gründer auf die Selbständigkeit vorzubereiten.

Vor der Umstrukturierung haben die einzelnen Kammern ihre Kurse selbst gestaltet; nun wurde das Kursangebot für Gründer modifiziert und (u. a. aus Kostengründen) für alle Kammern des Landes vereinheitlicht. Die

¹⁰⁶ Vgl. Roser, Prüfstand, o. S.

Kurse müssen so ausgerichtet sein, daß sie nicht in Konkurrenz zu kommerziellen Beratungsunternehmen stehen, für die Kammern eine nicht ganz leichte Aufgabe. Als wichtigstes Instrument innerhalb der Kurse gilt der „Leitfaden zur Erstellung eines Businessplans“¹⁰⁷. Der Kursbeitrag ist rein kostendeckend. So soll verhindert werden, daß die Kammern mit diesen Gründerkursbeiträgen andere Tätigkeiten finanzieren.

Die NIMA (Nederlands Instituut voor Marketing) ist eine Organisation, die das Ziel verfolgt, marktorientierte Ideen und Produkte niederländischer Unternehmen in Industrie und Handel zu fördern. Neben dem Austausch von Fachwissen, Information und Erfahrung, führt diese Organisation Marktforschung auf sämtlichen Gebieten durch. Dem potentiellen Entrepreneur bietet dieser Verband (für einen jährlichen Beitrag) ein weites Netzwerk an Kontaktpersonen und Informationen, die ihm bei der Gründung seines Unternehmens hilfreich und nützlich sein können.¹⁰⁸

Die „Royal Association MKB Nederland“ ist mit 140.000 Mitgliedern der größte Unternehmerverband in den Niederlanden. Er vertritt die Interessen von 125 Branchen und ist mit 600 lokalen und regionalen Einrichtungen im ganzen Land präsent. Durch den engen Kontakt zu Ministern, Abgeordneten, Staatssekretären und Beamten will die MKB Nederland aktiv am politischen Geschehen teilnehmen bzw. ihre Interessen bei politischen Entscheidungen berücksichtigt wissen. Einige der von MKB geforderten politischen Änderungen sollen hier kurz genannt werden:

- Verbessertes steuerliches Klima für Unternehmensgründer,
- Minderung der Sozialversicherungsbeiträge für Unternehmer,
- Verbesserung der Ausbildung,
- Verbesserter Zugang zu neuen Technologien.

Zu MKB gehört eine eigene Unternehmensberatung für KMU. Die MKB Adviseurs, ein Joint Venture von MKB Nederland und der ING Bank, kann von allen, dem Verband angehörigen Mitgliedern für ein relativ geringes Entgelt in Anspruch genommen werden. Alle Mitglieder erhalten zudem das Magazin „Ondernemen“, das sie über neue Entwicklungen auf dem Gründungs- und KMU-Sektor informiert. Diese und andere Informationen können auch über das MKB-Netz abgefragt werden.¹⁰⁹

In *Schweden* gibt es 11 Handelskammern. Sie bieten ein umfangreiches Spektrum an Beratung und Unterstützung an. In erster Linie konzentrieren sich ihre Aktivitäten dabei auf die Bereiche Import und Export. Die Handelskammern vermitteln Kontakte zu Handelsgesellschaften bzw. Handels-

¹⁰⁷ Vgl. Vereniging van Kamers van koophandel, starting entrepreneur.

¹⁰⁸ Vgl. NIMA, Market orientated, o. S.

¹⁰⁹ Vgl. MKB Nederland, Combined, o. S.

partnern und beraten in den Angelegenheiten Zoll und Deklaration, Lieferverträge und Zahlungsbedingungen. Sie beantworten außerdem Fragen zu den Themen Steuern und Abgaben sowie anderen Rechtsfragen¹¹⁰. Ein spezielles Angebot für Unternehmensgründer haben sie allerdings nicht.

Im *Vereinigten Königreich* ist das gesamte Kammerwesen kaum reglementiert und spiegelt die „Laissez-faire-Philosophie“ der konservativen Regierung wider.¹¹¹

Britische Handelskammern sind freiwillige Zusammenschlüsse von mindestens zwei Partnern, die sich völlig selbständig aus Mitgliederbeiträgen finanzieren müssen. Sie richten daher ihr Serviceangebot entsprechend bedarfsorientiert aus. Durch diese lockere Regelung ist die genaue Zahl an Kammern nicht bekannt, denn in der „Association of Chambers of Commerce“ sind nur die 150 größten Kammern zusammengeschlossen. Die Mitgliedsbeiträge sind nach der Anzahl der Beschäftigten gestaffelt. Die Aufgabe der Handelskammern besteht hauptsächlich darin, als Stimme der Wirtschaft die Interessen der Mitglieder gegenüber den Kommunen oder der Regierung zu vertreten. Sie offerieren – je nach Größe – eine breite Palette an Kursen, Seminaren und Fortbildungsveranstaltungen, insbesondere auch für Gründer und Kleinunternehmer. Dabei arbeiten die Kammern oft mit den TECs zusammen, (siehe *Kapitel 6.3.1.6*). Desweiteren offerieren sie die herkömmlichen Dienstleistungen, wie Informationsbeschaffung und -bereitstellung in den Bereichen Import/Export, Bezugsquellen von Produkten oder in Fragen der Kreditwürdigkeit.

Der Unternehmerverband „Federation of Small Businesses“ FSB hat mit einer Erfahrung von über 20 Jahren im Kampf gegen repressive Gesetzgebung gegenüber Kleinunternehmern, inzwischen eine starke Lobby in Industrie und Politik.¹¹² Dieser Verband bietet seinen Mitgliedern einen Beratungsservice und eine 24 Stunden Hotline bezüglich sämtlicher relevanter Fragen zu Steuern, Gesetzgebung oder Versicherungen. Mit adäquaten Publikationen werden zudem interessierte und potentielle Selbständige über die Aktivitäten zum Schutz der kleinen und mittleren Unternehmer besonders gegenüber behördlichen und rechtlichen Übergriffen informiert.¹¹³ Die unparteiische Non-Profit Organisation wurde sowohl vom konservativen Ex-Premierminister John Major, als auch vom aktuellen Premierminister Tony Blair anerkennend gelobt und empfohlen:¹¹⁴ Durch seine intensive

¹¹⁰ Vgl. Stensson, handbok, 18 und Ministry of Industry and Commerce, Small Business, 12.

¹¹¹ Vgl. Esterhazy, Kammern auf, o.S.

¹¹² Vgl. FSB, Your Own Boss?, 5.

¹¹³ Vgl. FSB, Your Business, 2.

¹¹⁴ Vgl. FSB, Your Business, 4.

Zusammenarbeit mit den nationalen Komitees, den Parteien und dem „European Court of Rights“ verfügt der FSB nicht nur über wertvolle Kontakte und aktuelle Informationen, sondern auch über einigen Einfluß, der für die Mitglieder auf regionaler, nationaler und auf europäischer Ebene von großem Nutzen sein kann.

Die „Advertising Association“ (AA) ist ein Zusammenschluß von 29 Verbänden und professionellen Unternehmen, die Werbeagenturen, Medien und Beratungsdienstleister repräsentieren.¹¹⁵ Es handelt sich um eine Non-Profit Organisation, die sich aus Mitgliederbeiträgen ebenso wie aus Spenden und kommerziellen Aktivitäten finanziert. In Zusammenarbeit mit dem Department of Trade and Industry hat die AA z.B. den „Advertising means Business“ Guide herausgebracht, der potentielle und etablierte Unternehmer über die Bedeutung, Planung, Vorgehensweise und Implementierung von Werbung und Werbestrategien informiert und Beratung und Kontakte offeriert.¹¹⁶

Die einzelnen Wirtschaftskammern in *Polen* vereinigen alle Wirtschaftseinheiten, die ein Gewerbe im Vollerwerb betreiben. Die Interessenvertretung erfolgt vor allem gegenüber den staatlichen Organen. Die Mehrzahl der Kammern ist auf freiwilliger Basis in der Polnischen Wirtschaftskammer (Krajowa Izba Gospodarcza auch einfach KIG genannt) vereinigt. Die KIG wurde im Jahr 1990 aus der Initiative von 13 Mitgliedern gegründet. Im Jahr 1996 hat sie 158 juristische Personen vereinigt. Dies sind:

- (1) Handelskammern,
- (2) Wirtschaftskammern,
- (3) Bilaterale Kammern,
- (4) Wirtschafts- und Gesellschaftsorganisationen, deren Ziel die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung ist.

Die KIG schließt so ca. 500.000 Unternehmen ein. Ihre Aktivitäten werden aus den Mitgliedsbeiträgen und aus den Einnahmen ihrer wirtschaftlichen Aktivität finanziert. Sie hat folgende Aufgaben:

- Interessenvertretung der polnischen Unternehmer gegenüber Regierung und lokalen Staatsorganen (Verwaltungsbehörden),
- Förderung der Unternehmen im Inland und Kooperation polnischer Firmen mit ausländischen Unternehmen,
- Organisation von Handelsmessen im In- und Ausland,
- Betreiben eines landesweiten Systems wirtschaftlicher Informationen (Infodata) und einer Bibliothek,

¹¹⁵ Vgl. Advertising Association, Introduction, 1 ff.

¹¹⁶ Vgl. Advertising Association, Means Business, 3 ff.

- Schulungen und Beratungen bezüglich rechtlicher Aspekte,
- Veröffentlichung von Publikationen.

Bei der Polnischen Wirtschaftskammer sind 10 Komitees aktiv, die die Probleme des Wirtschaftsumfeldes zu lösen versuchen. Zu diesen Komitees gehört das der kleinen und mittleren Unternehmen.

Die polnische Handwerkskammer (ZRP) vereinigt natürliche Personen und GbRs, die als Handwerker aktiv sind. Zu ihren Aufgaben gehören die Weiterentwicklung des Handwerks, Hilfestellung verschiedener Art für die Mitglieder, die Vertretung der Interessen der Mitglieder gegenüber den Staatsorganen (Verwaltung, Gerichte) sowie Beratungs- und Bildungsaktivitäten. Diese Aktivitäten der ZRP werden durch Mitgliedschaftsbeiträge und durch verschiedene Wirtschaftsaktivitäten finanziert. Spezielle Angebote für Gründer/junge Unternehmer konnten nicht eruiert werden.

Ein Teil der Unternehmen, die nicht zur Handwerkskammer gehören, vereinigen sich in branchenspezifischen Kammern. Diesen Organisationen werden auch die Unterstützungs-, Beihilfe- sowie Darlehnsfonds zugeteilt. Zu ihren Aufgaben gehört die Vertretung der Unternehmen gegenüber den Staatsorganen (Verwaltungsbehörden).

Alle Unternehmen, die Arbeitnehmer beschäftigen, dürfen Arbeitgeberverbänden beitreten. Die grundlegende Aufgabe der Arbeitgeberverbände ist die Vertretung der Interessen und der Rechte ihrer Mitglieder gegenüber den Staatsorganen (Verwaltungsbehörden) und gegenüber den Gewerkschaften während der Tarifverhandlungen. Hier werden zwei Arbeitgeberverbände kurz beschrieben. Zuerst wird die „Polnische Stiftung der Unabhängigen Unternehmer“ (Polska Fundacja Niezależnych Przedsiębiorców) dargestellt. Die Stiftung wurde im Jahr 1994 gegründet und vereinigte im Dezember 1996 bereits 311 Unternehmer, die höchstens 100 Mitarbeiter beschäftigen dürfen. Die landesweiten Aktivitäten der Stiftung werden durch Mitgliedschaftsbeiträge, Beihilfen, Subventionen und die verschiedenen Wirtschaftsaktivitäten der Stiftung finanziert. Sie bietet Beratungen, Schulungen und Informationen an. Für die Zukunft ist geplant, eine Kommission für KMU beim Parlament (Sejm) durchzusetzen. Institutionen, mit denen die Stiftung zusammenarbeitet, sind: Center for International Private Enterprises, Business Centre Club, die Konföderation der Unternehmerorganisationen. Letztere wird nun kurz vorgestellt. Die Konföderation wurde 1995 gegründet und vereinigte im Jahr 1996 11 juristische Personen. Die landesweiten und internationalen Aktivitäten werden durch Mitgliedsbeiträge und Beihilfen (Zuschüsse) der Mitglieder finanziert. Die Konföderation der Unternehmerorganisation repräsentiert die Interessen ihrer Mitglieder gegenüber den lokalen und regionalen Staatsorganen (Verwaltungsbehörden), bietet Beratungen und Informationen an und vertritt die Interessen der kleinen und mittleren Unternehmen auf dem Forum der Europäischen Organisa-

tionen der kleinen und mittleren Unternehmen. Institutionen, mit denen die Konföderation zusammenarbeitet, sind: der Business Centre Club, Die Vereinigung der Mittleren Klasse, die Polnische Stiftung der Unabhängigen Unternehmer, Management Club, Europäisches Forum der Jugend, der Wroslaw's Klub der Unternehmerschaft, Polnisch-Amerikanischer Klub der Unternehmerschaft.

Der „U.S. Chamber of Commerce“ ist der Dachverband aller lokalen und regionalen Handelskammern (Chamber of Commerce) der USA und vertritt nach eigenen Angaben mehr als 3 Mio. Unternehmen. Die Mitgliedschaft in diesen Chambers ist immer freiwillig und mit der Zahlung eines geringen Mitgliedsbeitrages verbunden. Zentraler Aspekt ist die Kommunikation. Durch regelmäßige Konferenzen und Mitgliedersurveys bleibt der Kontakt zur Mitgliederbasis bestehen und es werden praxisrelevante Probleme an den *Chamber* herangetragen; sein nationales Organ ist die Zeitschrift *Nation's Business*. Auf lokaler Ebene agieren die Kammern als Vermittler zwischen den Unternehmern und den Kommunalpolitikern. Eine weitere wichtige Aufgabe besteht auf lokaler Ebene im Aufbau eines starkes Kommunikationsnetzes zwischen den Mitgliedern mittels regelmäßiger Treffen, Einladungen und Veranstaltungen. Zudem wird jährlich ein Verzeichnis der Mitglieder mit einer Beschreibung der jeweiligen Unternehmen veröffentlicht, mit dem Ziel, innerhalb der Mitgliedschaft Geschäfte zu vermitteln. Rund 25% aller lokal ansässigen Unternehmen sind Mitglied im Chamber of Commerce.¹¹⁷

Die „Association of Small and Medium Enterprises“ (ASME) wurde 1986 in *Singapur* von einer kleinen Gruppe von Unternehmern gegründet. Der Verband stellt eine Selbsthilfeorganisation für kleine und mittlere Unternehmungen dar. Die Bedeutung der ASME liegt jedoch eher in der Weiterentwicklung bereits bestehender KMU und der Schaffung eines Forums, das dazu dient, Expansionsmöglichkeiten bzw. strategische Allianzen zu bilden oder auch Synergien nutzbar zu machen, die sonst nur großen multinationalen Unternehmungen vorbehalten bleiben. Schwerpunkte der Kooperationen sind zum einen gemeinsame Forschungsprojekte, aber auch gemeinsame Veranstaltungen wie z.B. die International Entrepreneurship Conference.¹¹⁸ Weitere Aspekte bestehender Kooperationen sind nationale Projekte und Wettbewerbe, der Informationsaustausch und auch gemeinsame Beratungsprojekte.

Für *Malaysia* liegen keine Ergebnisse bzgl. Kammern und Verbänden vor.

¹¹⁷ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Vi Smith.

¹¹⁸ Die International Entrepreneurship Conference wird jährlich von der Nanyang Technology University (NTU) Singapore veranstaltet.

6.3.1.3 Banken/Kreditinstitute

An dieser Stelle werden die privatwirtschaftlichen Banken/Kreditinstitute sowie Sparkassen (die zwar öffentlich-rechtliche aber keine staatlichen Unternehmen sind) als Objekte der Gründungsinfrastruktur untersucht. Es geht dabei nicht darum, genaue Zahlen einzelner Institute (z.B. Kreditvolumen an Gründungsunternehmen) wiederzugeben, sondern vielmehr darum, einen Eindruck davon zu vermitteln, inwieweit sie überhaupt in den einzelnen Ländern für die Unternehmensgründer eine Rolle spielen.

Eine Betrachtung der Banken/Kreditinstitute in *Deutschland* hinsichtlich ihrer Funktion als Gründungshelfer legt eine Differenzierung nach den großen Geschäftsbanken einerseits und den Sparkassen sowie Volks- und Raiffeisenbanken andererseits nahe.¹¹⁹ Das Interesse der großen Geschäftsbanken wie die Commerzbank AG, die Dresdner Bank AG und die Deutsche Bank AG an Existenzgründern ist eher gering, entsprechend existieren keine speziellen Kreditprogramme oder Beratungsangebote.¹²⁰ Es ist allerdings möglich, daß gerade Kredite in relativ geringer Höhe, wie sie bei einigen Gründungen benötigt werden, eher im Privatkunden- und nicht im Firmenkundenbereich abgewickelt werden. Gründer bzw. kleine Unternehmen gehören nicht zur klassischen Klientel dieser Banken. Anders bei den Volks- und Raiffeisenbanken und den Sparkassen. Da Sparkassen nach dem Regionalprinzip arbeiten, sind sie selbständige öffentlich-rechtliche Unternehmen, deren Gewährträger Kommunen oder kommunale Zweckverbände sind.¹²¹ Ihre Geschäftspolitik basiert auf einem öffentlichen Auftrag, der in den Sparkassengesetzen geregelt und dessen wesentlicher Inhalt es ist, „überall und für jedermann ein umfassendes Finanzdienstleistungsangebot zu sichern und den Strukturwandel in den Regionen aktiv zu begleiten“¹²². Traditionell ist daher grundsätzlich ein Ziel der Sparkassen auch die Förderung regionaler Entwicklungen sowie kleiner und mittlerer Unternehmen.¹²³ So sind 2/3 aller mittelständischen Unternehmen Kunden der Sparkassen. Selbstverständlich handeln auch die Sparkassen unternehmerisch, im Gegensatz zu privaten Banken sind sie aber nicht rein gewinnorientiert, sondern aufgabenorientiert und arbeiten immer auch unter dem Aspekt der Regionalentwicklung.¹²⁴ Gründer und KMU sind daher eine wichtige Kundengruppe. Es existieren entsprechende Kreditangebote und Beratungsleistungen. Da die Spar-

¹¹⁹ Hier und im folgenden beziehend auf das Expertengespräch mit Dr. Heil.

¹²⁰ Verstärkt wurde dieser Eindruck bei Durchsicht des Angebots dieser Banken im Internet (<http://www.deutsche-bank.de>; <http://www.commerzbank.de> und <http://www.dresdner-bank.de> (12.08.99)).

¹²¹ Vgl. DSGVO, Kundennähe, I.

¹²² DSGVO, Kundennähe, I.

¹²³ Vgl. o. V., Savings Banks, o. S.

kassen regional organisiert sind, liegen im jeweiligen Angebot Unterschiede vor, so daß der Gründer auf mehr oder weniger gute Konditionen trifft. In Dortmund bspw. sind allein 10 Mitarbeiter mit der Existenzgründungsfinanzierung befaßt.¹²⁵ Hier wird ein spezielles Existenzgründungs-Programm angeboten, das neben dem Startkapital in Form eines Darlehns, bei dem kaum Unterschiede zur öffentlichen Gründungsförderung bestehen, auch eine Beratung in allen Finanzierungsfragen während der Gründung und danach enthält.¹²⁶ Hinsichtlich anderer Beratungsleistungen werden dem Gründer hier Institutionen benannt, die ihm bei der Gründung behilflich sein können. Bei innovativen Projekten, bei denen die Sparkasse an Grenzen bei der Beurteilung stößt, wird auch auf externe Stellen verwiesen, die möglicherweise dazu in der Lage sind, Marktgutachten zu erstellen und die Wettbewerbssituation zu analysieren. Bei der Stadtparkasse Dortmund wurde zudem angedacht, Schulungen und Seminare anzubieten. Man hat sich aber dagegen entschieden, weil man nicht in Konkurrenz zu anderen existierenden Anbietern auftreten möchte. Innerhalb von Seminaren dieser anderen Anbieter werden bei Bedarf Beiträge der Stadtparkasse in Form von Gastreferaten u.ä. geliefert.¹²⁷ Die Stadtparkasse Dortmund ist zudem Partner der Aktion „Start frei für Existenzgründer“, einem Zusammenschluß Dortmunder Gründungshelfer (z. B. Technologiezentrum, IHK).¹²⁸

Das große Interesse der deutschen Sparkassen am Existenzgründer zeigt sich nicht zuletzt im Gründungswettbewerb¹²⁹ *StartUp*, einer Initiative der Sparkassen, der Zeitschrift Stern und der Unternehmensberatung McKinsey & Co. Bei der ersten Ausschreibung 1997 gingen rund 2.100 Unternehmenskonzepte ein. Der Wettbewerb wird zum Untersuchungszeitpunkt zum dritten Mal ausgeschrieben. Profitieren können die Teilnehmer auf mehrfache Weise: Jeder, der sich für den Wettbewerb anmeldet, erhält das *StartUp*-Teilnehmer-Handbuch mit einer ausführlichen Anleitung zur Erstellung aller für einen Geschäftsplan wichtigen Bausteine sowie eine CD-ROM mit einer Kalkulationssoftware für die Erstellung der 3-Jahresplanung. Zudem gibt es ein schriftliches Feedback zum eingereichten Geschäftsplan. Schließlich erhalten die Gewinner des Wettbewerbs Geldpreise in einer Höhe bis zu 50.000 DM.¹³⁰

¹²⁴ Vgl. DSGV, Kundennähe, I und beziehend auf das Expertengespräch mit Herrn Weiser.

¹²⁵ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn Weiser.

¹²⁶ Vgl. Stadtparkasse Dortmund, Existenzgründungs-Programm, I f.

¹²⁷ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn Weiser.

¹²⁸ Siehe <http://www.sparkasse-dortmund.de/partner1.html> (12.08.99).

¹²⁹ Zu Gründungswettbewerben (Business-Plan Wettbewerbe) allgemein, siehe Kapitel 6.3.1.7.

¹³⁰ Vgl. Stern, *StartUp*, I f.

Bezüglich der Kriterien zur Kreditvergabe an einen Gründer wurde im Fall der Sparkasse Dortmund¹³¹ die Person des Gründers selbst benannt, aber auch sein familiäres Umfeld. Das Kriterium der „Sicherheit“ entscheidet heute nicht mehr dominant darüber, ob eine Existenzgründung finanziert wird oder nicht, da es hier zahlreiche Hilfestellungen (Haftungsentlastung von Förderprogrammen, öffentliche Bürgschaften) gibt, mit denen man dieses Problem lösen kann. Wichtig ist der Geschäftszweck und die sich daraus ergebenden Entwicklungsperspektiven; so gibt es „Trendgründungen“, bei denen ein Engagement der Sparkasse selten stattfindet (vor wenigen Jahren waren dies bspw. Videotheken oder Fitness-Studios).

Bei den Volks- und Raiffeisenbanken handelt es sich um sogenannte Genossenschaftsbanken.¹³² Die Mitglieder einer Volks- oder Raiffeisenbank sind gleichzeitig Kunde und Eigentümer der Bank. Jede Genossenschaftsbank ist rechtlich selbständig und mittelständisch geprägt. Traditionellerweise schließen sich überwiegend Handwerker, Gewerbetreibende und Landwirte in einer Genossenschaftsbank zusammen. Da das zentrale Unternehmensziel dieser Banken in der Förderung ihrer Mitglieder z.B. in Form einer Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der mittelständischen Mitglieder ist, bieten die Volks- und Raiffeisenbanken eine entsprechende Servicepalette. Ein gutes Informationsangebot ist beispielsweise im Internet zu finden.¹³³ Hier werden erste Informationen u.a. zum Unternehmenskonzept und zu Finanzierungsmöglichkeiten gegeben. Für den Gründer besonders interessant ist auch das Informations- und Beratungssystem GENO-STAR. Es enthält für die Beantragung und Vergabe öffentlicher Mittel wichtige Daten und Informationen. Dort können Förderanträge von den Kreditsachbearbeitern auch online an die Förderleitstellen weitergeleitet werden. Zudem erhält der Gründer einen Finanzierungsplan mit einer optimalen Kombination der öffentlichen Mittel. Die Volks- und Raiffeisenbanken geben auch Branchenberichte heraus. Zu ca. 100 wichtigen Branchen der mittelständischen Wirtschaft enthalten diese Berichte Informationen bzgl. Branchenstruktur, konjunktureller Perspektive, Wettbewerbssituation usw.

Die folgenden Aussagen zu Kreditinstituten in *Frankreich* basieren auf einem Expertengespräch mit einem Vertreter einer Sparkasse.¹³⁴ Wichtigstes Kriterium für die Inanspruchnahme von Darlehn ist für diese Sparkasse die Person des Unternehmensgründers. Als zweitwichtigstes Kriterium wurden die realistischen Erfolgsaussichten des Projektes laut Geschäftsplan

¹³¹ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn Weiser.

¹³² Vgl. <http://www.vrnet.de> (13.08.99).

¹³³ Die folgenden Aussagen sind z.B. aus: <http://www.vrnet.de> (13.08.99).

¹³⁴ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn Claire.

genannt. Desweiteren müssen Sicherheiten von mindestens 60% des Darlehnsbetrags vorliegen.

Zudem ist das Bankensystem mit der Distribution der öffentlich geförderten Darlehn, des CODEVI und des Livret d'Epargne betraut. Neben den von staatlicher Seite festgelegten Konditionen gelten die bankspezifischen Modalitäten der Kreditvergabe, da auch hier das Ausfallrisiko bei den Banken liegt. Im Rahmen der Gründerausbildung und -beratung spielen Kreditinstitute eine eher untergeordnete Rolle. Die Sparkassen und die Banques Populaires (mit deutschen Volksbanken vergleichbar) sind Partner des Netzwerkes „Entreprendre en France“ (siehe *Kapitel 6.3.1.7*).

Die drei größten Banken der *Niederlande*, die ABN AMRO-, die RABO- und die IMG-Bank sind in unterschiedlichem Ausmaß mit Unternehmensgründern als Kunden beschäftigt. Als Betreuer für große Unternehmer steht die IMG Bank bezüglich der Betreuung von „Startern“ eher außen vor. Die RABO- und die ABN AMRO-Bank sind nach Aussage der Experten die wichtigsten Banken bezüglich der Gründungshilfe. Beide Banken haben einen sog. „Startersdesk“ eingerichtet, eine eigene Abteilung innerhalb der Bank, die sich nur mit der Betreuung von Existenzgründern beschäftigt. Als Grund für deren Einrichtung läßt sich auf der einen Seite die zunehmende Konkurrenz unter den Banken nennen. Auf der anderen Seite wird jedoch auch den Banken die Bedeutung von KMU für die Wirtschaft zunehmend bewußter, so daß sie für diese Zielgruppe spezielle Ansprechpartner in der Bank bereitstellen müssen.¹³⁵

Nach Aussagen der ABN AMRO Bank in Enschede ist die Betreuung der potentiellen Gründer vom Startersdesk „Maßarbeit“, d.h. die Bank bietet keine Standardprodukte an, die auf alle Gründer gleichermaßen zutreffen.

Am häufigsten arbeiten die niederländischen Banken im Bereich der Gründungsfinanzierung mit zinsbegünstigten Krediten sowie mit Krediten, die mit öffentlichen Garantien und Bürgschaften besichert sind. Die abgewandelte Form der bereits in Tabelle 14 genannten „Tante-Agathe-Regelung“¹³⁶ bietet die Möglichkeit, daß das Geld von Familienangehörigen auch in einen Fond der Bank investiert werden kann. Die Bank zahlt einen bestimmten Zinssatz darauf, der für das Familienmitglied wiederum von der Steuer abzugsfähig ist. Auf diesem Weg erhält die Bank günstig finanzielle

¹³⁵ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn Daalman und Herrn van Offen.

¹³⁶ Familienmitglieder, die dem Gründer Kapital zur Verfügung stellen (Privatdarlehnsgeber), haben hierdurch für mehrere Jahre Vorteile bei der Einkommensteuer.

Mittel und kann sie so für startende Betriebe ebenfalls günstig wieder auf den Markt bringen.

Die Voraussetzungen für die Erteilung eines Bankkredites oder Darlehns sind nicht eindeutig festgelegt. Nach Aussage des Experten kommt es hier sehr auf die Person des potentiellen Gründers, seinen Unternehmensplan und nicht zuletzt auf seine Sicherheiten an. Existieren nicht genügend Sicherheiten, so kommt dem Unternehmensplan eine äußerst wichtige Funktion zu: „Der Entrepreneur muß diesen gut und verständlich ausgearbeitet haben und v. a. voll hinter seiner Geschäftsidee stehen.“¹³⁷

Schulungen und Seminare für potentielle Gründer werden von der AMRO Bank nicht durchgeführt, vielmehr erfolgen Vorträge und Präsentationen in verschiedenen „intermediären Institutionen“, in denen Kurse dieser Art gegeben werden.¹³⁸

Die obigen Ausführungen beziehen sich hauptsächlich auf die ABN AMRO Bank. Nach Auffassung der Experten gestaltet sich die Betreuung von Entrepreneuren in den anderen Banken jedoch ähnlich.

Eine Befragung von 260 Inhabern kleiner und mittlerer Unternehmen in Schweden ergab, daß die Unternehmer ein relativ kritisches Bild von Banken als Finanzpartner haben.¹³⁹ Beispielsweise wurde das Wissen der Banken um die Probleme und Besonderheiten der kleinen Unternehmen von 46 % der Befragten als mangelhaft bezeichnet. Nach Einschätzung der Experten finden die meisten Unternehmungsgründungen ganz ohne externe Finanzierungshilfe durch Banken oder andere Finanzinstitute statt. Personen, die ein Unternehmen gründen, greifen demnach auf die eigenen Ersparnisse bzw. auf die finanzielle Unterstützung von Familienmitgliedern und Freunden zurück.¹⁴⁰

Schwedens Bankgewerbe und sein finanzieller Sektor haben in den letzten Jahren erhebliche Änderungen erfahren. Liberalisierungs- und Deregulierungsmaßnahmen führten zu der Errichtung neuer schwedischer und ausländischer Finanzinstitute und somit zu mehr Wettbewerb.¹⁴¹ Der verschärfte internationale Wettbewerb führte zu Strukturveränderungen des schwedischen Finanzsektors. Um stärkere und effizientere Einheiten zu bilden, fusionierten Banken und Hypothekeninstitute. Dabei ist die Vereinigung der Sparbanken Sverige, der größten Sparkassengruppe, und der Föreningsbanken, die ursprünglich eine Bank der Landwirte war, hervorzuhe-

¹³⁷ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn van Olffen.

¹³⁸ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn van Olffen.

¹³⁹ Vgl. Olofsson, Riskkapitalet, 63 ff.

¹⁴⁰ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Richard Ferguson.

¹⁴¹ Vgl. ISA, Investoren-Wegweiser, 54 f.

ben, die heute die größte Bank Schwedens nach Aktiva bildet.¹⁴² Am Beispiel der Föreningsbanken wird nun die Unterstützung von Unternehmensgründern durch Banken dargestellt.

Die Föreningsbanken hat einen Marktanteil von ca. 20–25 % gemessen an der gesamten Kreditvergabe für KMU und spielt damit eine wichtige Rolle für Unternehmensgründer in Schweden. Von den gesamten Kreditnehmern der Föreningsbanken sind 51 % Unternehmen. Dies sind in der Mehrheit kleine und mittlere Unternehmen.¹⁴³ Die Föreningsbanken ist bemüht, eine qualitativ hochwertige Beratung von Unternehmensgründern zu gewährleisten. Die Informationen und Beratungsdienste konzentrieren sich auf den Bereich der Finanzierung. Bezüglich weiterer Informationen kooperiert die Bank mit staatlichen Institutionen, beispielsweise ALMI, NUTEK, Nyföretagarcentrum sowie privaten Beratungsdienstleistungsanbietern.¹⁴⁴ Bei der Entscheidung über die Kreditvergabe orientiert sich die Föreningsbanken nicht an einem standardisierten Kriterienkatalog. Vielmehr betonen Vertreter verschiedener Banken, daß der „Gesamteindruck“ zählt.¹⁴⁵ Neben Sicherheiten, die der potentielle Kreditnehmer der Bank zur Verfügung stellen kann, spielen Faktoren der Persönlichkeit des Unternehmensgründers eine wichtige Rolle. Dem überzeugenden, selbstsicheren Auftreten des Kreditsuchenden wird häufig ein hohes Gewicht bei der Kreditvergabeentscheidung zugemessen.¹⁴⁶

Im *Vereinigten Königreich* veröffentlicht die Bank of England regelmäßig Berichte über den Stand der Entwicklungen im Small Business Sektor. Demnach machen kleinere Darlehn bis £ 100.000 insgesamt 95 % aller Darlehn aus.

Die vier „Clearing Banks“, die die meisten Garantien für ihre Darlehn erhielten und deren Darlehn den größten Wert ausmachen, sind die Midland Bank, die Lloyds Bank, die Barclays Bank und die NatWest Bank. Sie gelten als die „Big-Four“ und offerieren nicht nur die meisten und höchsten Darlehn für Neugründer, sondern haben auch die günstigsten Konditionen.¹⁴⁷ Im folgenden werden die Aktivitäten dieser vier Gründungshelfer genauer beschrieben.

Laut des „Business Start-Up Packages“ der NatWest Bank gründet zur Zeit jedes vierte Unternehmen in Zusammenarbeit mit dieser Bank.¹⁴⁸ Die

¹⁴² Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Göran Hedman.

¹⁴³ Vgl. Föreningsbanken, Report 96, 20 und beziehend auf das Expertengespräch mit Göran Hedman.

¹⁴⁴ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Göran Hedman.

¹⁴⁵ Bezugnehmend auf die Expertengespräche mit Göran Hedman, Ove Juvén und Kristin Karlsson.

¹⁴⁶ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Göran Hedman.

¹⁴⁷ Vgl. Bank of England, Quarterly Report, 29.

Leistungen, die NatWest anzubieten hat, sind größtenteils finanzieller, teilweise aber auch beratender Natur: Der kostenlose „Help for Your Business“ Service (HfYB) zum Beispiel hilft den potentiellen Gründern bei der Abwicklung von Anträgen auf staatliche, regionale oder europäische Fördergelder. HfYB informiert ebenso über Ausbildungskurse, Ausstellungen und Veranstaltungen wie über lokale Organisationen wie Handelskammern und „Enterprise Agencies“. Das „NatWest Business Account“ bietet gerade Neugründern eine breitgefächerte Dienstleistungspalette, die neben den herkömmlichen Diensten auch ein kostenloses Banking für die Dauer von 18 Monaten umfaßt. Das „Business Reserve“ Konto bietet zusätzlich zum normalen Geschäftskonto eine Verzinsung für Guthaben an. Geschäftsdarlehn, wie das „Business Start-Up Loan“, das sich speziell an Unternehmen richtet, die weniger als 12 Monate im Geschäft sind bzw. das „Business Development Loan“ stellen zu günstigen Konditionen (hinsichtlich Zinsen, Tilgung und Tilgungsaussetzung) zwischen £ 1.000 und £ 15.000 bzw. £ 1.000 und £ 950.000 zur Verfügung. „Business Overdraft“ dient der kurzfristigen Disposition und ist durch einen variablen Zinssatz ein flexibles Instrument der kurzfristigen Finanzierung. Absicherungen für Darlehn und Überziehungen sind durch „Loan and Overdraft Protection“ möglich, genauso wie sämtliche weiteren Geschäftsversicherungen im Rahmen des „NatWest Insurance Packages“. Desweiteren sind bei der NatWest Bank das „Small Firms Loan Guarantee Scheme“ (SFLGS) und das „Small Firms Training Loan“ (SFTL) erhältlich. Diese beiden Darlehn sind staatlich garantierte Kreditsicherungen. Die NatWest Bank offeriert außerdem spezielle „Payment Services“ wie die „Service Card“ oder die „Businessline“, die für die Geschäftsführer ausgestellt werden können und überall und jederzeit Liquidität und Kreditwürdigkeit garantieren. Schließlich bietet NatWest noch Softwarepakete und Handbücher an, die eine hilfreiche Unterstützung für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit versprechen. Abgesehen von den traditionellen finanziellen und beratenden Dienstleistungen hat die „Innovation & Growth Unit“ den „NatWest Angels Service“ entwickelt und einen entsprechenden Führer publiziert. Dieser informiert über private Investitionen durch Business Angels. Er soll speziell Neugründern Einblick in die Anforderungen und Voraussetzungen vermitteln. Ferner soll diese Broschüre die Aktivitäten zwischen privaten Investoren und Unternehmern anregen.¹⁴⁹

Die Midland Bank bietet ihren Neugründungskunden einen Service an, der sich „Account Opening Guarantee“ nennt und die Zahlung von £ 10 für jede versprochene aber nicht erbrachte Leistung der Bank garantiert.¹⁵⁰ Ansonsten umfaßt die Angebotspalette der Midland Bank nahezu dieselben

¹⁴⁸ Vgl. NatWest, Planner, 36.

¹⁴⁹ Vgl. NatWest Angels Service, the Angels, o.S.

¹⁵⁰ Vgl. Midland Bank, Starting a Business, 3 ff.

Dienstleistungen zu sehr ähnlichen Konditionen, wie die der NatWest Bank. Dazu gehören die „Business Loans“ und „Overdrafts“ genauso, wie die diversen Absicherungen und Versicherungen sowie die Unterstützung per Software, Video, Broschüren und Anleitungen.¹⁵¹ Ein Unterschied besteht in der nach oben nicht begrenzten Darlehenshöhe und in den frei aushandelbaren Zins- und Tilgungssätzen. Ein zusätzliches interessantes Angebot stellen die „Business Profiles“ dar. In einer Datenbank sind über 300 Unternehmensprofile enthalten, die eine detaillierte Einsicht bezüglich der gewählten Branche, der Kunden und Konkurrenten, der typischen Startkosten, rechtlicher Aspekte, der Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten und nützlicher Kontaktadressen gewähren. Für wachstumsorientierte Kleinunternehmen gibt es das „Midland Growth Capital“, das allerdings erst für Unternehmen gewährt wird, die mindestens drei Jahre im Geschäft sind. Auf staatliche Programme bezogen bietet die Midland Bank Informationen zum „Enterprise Investment Scheme“, zum „Small Firms Loan Guarantee Scheme“ und zum „Small Firms Training Loan Scheme“ zu denselben Konditionen wie die NatWest Bank.

Die Barclays Bank bietet ebenfalls die komplette Dienstleistungspalette für Neugründer wie die anderen Banken auch. Von „Small Business Accounts“ über „Business Cards“, „Business Scall“, „PC Banking“, „Interest Earnings Accounts“, sämtliche Ver- und Absicherungen für Kleinunternehmer bis hin zu den Informationsdienstleistungen wie „Barclays Business Opportunity Profiles“ und „Barclays Business Information Factsheets“.¹⁵² Zahlreiche Broschüren, Software und Online-Informationen stehen potentiellen Gründern ebenso zur Verfügung, wie die persönliche Beratung durch geschulte Business Advisers.¹⁵³ Der „Ongoing Support“ Service schließlich hilft dabei, bei der weiteren Geschäftstätigkeit grobe Fehler und Fallen zu vermeiden.

Die Lloyds Bank besetzte im Jahr 1996/97 den ersten Rang der vier größten Gründungsförderer unter den Banken. Abgesehen von allen bei den anderen Banken bereits erwähnten Aktivitäten und Angeboten rief die Lloyds Bank eine Initiative auf europäischer Ebene mit dem Titel „Female Focus 2000“ ins Leben.¹⁵⁴ Diese Initiative begründet sich zum einen auf der Tatsache, daß Frauen im Geschäftsleben anderen Herausforderungen gegenüber stehen als Männer und zum anderen auf Forschungsergebnissen, die besagen, daß Frauen besonders bei Neugründungen ein besseres Finanzverständnis haben, und daß sie eine besser strukturierte und langfristigere Arbeitsweise haben. Diese Initiative enthält auch das „Millenium Monitor“

¹⁵¹ Vgl. Midland Bank, *Your business*, 1 ff.

¹⁵² Vgl. Barclays Bank, *Setting up*, 1 ff.

¹⁵³ Vgl. Barclays Bank, *Getting the best*, 1 ff.

¹⁵⁴ Vgl. Bank of England, *Quarterly Report*, 6.

Programm, das die über 100.000 Geschäftskundinnen der Bank in regelmäßigen Abständen bis zum November 2000 betreuen wird. Desweiteren führte die Lloyds Bank eine Untersuchung durch, die die Effektivität des „Golden Key Packages“ messen sollte, einem Ausbildungsprogramm, das Unternehmensgründern Finanzmanagement beibringen soll. Die Untersuchung ergab, daß sich bei 60% der Teilnehmer (nach eigener Auskunft) ihre Finanzmanagement-Fähigkeiten aufgrund des Kurses verbessert hatten. 30% gaben an, daß sich ihr Gewinn aufgrund der Ausbildung gesteigert hat. Allerdings gaben nur 12% der Steuerberater und 37% der Banker an, eine Veränderung im Verhalten ihrer Kunden bemerkt zu haben.¹⁵⁵

Die Vorgehensweise der *polnischen* Banken am Kapitalmarkt kann man als konservativ bezeichnen. Sie stellen Unternehmensgründern nur sehr selten Kredite zur Verfügung. Ihre Firmenkunden sind zum Großteil bereits etablierte Unternehmen. Kredite vergeben Banken meist nur bei hohen Garantien und Sicherheiten. Genauere Informationen konnten allerdings nicht in Erfahrung gebracht werden, da die polnischen Banken die Konkurrenz (dabei wird vor allem an die ausländische Konkurrenz gedacht) fürchten.

Die KMU nutzen andererseits auch nur selten die wenigen Angebote der Banken, denn aufgrund sehr hoher Kreditzinssätze ist die Fremdkapitalfinanzierung von Neugründungen bzw. Expansionen von KMU mittels Kredit sehr teuer.

Banken und Kreditinstitute sind im Rahmen ihrer normalen Aktivitäten auf dem Gebiet der Gründungsfinanzierung in den *USA* nur in Form gesicherter Kredite tätig. Die Gründung wird eher als ein Fall für die Eigenkapitalfinanzierung und üblicherweise nicht als Gegenstand einer Fremdkapitalfinanzierung betrachtet. Eine Kreditvergabe orientiert sich primär an den vorhandenen Sicherheiten und dem credit rating des Antragstellers und erfolgt zu den gleichen Konditionen wie ein persönlicher Kredit. Es werden keine speziellen Gründungs- oder Unternehmenskredite zu ermäßigten Zinssätzen und auch keine Beratungsleistungen für Gründer angeboten. Auch eine Zusammenarbeit mit bundesstaatlichen Einrichtungen wie *SBDC* oder *SCORE* besteht nicht. Zumeist sind diese Einrichtungen bei den Bankern nicht einmal bekannt. Die Bürgschaftsprogramme der *SBA* stoßen bei den befragten Bankern eher auf Ablehnung. Sie werden aufgrund der strengen Anforderungskriterien und der langen Bearbeitungsdauer nur äußerst ungern beantragt. In den *USA* kann man bezüglich der Banken/Kreditinstitute kaum von Gründungshelfern sprechen.

Der Stellenwert der Banken und Kreditinstitute in *Singapur* innerhalb der dedizierten Gründungsinfrastruktur konnte nicht ermittelt werden, da kein

¹⁵⁵ Vgl. Bank of England, Quarterly Report, 6.

Experte identifiziert wurde, der bereit war, Auskunft zu geben. Auch auf anderem Wege konnten adäquate Informationen nicht eingeholt werden.

Auch für *Malaysia* liegen nur wenige Informationen vor. Banken übernehmen hier hauptsächlich die Verteilung öffentlicher Fördermittel. Insgesamt ist das „Islamic Banking“ als Besonderheit zu erwähnen, das die Ausrichtung der Geschäftstätigkeit eines Bankdienstleisters nach den Grundsätzen der islamischen Religion, die u. a. ein Zinsverbot ausspricht, beinhaltet. Bezüglich der Gründungsfinanzierung konnte aber keine besondere Bedeutung des islamischen Bankings¹⁵⁶ festgestellt werden. Die Banken zeigen hier vorwiegend ein konservatives und sehr bürokratisches Verhalten, was zum Problem bei der Unternehmungsgründung werden kann, da dies die Finanzierung verkompliziert.

6.3.1.4 *Venture Capitalists und Business Angels*

Venture Capital, zu deutsch Risiko- oder Wagniskapital bzw. Beteiligungskapital¹⁵⁷, ist ein Begriff aus der amerikanischen Finanz- und Betriebspraxis. Ursprünglich wurde Venture Capital von reichen Familien oder Individuen informell Unternehmern zur Verfügung gestellt. 1946 wurde dann in den USA die erste Venture Capital Gesellschaft gegründet.

Neben den professionellen Venture Capital Gesellschaften (formelles oder institutionalisiertes VC) gibt es als weitere Risikokapitalgeber die sogenannten Business Angels (informelles VC), bei denen es sich um private Investoren handelt, die i. d. R. neben einer finanziellen Unterstützung auch ihre persönlichen unternehmerischen Erfahrungen einbringen möchten.¹⁵⁸ Anders als beim formellen Venture Capital, dessen Akteure (Venture Capital Gesellschaften) klar identifizierbar sind, ist der informelle Markt der Business Angels wenig transparent, was letztlich dazu führt, daß er hinsichtlich Anzahl und Volumen meist schlecht zu beziffern ist.¹⁵⁹ Auch in den hier untersuchten Ländern ist die Datenlage überwiegend nicht besonders gut.

Im Gegensatz zur Kreditvergabe, die vom Vorhandensein beleihungsfähiger Kreditsicherheiten abhängig ist, erfolgt die Bereitstellung von Venture Capital als intelligentem Eigenkapital einzig anhand der geschätzten Ertragschancen des Vorhabens. Dabei hegen die Kapitalgeber die Hoffnung,

¹⁵⁶ Vgl. Abdul et al., Islamic Banking, 4 f.

¹⁵⁷ Zur Abgrenzung der einzelnen Begriffe vgl. Lessat et al., Beteiligungskapital, 94 ff.

¹⁵⁸ Zu unterschiedlichen Typen von Business Angels vgl. Hemer, Angels, 106 f.

¹⁵⁹ Vgl. Lessat et al., Beteiligungskapital, 158.

die erworbenen Unternehmensanteile mit hohem Wertzuwachs nach einigen Jahren, oft nach dem Börsengang (IPO) des Unternehmens, zu verkaufen. Laufende Gewinne in Unternehmen, an denen Venture-Capital-Gesellschaften beteiligt sind, werden meist thesauriert. Gewinne von Venture-Capital-Gesellschaften sind daher in erster Linie auf Wertsteigerungen ihrer Beteiligungen im Zeitablauf zurückzuführen. Dementsprechend beteiligen sie sich vielfach an Unternehmen des Hochtechnologiesektors, bei denen ein hohes Wachstumspotential vermutet wird.¹⁶⁰ Bevor es zu einer solchen Beteiligung kommt, wird ein Projekt detailliert in Hinsicht auf sein Wachstumspotential untersucht. Als wichtige Bewertungskriterien gelten dabei auch die Person des Gründers oder des Gründerteams bezüglich ihrer unternehmerischen Erfahrungen sowie der Geschäftsplan. Für den Unternehmensgründer ist die Entscheidung für Venture Capital mit einem möglichen Kontrollverlust über sein Unternehmen verbunden, da die professionellen Venture Capitalists ihr Risiko reduzieren, indem sie mit dem Unternehmen eng zusammenarbeiten und Mitspracherechte bei wichtigen strategischen Unternehmensentscheidungen einfordern. Andererseits können Venture Capitalists so auch eine wertvolle Unterstützung für den Gründer sein und zum Erfolg der Unternehmung wesentlich beitragen. Oftmals bringen sie Know-how, z.B. Management-Kenntnisse, andere Leistungen, z.B. internationale Branchen- und Marktkenntnisse, wichtige Beziehungs- und Netzwerkstrukturen sowie im Falle von Corporate Venturing gegebenenfalls auch Nutzungsoptionen der eigenen Labors mit in die Verbindung ein.¹⁶¹

Venture Capitalisten spezialisieren sich zumeist auf die Finanzierung während bestimmter Unternehmensphasen. Diese sind typischerweise jeweils mit unterschiedlich hohem Risiko behaftet. Grundsätzlich ist *seed financing* am risikoreichsten, da in dieser frühen Phase nur eine noch nicht umgesetzte Idee in den Köpfen der Gründer/Erfinder besteht. Es finden sich daher auch nur wenige Venture Capital Gesellschaften, die in dieser frühen Phase der Unternehmensgründung einsteigen. Je weiter die Unternehmensgründung voranschreitet, desto geringer wird das Risiko für die Investoren. Einerseits wächst die Informationsbasis und die zukünftige Entwicklung der Unternehmung wird berechenbarer, andererseits werden Vermögenswerte von der Unternehmung aufgebaut, die als Kreditsicherheiten für Fremdkapital dienen können. So können sich Gründer in der *expansion stage* zumeist auch für erste Bankkredite qualifizieren.

In *Deutschland* hat sich der Venture Capital Markt in den letzten Jahren rasant verändert. 1996 gab es in Deutschland zwischen 110 und 120 Ven-

¹⁶⁰ Vgl. Nathusius, Venture Capital, 26 f. Vgl. ebenfalls Wupperfeld, Beteiligungsgesellschaften, 65–72.

¹⁶¹ Zum Verhältnis zwischen VC-Geber und -Nehmer sowie zum Einfluß der VC-gestützten Unternehmen auf die Wirtschaft vgl. EVCA, Impact.

Tabelle 23
Phasen einer Venture Capital-Finanzierung

Venture Capital-Phasen	early stage			expansion stage
	seed financing	start up financing	first stage financing	
Unternehmensphase	Erstellung des Produktkonzepts	Gründung des Unternehmens	Aufnahme der Produktion	Auf- und Ausbau der Vertriebskanäle
	Ideenüberprüfung	Fortentwicklung des Produktes	Markteinführung	
	Unternehmenskonzeption	Produktionsvorbereitung	erste Verkaufserfolge	
	Marktanalyse	detailliertes Marketing-Konzept		

Quelle: Martin, Risikokapital, B 11.

ture-Capital-Gesellschaften¹⁶², von denen 86 dem Bundesverband deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften BVK beigetreten waren. Insgesamt hatten diese Gesellschaften 1996 ein Investitionsvolumen von 1,367 Mrd. DM zu verzeichnen. Hiervon entfielen 181 Mio. DM (13,3%) auf die Gründung von 281 Unternehmen, durchschnittlich also 0,9 Mio. DM pro Gründung. 1995 betrug das Investitionsvolumen noch 1,14 Mrd. DM, wovon 146 Mio. DM (13%) in Unternehmensgründungen flossen. Dieser Wachstumstrend setzte sich auch in 1998 fort, die jährlichen Bruttoinvestitionen erreichten mit 3,3 Mrd. DM ein Rekord-Volumen.¹⁶³ Das Fondsvolumen, d.h. das gesamte für Investments zur Verfügung stehende Kapital der BVK-Mitglieder, lag Ende 1998 sogar bei 16,7 Mrd. DM.¹⁶⁴ Bezogen auf die Bruttoinvestitionen entfielen 17,8% auf die Start-up-Phase, die Seed-Finanzierungen machten 7,1% aus. Die Zahl der Beteiligungen an KMU wird für 1998 mit 3.789 angegeben.¹⁶⁵ Bei den europäischen Venture Capitalisten gilt Deutschland mittlerweile als Mekka für Frühphasenprojekte.¹⁶⁶ In 1999

¹⁶² Die Angabe über die Gesamtanzahl deutscher Venture-Capital-Unternehmen stammt aus einem Telefonat mit Herrn Dr. Frommern vom BVK am 05.03.1998. Dabei sind Venture-Capital-Fonds der Sparkassen nicht enthalten.

¹⁶³ Vgl. <http://www.bvk-ev.de/fakten/fakten.htm> (23.08.99).

¹⁶⁴ Vgl. <http://www.bvk-ev.de/fakten/fakten.htm> (19.07.00).

¹⁶⁵ Ebenda.

sind bereits 153 Gesellschaften Mitglied im BVK, innerhalb von drei Jahren hat sich ihre Anzahl also nahezu verdoppelt. Eine interessante Frage im Zusammenhang mit Venture Capital ist auch die nach den Exitkanälen.¹⁶⁷ Nach einer Befragung des BVK gingen 1998 20% der unterstützten Unternehmen an die Börse, allein 12,7% sind am Neuen Markt notiert.¹⁶⁸ Der Neue Markt, der als Marktsegment der Deutschen Börse für Wachstumswerte bezeichnet wird, existiert seit März 1997.¹⁶⁹ Innerhalb dieser relativ kurzen Zeit des Bestehens sind bis Mai 2000 bereits 269 Unternehmen gelistet.

Eine Beteiligungsgesellschaft, die sich insbesondere die Unterstützung in den frühen Phasen zur Aufgabe gemacht hat, ist die „tbG – Technologie-Beteiligungs Gesellschaft mbH“. Die 1989 gegründete tbG ist eine 100-prozentige Tochter der bundeseigenen Deutschen Ausgleichsbank. In den über zehn Jahren ihres Bestehens hat sie sich zu einem der führenden Frühphasen-Financiers entwickelt. Ein wichtiger Bestandteil ihres Beteiligungskonzeptes ist die (Management-)Unterstützung durch einen weiteren Kapitalgeber, dem sogenannten Leadinvestor.¹⁷⁰ Die tbG versteht sich als Partner der Venture Capital Industrie. Sie arbeitet zudem in verschiedenen Programmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung sowie mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie zusammen. In 1999 wurden seitens der tbG 570 Beteiligungen in Höhe von 766 Mio. DM zugesagt, im Vergleich zum Vorjahr stieg das Volumen damit um 94%, die Zahl der Beteiligungen wuchs um 70%.¹⁷¹ Auch im Zusammenhang mit der tbG zeigt sich ganz besonders die Attraktivität des Neuen Marktes. So geben 1999 im Rahmen einer von der tbG in Auftrag gegebenen Umfrage 60% der befragten Unternehmen¹⁷² an, für die nächsten Jahre den Börsengang zu planen, 70% davon am Neuen Markt.¹⁷³

Auch in bezug auf Business Angels kommt in Deutschland einiges in Bewegung. Seit 1998 existiert „BAND“ (Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. – Initiative für innovative und technologieorientierte Gründer). Oberstes Ziel dieser Initiative ist es, in Deutschland eine Kultur privater Gründerunterstützung zu fördern, u.a. durch das Zusammenführen von Business Angels und jungen innovativen Unternehmen.¹⁷⁴ Hierfür

¹⁶⁶ Vgl. <http://www.tbgbonn.de/company/wir.html> (20.07.00).

¹⁶⁷ Vgl. u. a. OECD, Fostering, 78 f.

¹⁶⁸ Ebenda.

¹⁶⁹ Vgl. zum Neuen Markt u.a. Kastner, Neue Markt.

¹⁷⁰ Vgl. <http://www.tbgbonn.de/company/wir.html> (20.07.00).

¹⁷¹ Vgl. <http://www.tbgbonn.de/company/030200.html> (20.07.00).

¹⁷² Es handelt sich bei den befragten Unternehmen ausschließlich um die Beteiligungsunternehmen der tbG.

¹⁷³ Vgl. <http://www.tbgbonn.de/info/befragung.html> (20.07.00).

wurde das „Business Angels Forum“ im Internet eingerichtet. Sponsoren von BAND sind u.a. die Kreditanstalt für Wiederaufbau, die Deutsche Börse und der Deutsche Sparkassen- und Giroverband. Bei BAND ist auch eine Liste einzelner deutscher Business Angels Netzwerke erhältlich.¹⁷⁵ Insgesamt enthält die Liste 27 entsprechende Netzwerke, die bundeslandweise aufgeführt sind.¹⁷⁶

Bezüglich der Größe des informellen Venture Capital Marktes liegen lediglich Schätzungen vor. Nach Schätzung des Fraunhofer Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI) und des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung gibt es in Deutschland bis 1998 rund 27.000 aktive und knapp 220.000 potentielle Business Angels. Das gesamte Volumen des potentiellen informellen Beteiligungskapitals beträgt nach dieser Schätzung zwischen 9,5 und 12,5 Milliarden DM, einem Vielfachen des gesamten formellen Marktvolumens.¹⁷⁷

Was die Anzahl der Business Angels in Deutschland betrifft, kommt *Sternberg*¹⁷⁸ 1999 zu einem weitaus höheren Wert als das ISI. Im Rahmen der Studie „Global Entrepreneurship Monitor“ wurde eine Gesamtzahl von 2,8 Mio. Privatinvestoren errechnet.¹⁷⁹ Das Volumen des informellen Venture Capital wurde nicht erhoben.

In *Frankreich*¹⁸⁰ haben sich 164 Venture-Capital-Gesellschaften zu der Vereinigung AFIC¹⁸¹ zusammengeschlossen. 41 der 126 aktiven Mitglieder geben an, auf dem Gebiet der Unternehmensgründung tätig zu sein. Hierunter werden in der zugrundeliegenden Untersuchung der AFIC die Entwicklungsphasen vor der eigentlichen Gründung bis zur Produktion und Kommerzialisierung der Produkte einer Unternehmung verstanden. Das finanzielle Engagement französischer Beteiligungsgesellschaften in Unternehmen dieser Entwicklungsphasen ist von 1994 bis 1996 um das Dreifache auf 224 Mio. US-\$ gestiegen. Die Anzahl der Projekte ist in der gleichen Zeit

¹⁷⁴ Vgl. <http://www.business-angels.de/ziele.htm> (16.08.99).

¹⁷⁵ Vgl. <http://www.business-angels.de/uebersicht.htm> (20.07.00).

¹⁷⁶ Z. B.: BAAR Business AngelsAgentur Ruhr, Essen; InnovationsCampus Wolfsburg; Forum Kiedrich.

¹⁷⁷ Vgl. Hemer, Angels, 106.

¹⁷⁸ Vgl. Sternberg, Länderbericht Deutschland, 63 ff.

¹⁷⁹ 4,39% der Befragten in Deutschland gaben an, während der letzten drei Jahre Gelder zur Verfügung gestellt zu haben, um von anderen gegründete Unternehmen in der Anfangsphase zu unterstützen. In den USA machten 5,5%, in Frankreich 4,45% und in Großbritannien 2,48% der Befragten diese Angabe.

¹⁸⁰ Die Informationen zu diesem Themenbereich stammen, soweit nicht durch besondere Hinweise gekennzeichnet, aus den Expertengesprächen mit Herrn Santy, Geschäftsführer der SUDINNOVA und Frau Sapaly, Verantwortliche für den Bereich „Capital Création“ bei der SPEF in Paris.

¹⁸¹ AFIC – Association Française des Investisseurs en Capital.

nur von 216 auf 283 gewachsen. Besonders auffällig ist in diesem Zusammenhang die durchschnittliche Beteiligungshöhe pro Projektbeteiligung, die in dieser Zeit um das 2,4fache gestiegen ist.¹⁸² Das gesamte Investitionsvolumen französischer Beteiligungsgesellschaften stagniert zwischen 1995 und '96 dagegen auf einem Niveau von 1,1 Mrd. US-\$. Die enorme Steigerung des Gesamtbetrags geleisteter Investitionen in frühe Entwicklungsphasen von Unternehmen ist also nicht auf ein Wachstum des Gesamtmarktes sondern auf eine Verschiebung des Gesamtportfolios der Venture-Capital-Gesellschaften zurückzuführen. Flossen 1995 noch 6,9% der gesamten Investitionen in diesen Bereich, so waren es 1996 20,8%. Nochmals sei hier darauf aufmerksam gemacht, daß die Anzahl der beteiligten Gründungen in wesentlich geringerem Maße gestiegen ist. Überproportional gewachsen hingegen ist die durchschnittliche Investitionshöhe pro Unternehmensgründung.

Dem Jahresbericht der OECD von 1997/98 zufolge, ist der formelle Venture Capital Markt in den *Niederlanden* recht gut entwickelt und die Höhe der Investitionen in Relation zum BIP ist mit der in den USA vergleichbar. Zu berücksichtigen sind hierbei jedoch definitorische Unterschiede, so werden z.B. Daten über einige schuldrechtliche Wertpapiere mit in die europäischen Statistiken aufgenommen, von den amerikanischen Statistiken sind sie ausgeschlossen. Weiterhin ist zu beachten, daß der Venture Capital Markt in den Niederlanden einen weitaus geringeren Teil seiner Fonds in „Seed“- oder „Start-up-Projekte“ investiert als der in den USA.¹⁸³ Zwei Drittel aller Venture Capital Fonds in den Niederlanden kommen von Banken. Dies ist verglichen mit dem europäischen Niveau von einem Drittel und dem eher unbedeutenden Anteil der Banken an VC-Fonds in Amerika äußerst hoch. Da das Risiko weitaus geringer ist, die benötigten Geldsummen meist höher und die Aussicht auf längerfristige Geschäftsbeziehungen bei etablierten Unternehmen größer sind, erklärt dies auch den hohen Anteil an „Later Stage Investments“.¹⁸⁴

Einer Studie der Unternehmensberatung McKinsey zufolge sind in den letzten zehn Jahren auf dem Gebiet der Seed- und Start-up-Investitionen durch Venture Capitalists in den Niederlanden allgemein negative Ergebnisse erzielt worden, so daß die Aktivitäten auf diesem Gebiet zunehmend abgenommen haben.¹⁸⁵ Bestätigt wird diese Tatsache von der Dutch Association of Venture Capital Companies.¹⁸⁶

¹⁸² Vgl. AFIC/Rapport sur/9. Die Ergebnisse stammen aus jährlich von der Graham Bannock & Partners Ltd. im Auftrag der AFIC durchgeführten Erhebungen. Nur 92 der ca. 160 Gesellschaften stellten strukturierte Daten zur Verfügung. Die restlichen Daten wurden auf der Grundlage öffentlicher Publikationen und anderer Quellen geschätzt. Vgl. AFIC, Rapport sur, 2.

¹⁸³ Vgl. OECD, Netherlands 1997–1998, 116 f.

¹⁸⁴ Vgl. OECD, Netherlands 1997–1998, 118.

Im folgenden werden die verschiedenen Typen formeller Venture Capitalists in den Niederlanden kurz dargestellt und erläutert:

a) Beteiligungsunternehmen (holl.: Participatiemaatschappijen)

Abhängig vom Ort der Kapitalaufnahme kann man diese Unternehmen unterteilen in: Independent V.C. Organisations, die ihr gesamtes Kapital vom Markt her aufnehmen, in Captive V.C. Organisations¹⁸⁷, deren Kapital von der Muttergesellschaft oder vom Staat her stammt sowie Semi-Captive V.C. Organisations, die ihr Kapital teilweise von der Muttergesellschaft und teilweise vom freien Markt erlangen.

Weiterhin sind die in den Niederlanden operierenden Beteiligungsunternehmen aufgeteilt in Ordinary Venture Funds (PMs) und Private Venture Funds (PPMs): Erstere beziehen sich auf jede natürliche oder juristische Person, die als Venture Capitalist tätig ist. Sie operieren innerhalb der für sie geltenden Gesetze. Spezielle Regelungen gelten nur für Banken. Die zweite Gruppe, die PPMs sind Venture Capitalists, die unter dem GPPM Scheme (holl.: Garantieregeling Particuliere Participatiemaatschappijen) operieren. Durch dieses Programm soll die Gründungsrate und das Wachstum von KMU mit weniger als 100 Mitarbeitern gefördert werden, die eine gefestigte Position auf dem Markt besitzen, jedoch zusätzliches Kapital benötigen.¹⁸⁸ Im Zusammenhang mit dem GPPM Scheme sind, die Technostarterfonds zu nennen, die ebenfalls unter dieses Venture Capital Scheme zu subsumieren sind.

b) Regionale Entwicklungsorganisationen (holl.: regionale ontwikkelingsmaatschappijen, ROMs)

ROMs sind zur Förderung von KMU auf dem Industrie- und Dienstleistungssektor auf regionaler Ebene entwickelt worden. Es sind öffentliche Kapitalgesellschaften, deren Anteile von den Provinzen oder vom Staat gehalten werden. Zusätzlich zur finanziellen Beteiligung kann die ROM Realisierungsstudien durchführen, Beratung ausüben sowie Im- und Export-Aktivitäten unterstützen.

Zusätzlich existieren in den Niederlanden zahlreiche Venture Capital Fonds auf regionaler Ebene. Es gibt bspw. eine Vielzahl an Venture Capital Fonds, die in der Region Twente speziell für Unternehmensgründer gebildet wurden.¹⁸⁹

¹⁸⁵ Vgl. McKinsey, Boosting, o.S.

¹⁸⁶ Vgl. van Driem et al., Twente Concept, 15.

¹⁸⁷ „Captive“ ist die englische Bezeichnung für ein Unternehmen, das für den Eigenbedarf einer Muttergesellschaft produziert.

¹⁸⁸ Vgl. Sofrova, Venture Capital for SMEs, 35 f.

Das Volumen des informellen Venture Capital-Marktes wird nach Angaben der OECD in den Niederlanden ebenso groß eingeschätzt wie das des formellen.¹⁹⁰ Nach einer Studie der K+V Unternehmensberatung von 1996 sind die Business Angels in den Niederlanden relativ jung (50% sind fünfzig Jahre alt oder jünger) und sie sind zu 64% selbst aktive Unternehmer.¹⁹¹ Auch bei den Business Angels ist in der Vergangenheit ein allgemeiner Rückgang der Erträge in allen Unternehmensphasen festzustellen.¹⁹² 18% der Investitionen werden in den Niederlanden durch Business Angels-Netzwerke getätigt. Hierfür sei beispielhaft die NeBiB (Netherlands Exchange For Angel Investments) genannt. Sie ist eine Art Vermittlungsstelle, die niederländischen Gründern den „passenden Engel“ verschafft.¹⁹³

Nach Aussagen der Experten ist der niederländische VC-Markt klein, aber gut und ausbaufähig, wobei Aussagen über das Volumen nicht gemacht wurden. Das Angebot wird weitaus höher eingeschätzt als die Nachfrage, was v.a. für die informelle Seite gilt. In den Gesprächen wurde jedoch auch mehrfach herausgestellt, dieser Markt sei überwiegend für große Unternehmen interessant, während die kleinen Unternehmen aufgrund ihres geringeren Umsatzvolumens als Zielgruppe eher uninteressant seien. Der Anteil von Venture Capital an der Gründungsfinanzierung ist sehr gering, nicht einmal 0,5% der Gründungen werden mit Venture Capital finanziert.¹⁹⁴ Dies ist auch einer der Gründe, warum die niederländische Regierung die „Tante Agathe-Regelung“ eingeführt hat.

Der *schwedische* Markt für Venture Capital entwickelte sich während der 70er Jahre. Die älteste der heute existierenden Venture Capital-Gesellschaften, die staatliche Företagskapital AB (Unternehmenskapital GmbH), entstand 1973¹⁹⁵. Wirklich in Gang kam der Markt jedoch erst in den 80er Jahren. Zu der Zeit entstand vor allem auf der privaten Seite eine größere Anzahl von Venture-Capital-Anbietern. Mit der Finanzkrise Anfang der 90er Jahre sank in Schweden das Volumen an zur Verfügung gestelltem Venture Capital.¹⁹⁶ Die schwedischen Venture-Capital-Gesellschaften zeigten während der ersten Jahre ihrer Existenz (1982–85) ein verhältnismäßig großes Interesse an sowohl jungen als auch technologieorientierten Unter-

¹⁸⁹ Einzelheiten dazu sind enthalten in Berke, Rahmenbedingungen Niederlande, 161 f.

¹⁹⁰ Vgl. OECD, Netherlands 1997–1998, 119.

¹⁹¹ Vgl. K+V Organisatie Adviesbureau bv and Entrepreneurial Holding bv, Informal Investors, o.S.

¹⁹² Vgl. OECD, Netherlands 1997–1998, 119.

¹⁹³ Vgl. <http://www.nebib.nl/nebib1/more.htm>.

¹⁹⁴ Vgl. Hammer, in der EU, 160.

¹⁹⁵ Vgl. Johansson, Statligt riskkapital, 14.

¹⁹⁶ Vgl. Johansson, Statligt riskkapital, 14.

nehmungen. Diese Zeit war u.a. geprägt von wichtigen Entwicklungen nicht nur bezüglich der Finanzierung, sondern auch bezüglich der Einstellung gegenüber Unternehmern und Unternehmungsgründungen. Dieser „Wertewandel“ in Verbindung mit veränderten Regelungen und einem großen Angebot an Kapital führte u.a. zu einem starken Wachstum der Anzahl neuer technologieorientierter Unternehmen.¹⁹⁷ Nach einer Umstrukturierung des schwedischen Venture-Capital-Marktes zwischen 1985 und 1986 verringerte sich das Interesse an jungen technologieorientierten Unternehmen drastisch. Die Möglichkeiten, einen Finanzpartner zu finden, verschlechterten sich insbesondere für Hochrisikoprojekte.¹⁹⁸ Insgesamt wird in die frühen Unternehmensphasen in Schweden sehr wenig VC investiert.¹⁹⁹ Den Forschungsergebnissen von *Olofsson* zufolge besteht heute in Schweden ein großes Angebot an Venture Capital, das nicht immer Verwendung findet. Dies führt *Olofsson* auf die geringe Zahl unterstützungswerter innovativer Projekte zurück, für die sich das Risiko einer Venture-Capital-Beteiligung lohnt.²⁰⁰ Nicht nur das Angebot an, auch die Nachfrage nach Venture Capital war vereinzelt Gegenstand von Untersuchungen. *Olofsson* zieht eine Studie über die Venture-Capital-Versorgung heran, die u.a. die Einstellung der Unternehmer gegenüber verschiedenen Finanzierungsalternativen bzw. den entsprechenden Akteuren auf dem Kapitalmarkt thematisiert.²⁰¹ Dabei zeigte sich die teilweise kritische Einstellung schwedischer Unternehmer gegenüber einer Beteiligung externer Kapitalgeber. 44% der Befragten waren der Meinung, es wäre besser, das Unternehmen zu verkaufen, als einen neuen Teilhaber zu akzeptieren.²⁰² Schwedische Unternehmer zeigen im allgemeinen eine reservierte Haltung gegenüber Venture Capital-Gesellschaften als Teilhaber. Nur ca. 10% der in einer Studie befragten Unternehmer hatten jemals Kontakt mit einer Venture-Capital-Gesellschaft.²⁰³ 60% der Befragten waren der Meinung, daß Venture-Capital-Gesellschaften zu kurzfristig denken und 54% sagten außerdem, diesen Gesellschaften mangelt es an Wissen über die Besonderheiten kleiner Unternehmen. Die Mehrheit der Befragten hielt andere Unternehmen der Finanzbranche für kompetentere Partner als die Venture Capital-Gesellschaften.²⁰⁴

¹⁹⁷ Vgl. *Olofsson*, Riskkapitalet, 61.

¹⁹⁸ Vgl. *Olofsson*, Riskkapitalet, 62.

¹⁹⁹ Vgl. zum Anteil der Frühphasenfinanzierung 1996 Europa insgesamt vs. Schweden OECD, *Fostering*, 233.

²⁰⁰ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Christer *Olofsson*.

²⁰¹ Vgl. *Olofsson*, Riskkapitalet, 63 ff.

²⁰² Vgl. *Olofsson*, Riskkapitalet, 63 f.

²⁰³ Vgl. *Olofsson*, Riskkapitalet, 68.

²⁰⁴ Vgl. *Olofsson*, Riskkapitalet, 68.

Untersuchungen bezüglich Business Angels liegen nicht vor. Es wird allerdings angenommen, daß ihre Anzahl in Schweden sehr gering aber ansteigend ist.²⁰⁵

Nur ein geringer Teil der Engagements auf dem Venture Capital-Markt entfällt auch im *Vereinigten Königreich* auf die frühen Unternehmensphasen. Die Early Stage-Investitionen betrugen im Jahr 1996 nur ca. 5% des gesamten Wertes an Investitionen. Insgesamt betrachtet bietet das Vereinigte Königreich jedoch, so die Expertenmeinung, einen der größten VC-Märkte weltweit. Die Experten sind jedoch gleichzeitig der einhelligen Ansicht, die Bedeutung von Venture Capital für Unternehmensneugründer ist immer noch zu gering, das Angebot ist weit größer als die Nachfrage.

Die British Venture Capital Association (BVCA) gibt an, daß die gesamten VC-Investitionen im Vereinigten Königreich 1996 um 31% im formellen Sektor angestiegen sind.²⁰⁶ Sie berichtet außerdem von einem starken Anstieg der Investitionen der Business Angels. Diese Investitionen stiegen von 1994/95 wertmäßig um 38% und von ihrer Anzahl her um 23% im Jahr 1995/96.²⁰⁷ Da Business Angels auch hier eher auf kleinere Unternehmen in der Early Stage-Phase spezialisiert sind, machten die Investitionen in den Bereichen Seed-, Start-Up- und Early Stage-Financing wertmäßig 49% des gesamten Investitionskapitals und nach ihrer Anzahl 45% an allen Investitionen aus.²⁰⁸ Die Raten der Ablehnung von Investitionsanfragen sind sehr hoch. Aus diesem Grund benötigen Unternehmensneugründer Zugang zu einer breiteren Auswahl an Business Angels. Zu diesem Zweck hat die Lloyds Bank einen Führer für informelle Investitionsquellen herausgegeben, der zur Orientierung für Unternehmensgründer und für Business Angels gedacht ist. Da Business Angels auch im Vereinigten Königreich dazu tendieren, in Unternehmen der eigenen oder zumindest ähnlichen Branche zu investieren, ist ein „Matching“, also ein Abgleich der Informationen für Kapitalanbieter und -nachfrager notwendig. Das gesteigerte Interesse an den über 40 registrierten Business Angels Networks (BANs) und das immense Angebot an privatem Investitionskapital soll daher zukünftig durch verstärkten Gebrauch des Internets, den Ausbau anderer Informationsnetzwerke und durch den Einsatz qualifizierter Steuerberaterverbände koordiniert werden.²⁰⁹

„The Local Investment Networking Company“ (LINC) ist ein von der Midland Bank gesponsortes Unternehmen, das eine Datenbank mit poten-

²⁰⁵ Vgl. OECD, *Fostering*, 233 f.

²⁰⁶ Vgl. Bank of England, *Quarterly Report*, 27.

²⁰⁷ Vgl. BVCA, *Business Angel Investment*, o.S.

²⁰⁸ Vgl. BVCA, *Business Angel Investment*, o.S.

²⁰⁹ Vgl. Bank of England, *Finance for*, 24.

tiellen Investoren bereithält und Kontakte zwischen Unternehmensgründern und diesen Investoren vermittelt. Eine Studie der LINC ergab, daß zwischen 1994 und 1996 der Hauptanteil aller Investitionen der LINC in Unternehmen getätigt wurde, die entweder Neugründungen waren, oder sich zumindest erst in der Frühentwicklungsphase befanden. 71 % dieser Unternehmen waren nicht älter als drei Jahre.²¹⁰ Drei Monate nach dem ersten Treffen waren bereits 98 % des Kapitals transferiert.²¹¹ Die durchschnittliche Höhe des Kapitals hat sich von 1994 bis 1997 fast verdoppelt.²¹²

Das Institute of Directors ist ein Zusammenschluß mehrerer Business Angels Syndikate.²¹³ Es organisiert z.B. Konferenzen, an denen Akademiker, Unternehmer, Banker und Privatinvestoren teilnehmen, um den Austausch zwischen Wissenschaft und Praxis sowie zwischen Kapitalgebern und Kapitalsuchenden zu unterstützen.²¹⁴ Auch werden Publikationen angeboten.

Die Venture Capital-Finanzierung von neuzugründenden Unternehmen ist in *Polen* sehr beschränkt, da Polen nur geringe Kapitalressourcen besitzt. Venture Capital Gesellschaften sind hier deswegen kaum verbreitet. Sie sind erst seit 1994 aktiv. Der Zeitraum ist also noch zu kurz, um etwaige Schlüsse über die Venture Capital-Finanzierung zu ziehen. Die untersuchten Gesellschaften dieser Art beteiligen sich durchschnittlich an fünfzehn Gründungsprojekten pro Jahr. Als Beispiel sei die Fundusz Gornoslaski S.A. genannt, eine Aktiengesellschaft, die am 30.01.1996 gegründet wurde und die sich im Jahr 1997 an 17 Projekten beteiligte.

Wie in den anderen Ländern kann die Größe des gesamten (formellen und informellen) Venture Capital Marktes auch in den *USA* nur geschätzt werden, da nur das Segment der professionellen Venture Capitalists „sichtbar“ ist, das Engagement der Business Angels ist auch hier „unsichtbar“, da die von Angels durchgeführten Transaktionen allein das Privatvermögen tangieren und daher nicht-öffentlich sind. Es wird vermutet, daß dieses Segment mindestens doppelt so groß ist wie das der formellen Venture Capitalists.²¹⁵ Risikokapital findet allgemein in den *USA* als Finanzierungsinstrument nur für eine sehr begrenzte Anzahl von Gründungen und Unternehmen Anwendung, denn die Zahl der Gründungen mit attraktivem Potential wird auf weniger als 5 % aller Gründungen geschätzt.²¹⁶

²¹⁰ Vgl. Bank of England, Quarterly Report, 6.

²¹¹ Vgl. Bank of England, Quarterly Report, 6.

²¹² Vgl. Institut of Directors, private investment, 2.

²¹³ Vgl. Mason et al., Informal Venture Capital, o.S.

²¹⁴ Vgl. Institute of Directors, private investment, 2.

²¹⁵ Vgl. OECD, United States, 163 f.

²¹⁶ Freear et al., Personal investors, 259.

In bezug auf die professionellen Venture Capitalists besteht nach Experteneinschätzung²¹⁷ zum Befragungszeitpunkt ein Angebotsüberschuß. Im Jahr 1997 zählte die National Venture Capital Association NVCA 317 organisierte Venture-Capital-Gesellschaften und über 600 Venture-Capital-Fonds mit einem mittleren Fondsvolumen von ca. 76 Mio. US-\$, bei einer Bandbreite von 2 Mio. bis 4,4 Mrd. US-\$²¹⁸. Das Internet hat den Venture Capital Markt in den letzten Jahren entscheidend verändert, indem es die Informations- und Kontaktbasis vergrößerte.²¹⁹ Ursprünglich konzentrierten sich die Venture Capital Aktivitäten in den USA auf Silicon Valley und Route 128, während Unternehmen im Mittleren Westen kaum Risikokapital finden konnten. Durch das Internet wurde ein Forum geschaffen, das es allen Unternehmen, unabhängig von ihrem physischen Standort, ermöglicht, sich und ihre Aktivitäten darzustellen und Kontakt zu Venture Capitalists aufzunehmen.

Die Hauptakteure auf dem amerikanischen Venture Capital Markt sind Business Angels. Auch in den USA investieren sie überwiegend bereits in sehr frühen Phasen einer Unternehmensgründung. Dieser „unsichtbare“ Teil des Venture-Capital-Marktes ist gleichzeitig sein ältester und größter Bestandteil. Über 2 Mio. Individuen mit je über 1 Mio. US-\$ in Kapitalvermögen, so die Schätzungen, sind hier engagiert. Die Mehrzahl dieser Personen sind self-made Millionäre, vorwiegend männlich, gebildet, mittleren Alters und mit eigener Erfahrung in der Selbständigkeit. Schätzungsweise werden jährlich von ca. 250.000 besonders aktiven Angels rd. 10 Mrd. US-\$ in ca. 30.000 Vorhaben investiert.²²⁰ Die Einflußnahme auf die täglichen Geschäftsabläufe der Investitionspartner ist bei Business Angels in der Regel nicht so stark wie bei professionellen Venture Capitalists. Das traditionelle Problem für Gründer ist das der Kontaktaufnahme mit Angels, da diese sich nur selten in der Öffentlichkeit als solche zu erkennen geben. Das Internet hat auch hier viele Möglichkeiten für junge Unternehmen eröffnet. So wurde von der SBA das „Angel Capital Electronic Network“ (ACE-Net) initiiert. Es handelt sich um ein Verzeichnis kleiner innovativer Firmen, zu dem nur Business Angels Zugang bekommen.²²¹

Venture Capital ist in *Singapur* von den Experten als sehr bedeutend bezeichnet worden. Dementsprechend intensiv ist der Einfluß von Venture Capitalists auf den Gründungs- und Wachstumsprozeß. Sowohl die VC-Anbieter als auch der Economic Development Board (EDB), der die Investitions-

²¹⁷ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit William Bygrave.

²¹⁸ Vgl. Lessat et al., Beteiligungskapital, 132.

²¹⁹ Z.B. <http://www.vcinstitute.org/> oder <http://www.norwestvp.com/splf.html> oder <http://www.alliedcapital.com/index.html>.

²²⁰ Vgl. Freear et al., Personal Investors, 260 f.

²²¹ Vgl. OECD, Fostering, 256.

lücken mit einer Vielzahl von Programmen auszufüllen versucht, bieten einen umfangreichen Pool mit VC-Programmen für innovative Unternehmungen. Das Volumen des VC-Marktes betrug in 1995 ca. 5,3 Mrd. S-\$, bei einem Wachstum von 52%.²²² Die Investitionen der Venture Capital-Gesellschaften von Singapur innerhalb Singapurs befinden sich eher im Low-tech-Bereich (19%), während die VC-Investitionen außerhalb Singapurs im High-tech-Bereich ihren Schwerpunkt bilden (43 %).²²³

Die VC-Nachfrage in *Malaysia* wird von den Experten im Verhältnis zum VC-Angebot als eher gering bewertet. Die Bedeutung des VC-Marktes wird dennoch, auch aufgrund wachsender Nachfrage des Umlandes (z.B. Thailand), als hoch bewertet. Das VC-Angebot in Malaysia bezieht sich nicht direkt auf Gründungsunternehmungen, sondern eher auf expansive Geschäftsbereiche. Die VC-Anbieter in Malaysia und auch in Singapur finanzieren sich zum Teil mit staatlichen Fördermitteln. Konflikte zwischen Banken und VC-Anbietern bestehen in Malaysia nicht, da sich das Angebot zum größten Teil ergänzt und nicht überschneidet.

Die oben zu den einzelnen Ländern getätigten Beschreibungen des Venture Capital-Marktes spiegeln sich teilweise auch in den Zahlen der folgenden Tabelle wider, die abschließend und *zusammenfassend* den Venture Capital-Markt im internationalen Vergleich darstellt.²²⁴

Tabelle 24
Venture Capital Investitionen 1996

	Getätigte Investitionen in Millionen ECU	Anzahl an getätigten Geschäften	Getätigte Investitionen in % des BIP	Seed- und Start up- Investitionen in Relation zur Gesamtinvestition (in %)
Deutschland	564,0	708	0,03	16,8
Frankreich	746,4	1000	0,06	13,0
Niederlande	408,0	248	0,13	22,6
Schweden	236,3	158	0,12	2,3
UK	840,4	1014	0,09	4,9
USA	7892,4	1502	0,13	34,8

Quelle: OECD, Fostering, 204.

²²² Vgl. <http://www.sedb.com.sg/how/promise95.html>, S. 7/8 (25.05.1998).

²²³ Vgl. Allampalli, profile, 1 ff.

²²⁴ Für Polen sowie Malaysia und Singapur lagen entsprechende Daten nicht vor.

Es wird deutlich, daß nur in den USA ein Großteil an Venture Capital in Anfangsprojekte bzw. Unternehmensgründungen investiert wird. Diesbezüglich nimmt der gesamte europäische Markt für Venture Capital zum Erhebungszeitpunkt 1996 also eine eher schwache Position ein. Als ein Grund für diese schwache Position wird die unterschiedliche Haltung der Gründer gegenüber der von Venture Capitalists ausgeübten Kontrolle über das jeweilige Unternehmen genannt. Während amerikanische Unternehmer diese Tatsache akzeptieren, scheinen europäische weitaus weniger gewillt zu sein, „Kontrolle“ über das Management ihres Unternehmens abzugeben.²²⁵ In den Niederlanden hängt dies beispielsweise stark mit der Tradition des Familienbetriebes zusammen. Es gilt, Unternehmen soweit wie möglich in der Familie weiterzuführen. Rund 60% der niederländischen Familienbetriebe werden in zweiter, dritter oder vierter Generation geleitet²²⁶, während in den USA höchstens ein Drittel der Familienunternehmen in die zweite Generation übergeht.²²⁷ Deutschland nimmt im obigen Vergleich zwar gemessen am BIP (GDP) die letzte Position ein, betrachtet man aber in einem weiteren Schritt den Anteil an VC-Investitionen, die in einer frühen Phase getätigt werden, so liegen Frankreich, das Vereinigte Königreich und Schweden noch hinter Deutschland. Im erweiterten internationalen Vergleich (siehe Tabelle 3 im Anhang) bilden Österreich (fast 0,0%!) sowie Dänemark und die Schweiz (je 0,02%) hinsichtlich ihrer Anteile am BIP das Schlußlicht.

6.3.1.5 Unternehmensberater/Steuerberater

Ohne professionelle Hilfe, so ein Ergebnis vieler Expertengespräche, ist das Gründen und Führen eines Unternehmens ein schwieriges Unterfangen. Als Helfer bieten sich u.a. die hier thematisierten Personengruppen an. Es handelt sich um kommerzielle Gründungshelfer. Berater, die bspw. innerhalb der Wirtschaftsförderung tätig sind, sind hier nicht Gegenstand der Betrachtung.

In *Deutschland* bieten nach Schätzung des Instituts für Freie Berufe rund 12.200 Firmen Unternehmensberatung am deutschen Markt an.²²⁸ Sie haben dabei die unterschiedlichsten Beratungsschwerpunkte, sei es in bezug auf die Branche, den Tätigkeitsbereich oder die Lebensphase des Unternehmens. Für den Gründer/Jungunternehmer ist es nicht einfach, einen Überblick zu gewinnen und die für ihn richtige Unternehmensberatung herauszu-

²²⁵ Vgl. OECD, United States, o.S.

²²⁶ Vgl. de Lind van Wijngaarden, The State, o.S.

²²⁷ Vgl. Upton, Family Owned, o.S.

²²⁸ Vgl. BDU, Auswahl, 1.

finden. Ein erster Schritt ist bspw. der Blick in die gelben Seiten. Da es in Deutschland keine Berufsordnung und keinen Berufsbezeichnungsschutz für „Unternehmensberatung“ gibt, kann allerdings im Grunde jeder die Bezeichnung „Unternehmensberater“ führen.²²⁹ Die Gefahr, nur mäßige Qualität zu erhalten oder sogar an ein „schwarzes Schaf“ zu geraten, ist demnach gegeben. Die freiwillige Anerkennung von Berufsgrundsätzen durch den Berater und das Durchlaufen eines umfangreichen Aufnahmeverfahrens, wie es z.B. für die Mitglieder des Bundesverbands Deutscher Unternehmensberater BDU e. V. gilt, bietet hier dem Kunden einen gewissen Schutz. Dem BDU e. V. gehören ca. 400 Unternehmensberatungen an, die zur Erlangung der Mitgliedschaft berufliche Eignung, Qualifikation und Erfahrungen vorweisen müssen. Der BDU e. V. bietet im Internet eine Berater-Datenbank an.²³⁰ Hier ist es möglich, anhand der Kriterien Postleitzahl, Branche und Tätigkeitsbereich Unternehmensberatungen zu identifizieren, wobei die Ausprägungen vorgegeben sind (z.B. Branche = Tierhaltung oder Tätigkeitsbereich = Corporate Identity/Kommunikation). Eine explizite Kategorie „Gründung“ o.ä. gibt es allerdings nicht, dennoch dürfte diese Datenbank schon eine große Hilfestellung sein.²³¹ Zusätzlich besteht die Möglichkeit der Volltextsuche; auch auf diesem Wege können passende Berater gefunden werden.

Das deutsche Steuersystem ist sehr kompliziert und für einen Laien kaum durchschaubar. Der Unternehmensgründer/Jungunternehmer wird hier kaum auf professionelle Hilfe verzichten können. Steuerberater sind dafür die richtigen Ansprechpartner. Allein dem Deutschen Steuerberaterverband (DStV) sind ca. 28.000 Berater angeschlossen.²³² Sie übernehmen z.T. nicht nur die Abwicklung der steuerlichen Angelegenheiten eines Unternehmers. Zahlreiche Steuerberater sind der DATEV eG angeschlossen. Die DATEV ist eine EDV-Dienstleistungsorganisation für Steuerberater, deren Angebot Datenverarbeitung, Service und Software u.a. für die Bereiche Buchführung, Personalwirtschaft, Jahresabschluß, Wirtschaftsberatung und Steuerberechnung umfaßt.²³³ Über ihren Steuerberater können die Unternehmen das Angebot der DATEV eG nutzen und bspw. die Lohn- und Gehaltsabrechnung extern ausführen lassen.

²²⁹ Vgl. BDU, Auswahl, 1.

²³⁰ Vgl. <http://www.bdu.de/beraterauswahl/datenbank> (17.08.99).

²³¹ Daß „Gründung“ für den BDU ein Thema ist, läßt sich daran erkennen, daß eine der sogenannten 13 Fachgliederungen „Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung“ heißt.

Vgl. <http://www.bdu.de/fachgliederungen/uebersicht/ueberhtm> (17.08.99).

²³² Vgl. <http://www.dstv.de/wir.htm> (10.08.99).

²³³ Vgl. <http://www.datev.de/datev/unterneh/wissen/up.html> (18.08.99).

Auch in den *Niederlanden* ist das Angebot an kommerziellen Gründungshelfern groß. Im folgenden werden einige auch für Gründer/Jungunternehmer interessante Vereinigungen vorgestellt.²³⁴

„Nederlandse Orde van Accountants-Administratieconsulenten“ (NovAA) ist eine private professionelle Vereinigung von Buchprüfern und Beratern. Gegen ein Entgelt kann der Unternehmer von diesen Beratern seine Bücher überprüfen oder führen sowie Jahresabschlüsse und Prüfungsberichte erstellen lassen. Der potentielle Gründer findet hier individuelle Beratung hinsichtlich administrativer, betriebswirtschaftlicher und steuerlicher Vorgehensweisen, die sein Unternehmen betreffen.

Das „Koninklijke Nederlands Instituut van Registeraccounts“ (NIVRA) ist eine professionelle Organisation von Wirtschaftsprüfern. Diese werden auch für KMU tätig. Ihre Aufgabe entspricht zumindest in kleinen und mittleren Betrieben der der NovAA, d.h. sie beraten entgeltlich bei betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und administrativen Problemen.

Der „Raad van Organisatie Adviesbureaus“ (ROA) ist ein Zusammenschluß von 30 Management-Unternehmensberatungen. Auf der Suche nach der für seine Zwecke richtigen Unternehmensberatung kann der Gründer hier Unterstützung bekommen.

Die „Orde van Organisatiedeskundigen an Adviseurs“ (OOA) ist eine professionelle Vereinigung für Unternehmensberater mit den Schwerpunkten Automatisierung und Computerisierung, Prozeßtechnologie und Managementstrategie. Unternehmer, die hier Fragen und Probleme haben, können sich gegen eine Gebühr einen entsprechenden Berater vermitteln lassen.

Bei Steuerfragen kann sich der Unternehmer auch an die „Nederlandse Federatie van Belastingadviseurs“ (NFB) wenden, einer professionellen Vereinigung von Personen, die die Interessen der Steuerzahler vertritt und schützt.

Mit über 1.700 Mitgliedern ist die „Nederlandse Orde van Belastingadviseurs“ (NOB) eine der größten Vereinigungen staatlich geprüfter Steuerberater in den Niederlanden. Viele der Steuerberater dieser Vereinigung haben sich auf KMU spezialisiert und können daher Fragen zu steuerlichen Regelungen auf diesem Gebiet detailliert beantworten. Eine Liste der Mitglieder kann über das Büro der NOB angefordert werden.

Da der Gründer in den Niederlanden für viele Angelegenheiten notariellen Beistand benötigt, ist auch die „Koninklijke Notariële Broederschap“ (KNB), ein Zusammenschluß fast aller niederländischer Notare, eine für sie interessante Adresse. Die Beratung erfolgt auf individueller Basis und gegen Bezahlung.

²³⁴ Vgl. Ministry of Economic Affairs, Running, 22 f.

Die „Nederlandse Orde van Advocaten“ ist eine Organisation, in der alle 6.000 niederländischen Anwälte zusammengeschlossen sind. Unternehmer können diese Vereinigung kontaktieren, wenn sie spezialisierte Anwälte suchen oder sich über die Honorare und Gebühren von Rechtsanwälten informieren wollen.

Stellvertretend für die Gruppe der privaten Berater in *Schweden* werden an dieser Stelle die sog. „Nyföretagarcentra“ (Gründungszentren) samt ihrer Aktivitäten vorgestellt, obwohl es sich eigentlich nicht um kommerzielle Anbieter handelt. Wie sich im folgenden zeigt, sind die dort tätigen Berater allerdings, von ihrer Tätigkeit im Gründungszentrum abgesehen, kommerzielle Gründungshelfer. Die Gründungszentren wurden von der schwedischen Stiftung für Jobs und Gesellschaft (Stiftelsen Svenska Jobs and Society) ins Leben gerufen. Hier bieten Steuerberater, Juristen, Unternehmer und Ökonomen kostenlose Beratung für potentielle und tatsächliche Unternehmensgründer an. Hauptberuflich sind die in den Gründungszentren tätigen Personen in einer privaten Beratungsgesellschaft beschäftigt oder selbstständige Berater. Sie verbringen nebenberuflich einige Wochenstunden mit der Unterstützung von Unternehmensgründern, die sich an die Gründerzentren wenden. Die Entlohnung für ihre Beratungstätigkeit übernehmen private Unternehmungen. Es gibt in Schweden ca. 60 solcher Zentren.²³⁵

Die Gründer im *Vereinigten Königreich* treffen auf eine gut ausgeprägte Berater-Infrastruktur. Einige Organisationen kommerzieller Gründungshelfer werden im folgenden beschrieben:

Das „Institute of Chartered Accountants“ ist ein Zusammenschluß von spezialisierten Steuerberatern verteilt über die gesamte Fläche von England und Wales. Aufgrund strenger Zugangsvoraussetzungen in Form von Examen, Berufserfahrung und speziellen Zertifikaten, garantiert das Institut ein Höchstmaß an Qualität.²³⁶ Die Mitglieder des Institutes bieten speziell für Neugründer Beratungsleistungen an, die alle relevanten Aspekte der Gründung beinhalten, angefangen bei der Business Idee und der Gründerperson, über das familiäre Umfeld bis hin zu rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Rahmenbedingungen.²³⁷ Hauptsächliches Ziel der Chartered Accountants ist es, die frühzeitige Insolvenz eines Unternehmens zu verhindern, indem es von Beginn an eine „Unique Selling Position“ anstrebt.²³⁸

Ein weltweit operierender Zusammenschluß hochqualifizierter Experten ist „BDO Stoy Hayward“. Im Vereinigten Königreich verfügen sie über ein Netzwerk von über 30 Business Centres und sind im Internet erreichbar.²³⁹

²³⁵ Vgl. Stockholms Nyföretagarcentrum, Besöksstatistik, 1.

²³⁶ Vgl. Institute of Chartered Accountants, Mind your, 1.

²³⁷ Vgl. Institute of Chartered Accountants, Mind your, 4 ff.

²³⁸ Vgl. Institute of Chartered Accountants, Mind your, 3.

Neben kostenlosen Publikationen erhalten Gründer hier eine persönliche Beratung in allen gründungsrelevanten Fragen.²⁴⁰

Die „Law Society“ (1.700 Mitglieder) hat das Programm „Lawyers for Enterprise“ organisiert, um Interessierten die Gründung insbesondere von der rechtlichen Seite her zu erleichtern. Bezüglich Rechtsform, betrieblich genutzter Gebäude und Grundstücke, Finanzierung, Steuern, Versicherungen, Cash Flow, Lizenzen und der Personalanstellung berät die Law Society den potentiellen oder etablierten Unternehmer in der ersten Sitzung kostenlos.²⁴¹ Durch die Kooperation mit TECs und Business Links ist zudem ein flächendeckendes Netz an Beratung und Information von juristischer Seite her gegeben.²⁴²

„Business Connect“ ist ein Unternehmensberatungs-Service, der von 30 über ganz Wales verteilte Zentren aus operiert. Walisische Firmen können kostenlos Mitglied werden und so die ebenfalls kostenlosen Beratungsleistungen über alle unternehmensrelevante Aspekte in Anspruch nehmen.

Die Unternehmensberater in *Polen* bieten nur am Rande spezielle Unternehmensgründungsberatung an. Sie arbeiten gegebenenfalls mit der polnischen Stiftung zur Förderung und Entwicklung von kleinen und mittleren Unternehmen-PFPiRMSP (Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Malych i Srednich Przedsiębiorstw) zusammen, die wiederum in einigen Fällen „Präferenzkredite“ für Unternehmensgründer anbietet. Im Vergleich zu den westeuropäischen Länder kann hinsichtlich dieser Gründungshelfergruppe noch viel verbessert werden, denn bisher erfahren die Gründer nur wenig Unterstützung von dieser Seite.

In den Studien über *Frankreich*, den *USA* sowie *Malaysia* und *Singapur* wurde dieser Aspekt der Gründungsinfrastruktur nicht untersucht.

6.3.1.6 Technologiezentren/-parks, Gründerzentren, Innovationszentren, Inkubatoren

Eine weitere Rolle innerhalb der Gründungsinfrastruktur spielen Technologiezentren, Technologieparks, Gründerzentren, Inkubatoren und ähnliche Einrichtungen.²⁴³ Schon allein die Betrachtung der Situation in Deutschland

²³⁹ Vgl. BDO Stoy Hayward/On Line/1 ff. sowie vgl. <http://www.bdo.co.uk>.

²⁴⁰ Vgl. BDO Stoy Hayward, Workbook, 1 ff. sowie vgl. BDO Stoy Hayward, On Line, 1 ff.

²⁴¹ Vgl. The Law Society, Lawyers, 1.

²⁴² Vgl. The Law Society, Lawyers, 4.

²⁴³ Die Wirksamkeit von Technologie- und Gründerzentren als Instrument zur Förderung dynamischer Unternehmen wird seit langem kontrovers diskutiert. Es existiert hierzu eine Reihe von Evaluierungsstudien, die zu unterschiedlichen Ergebnis-

führt allerdings zu einiger Verwirrung, da die einzelnen Begriffe und die mit ihnen verbundenen Institutionen nicht klar voneinander abzugrenzen sind. Die ADT Arbeitsgemeinschaft deutscher Technologie- und Gründerzentren e.V. spricht insgesamt von „Innovationszentrum“, ein Begriff, der sowohl Technologie- und Gründerzentren als auch Wissenschafts- und Technologieparks zusammenfaßt.²⁴⁴ Eine länderübergreifende Definition existiert nicht, es wird daher für das einzelne Land die Situation hinsichtlich der oben genannten und ähnlicher Einrichtungen unter Verwendung eventuell vorhandener Definitionen aufgezeigt.

In *Deutschland* existieren mehr als 200 Innovationszentren. Die meisten²⁴⁵ sind in der ADT Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologie- und Gründerzentren e.V. zusammengeschlossen, die derzeit in Europa die nationale Organisation mit dem dichtesten Netzwerk von Innovationszentren und weltweit nach der National Business Incubator Association USA (NBIA) die zweitgrößte dieser Organisationen ist.²⁴⁶ Nach der Definition der ADT steht im Mittelpunkt der Innovationszentren das Schaffen günstiger Rahmenbedingungen für die Konzept-, Start- und erste Entwicklungsphase junger, insbesondere innovativer, technologieorientierter Unternehmen sowie die Gestaltung günstiger Bedingungen für das weitergehende Wachstum dieser Unternehmen.²⁴⁷ Umgesetzt wird dies überwiegend auf drei Arten:

- Beratung und Unterstützung von Unternehmensgründern und jungen Unternehmen, Begleitung der Unternehmensentwicklung sowie Einbindung in das Kommunikations- und Kontakt Netzwerk des Zentrums u.ä.
- differenziertes Angebot an Infrastruktur, z.B. temporär mietbarer Konferenzraum, Präsentationstechnik, Internetanbindung, Laborausstattung, Empfang usw.
- Angebot an Räumlichkeiten für den Start und die erste Entwicklung mit großer Flexibilität hinsichtlich Zeit, Größe und Konditionen, angepaßt an die Entwicklung der Unternehmen.

sen kommen. Als Fazit kann zumindest festgehalten werden, die Aussage, Technologie- und Gründerzentren haben keine Wirkung auf das Gründungsgeschehen, ist nicht haltbar. Siehe hierzu Frick et al., Verbesserung, 111 sowie zur Evaluierung Behrendt, Wirkungsanalysen; Pett, Gründerzentren; Steinkühler, Technologiezentren; Sternberg, Instrument; Sternberg et al., Bilanz; Groß, Beitrag; Kappler, Wandel.

²⁴⁴ Vgl. <http://www.adt-online.de/zentren/index.htm> (31.07.00).

²⁴⁵ Mitte 2000 waren es 193 vgl. <http://www.adt-online.de/mitglieder/index.htm> (31.07.00).

²⁴⁶ Vgl. <http://www.adt-online.de/international/index.htm> (31.07.00).

²⁴⁷ Vgl. <http://www.adt-online.de/zentren/index.htm> (31.07.00).

Nicht explizit aufgeführt sind bei der ADT sogenannte Inkubatoren. Die Idee des Inkubators kommt aus den USA und wird dort seit gut 20 Jahren erfolgreich praktiziert. Von anfänglichen 12 Inkubatoren in 1980 hat sich ihre Zahl auf nunmehr über 800 erhöht.²⁴⁸ Das deutsche Inkubatorenkonzept weicht von dem der oben erläuterten Innovationszentren ab. Zum einen setzen die Inkubatoren noch wesentlich früher im Gründungsprozeß an, sie bieten bereits in der Vorgründungsphase ihre Dienste an, betreuen die Unternehmen in der Regel dann aber auch in der Gründungsphase und während der Frühentwicklung. Desweiteren erfolgt die Betreuung wesentlich intensiver und individueller als in einem Innovationszentrum. Neben den oben dargestellten Leistungen der Innovationszentren wie Zurverfügungstellung von Räumlichkeiten und Infrastruktur, bieten Inkubatoren umfassendes Know how, lassen die Gründungsunternehmen von ihrem im allgemeinen guten Netzwerk (Wirtschaftsverbände, führende Unternehmen, Meinungsführer, Sponsoren, Medien usw.) profitieren und stellen Kontakte zu Investoren her, wobei sie zumeist auch selbst Venture Capital anbieten. Als Gegenleistung erhalten die Inkubatoren Unternehmensanteile, die sie zu gegebener Zeit (i. d. R. bei Unternehmensverkauf oder Börsengang) verkaufen. In Deutschland gibt es diese Inkubatoren zwar erst in neuerer Zeit,²⁴⁹ die Entwicklung ist aber sehr dynamisch. Zu nennen sind hier beispielsweise das *VentureLab* der *IVC Venture Capitalgesellschaft AG* in Frankfurt²⁵⁰, die *crossvalley Incubator AG* in Düsseldorf²⁵¹ und die *venturepark incubator ag* in Berlin²⁵². Ein Inkubator für studentische Gründungen, der *Ebscubator*, wird derzeit an der *ebs European Business School*, Oesetrich-Winkel, initiiert.²⁵³

Als *Technologieparks*²⁵⁴ werden in *Frankreich* Initiativen bezeichnet, die die Partnerschaft zwischen Forschung und Entwicklung auf der einen Seite und der Wirtschaft auf der anderen sicherstellen, um zur Wettbewerbsfähigkeit der Region und ihrer Unternehmen beizutragen. Ihr primäres Ziel besteht in der Förderung des Technologietransfers über die Förderung der Kommunikation und Kooperation beider Sphären. Sie werden in der Regel durch privatrechtliche Organisationen betrieben, an denen Kommunen betei-

²⁴⁸ Vgl. http://www.nbia.org/info/fact_sheet.html (31.07.00).

²⁴⁹ Interessant ist in diesem Zusammenhang die Entwicklung der Econa AG, Berlin, die sich zwischenzeitlich vom Image des Inkubators distanziert, vgl. <http://www.econa.de> (02.08.00), insbesondere die dort abgelegten Pressebeiträge.

²⁵⁰ Vgl. <http://www.venturelab.de> (03.07.00) sowie *Venture Lab/room/*.

²⁵¹ Vgl. <http://www.crossvalley.de> (03.07.00).

²⁵² Vgl. <http://www.venturepark.de> (02.08.00).

²⁵³ Vgl. Klandt, Ebs-cubator.

²⁵⁴ Im Französischen auch bezeichnet als *Technopôles*. Vgl. Lacave, *Technopôles*, 27–29.

ligt sind und stellen den ansässigen Hochschulen, Forschungsinstituten, Hochttechnologie-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in erster Linie Räumlichkeiten zur Verfügung. Im Rahmen der Unternehmensgründung sind Technologieparks (französisch: technopôles) insofern von Bedeutung, als sie in den meisten Fällen über integrierte Gründerzentren (siehe unten) verfügen, die ihrerseits auf die Ansiedlung neuer Unternehmungen ausgerichtet sind.²⁵⁵ In Frankreich gibt es über 50 Technologieparks, die sich zu einer landesweiten Verbindung – *France Technopôles* – zusammengeschlossen haben. Hierüber sind mehr als 60 Universitäten und 200 Privathochschulen, 2.000 Forschungsinstitute, 5.000 Unternehmen und 60 Gründungszentren organisiert. Die Kommunikation zwischen den Akteuren (Kommunen, Hochschulen, Institute, Unternehmen) wird unter anderem über die Ansiedlung von Technologietransfergesellschaften gefördert.²⁵⁶ Als Technologietransfergesellschaften können hier auch die von der Europäischen Union seit 1984 geförderten „Business Innovation Centres (BICs)“ bezeichnet werden. Die BICs verfolgen unter anderem das Ziel, durch die Mobilisierung lokaler Potentiale die Gründung innovativer und technologieorientierter Unternehmen zu fördern.²⁵⁷ Bis Ende 1999 wurden in Frankreich ca. 20 solcher BICs realisiert, die potentiellen Gründern innovativer Unternehmungen folgende Leistungen anbieten²⁵⁸:

- Erstellung des Geschäftsplans,
- Unterstützung bei der Aufstellung des Finanzplans,
- Bereitstellung der Verbindungen für die Suche nach geeigneten Geschäftspartnern,
- Beratung und Unterstützung der Unternehmen während der ersten Geschäftsjahre,
- Ausbildungsmaßnahmen für die Unternehmer,
- Angebot von komplett eingerichteten Büroräumen.

Bis auf die Büroräume werden dem Gründer sämtliche Dienstleistungen kostenlos zur Verfügung gestellt. Im Falle des BICs in Nancy, das vom Unternehmen PROMOTECH²⁵⁹ betrieben wird und sich im Technopole Nancy-Brabois befindet, gestaltet sich die Finanzierung durch die Europäische Kommission und die regionale Fördervereinigung ARDAN.²⁶⁰ Die an-

²⁵⁵ Vgl. Bruhat, Technopôles, 33.

²⁵⁶ Vgl. Lacave, Technopôles, 28.

²⁵⁷ Vgl. Millan, Zukunft durch Innovation, 4.

²⁵⁸ Vgl. <http://www.ebn.be/uk/visitors/index.htm> (07.08.00).

²⁵⁹ Eine vertiefende Beschreibung von PROMOTECH befindet sich u.a. in: bmb+f, aus Hochschulen, 57 ff.

²⁶⁰ ARDAN – Association régionale pour le développement d’activités nouvelles, vgl. Parra, Cadre-Créateur, 1–4.

gebotenen Leistungen sind denen von Gründungszentren²⁶¹ vergleichbar. Gründerzentren sind speziell auf die Förderung von innovativen und nicht-innovativen Unternehmungsgründungen ausgerichtet – es sei denn, sie befinden sich in Technologieparks. Dort ansässige Gründungszentren fördern ausschließlich innovative und technologieorientierte Unternehmungen. Ihr Angebot besteht in der Regel aus den folgenden Komponenten:²⁶²

- Bereitstellung von Räumlichkeiten (Büros, Ateliers, Labors) zu günstigen Konditionen;
- Beratung und Begleitung;
- Hilfestellung bei der Erstellung des Geschäftsplans und weitere Beratungsleistungen zu juristischen Fragestellung, zur Verbesserung der Führung des Unternehmens, Verbindungen zu Banken und anderen Themengebieten;
- Partizipation an einem Netz aus umfangreichen Verbindungen;
- zudem kann der Gründer aus Beziehungen zu Hochschulen und anderen Forschungseinrichtungen profitieren.

Diese Leistungen sind jedoch auf maximal 23 Monate begrenzt.

Auch in den *Niederlanden* existieren Science Parks. Ihre genaue Anzahl, ihre Aufgaben sowie weitere Informationen konnten trotz mehrmaliger Recherchen und Nachfragen nicht ermittelt werden.²⁶³

Langsam setzt sich in den Niederlanden auch das Inkubator-konzept durch. Die niederländischen Inkubatoren greifen, wie die deutschen, in einer sehr frühen Phase der Vorgründung ein.²⁶⁴ Als Beispiel seien hier *Twinning* und *Lost Boys* genannt. *Twinning*²⁶⁵ hat seit Oktober 1998 vier sogenannte *Twinning Centers* in den Niederlanden eingerichtet, in denen Gründern Räumlichkeiten, Infrastruktur und Beratung geboten wird. *Twinning* verfügt zudem über zwei eigene Venture Capital Fonds, aus denen geeignete Gründer finanzielle Unterstützung bekommen können. Der *Lost Boys Incubator* wurde von *Lost Boys*, einem führenden Unternehmen im e-business, gegründet.²⁶⁶ Das Angebot ist dem von *Twinning* vergleichbar, es richtet sich aber nur an Gründungen aus dem Internet-Bereich.

²⁶¹ Im Französischen als pépinières d'entreprises (wörtlich übersetzt: Baumschulen für Unternehmen) bezeichnet. Vgl. Lacave, Technopôles, 31.

²⁶² Vgl. Conseil Régional d'Ile de France, Les pépinières, 1–2.

²⁶³ Internetrecherchen sowie Anfragen per e-mail bei Syntens blieben ergebnislos.

²⁶⁴ Vgl. http://www.syntens.nl/SYC/sycwdenh.nsf/DBLUINTNA/Incubator_helpt_starter_naar_de_top? (07.08.00).

²⁶⁵ Vgl. <http://www.twinning.com/index.asp> (08.08.00).

²⁶⁶ Vgl. <http://www.lostboys.nl> (08.08.00).

Hinsichtlich Technologieparks etc. herrscht im *Vereinigten Königreich* eine vergleichbare Fülle an Begriffen wie in Deutschland. Dort spricht man u.a. von Research Park, Technology Park, Technopark, Innovation Centre und Science Park. Die *United Kingdom Science Park Association UKSPA* hat Kriterien für einen Science Park aufgestellt.²⁶⁷ Nach ihrer Definition können Technology Parks/Technoparks und Research Parks auch als Science Parks angesehen werden, vorausgesetzt, sie erfüllen die folgenden Kriterien. Ein Science Park ist demnach eine Initiative der wirtschaftlichen Unterstützung und des Technologietransfers, die u.a. zu innovativen, wachstumsstarken Gründungen ermutigt und diese unterstützt. Weitere Aufgaben beziehen sich auf größere und international tätige Unternehmen. Ein wichtiger Aspekt sind die Verbindungen zu Universitäten, Hochschulinstituten und Forschungsorganisationen. Die UKSPA hat im Sommer 2000 46 ordentliche und 13 assoziierte Mitglieder.²⁶⁸ Neben diesen UKSPA-Mitgliedern existieren weitere Science Parks.²⁶⁹ Eine weitere Gruppe der Gründungshelfer in diesem Zusammenhang sind die „Business Incubators“,²⁷⁰ die alle entscheidenden und notwendigen Faktoren zur Gründung oder Etablierung eines Unternehmen zur Verfügung stellen.²⁷¹ Die Incubators im Vereinigten Königreich helfen KMU, die beiden häufigsten Insolvenzursachen zu überwinden: den Mangel an unternehmerischen Fähigkeiten und den finanziellen Mangel. Sie unterstützen besonders die Frühentwicklung, stellen Beratung und Training zur Verfügung und arrangieren den Zugang zu finanziellen Ressourcen. 1996 gab es ca. 50 „Business Incubators“.²⁷² Man teilt sie in vier Kategorien:²⁷³

- die „Technopoles“, in denen der Business Incubator ein integrativer Teil eines Science Parks ist;
- die „Sector Specific Incubators“, die Unternehmen in einem spezifischen Sektor entwickeln;
- die „General Incubators“, die eine Mischung unterschiedlicher Unternehmen umfaßt;
- die „Building Business Incubators“, die sich auf die Baubranche spezialisiert haben.

Auch im Vereinigten Königreich existieren außerdem die oben angesprochenen EU BICs.²⁷⁴

²⁶⁷ Vgl. <http://www.ukspa.org.uk/htmlfiles/index1.htm> (01.08.00).

²⁶⁸ Vgl. <http://www.ukspa.org.uk/htmlfiles/index1.htm> (01.08.00).

²⁶⁹ Die genaue Anzahl konnte nicht recherchiert werden.

²⁷⁰ Zu den Incubators allgemein siehe auch <http://www.ukbi.co.uk> (07.08.00).

²⁷¹ Vgl. Gavron et al., *The Entrepreneurial*, 72.

²⁷² Vgl. Midland Bank, *Growing Success*, o. S.

²⁷³ Vgl. Midland Bank, *Growing Success*, o. S.

Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang zudem die „ANGLE Technology Limited“, ein Privatunternehmen, das in vier Geschäftsfeldern (Unterstützung nationaler und europäischer Technologiepolitik, Verwertung von FundE-Ergebnissen, Durchführbarkeitsstudien für Technologieparks und Gründerzentren sowie Unterstützung von Existenzgründungen) tätig ist.²⁷⁵

In *Polen* existieren Ende 1996 insgesamt 55 Inkubatoren der Unternehmensförderung (*Inkubator Przedsiębiorczy*) und Innovationszentren (*Osrodek Innowacji i Technologii*). Ein *Inkubator Przedsiębiorczy* bietet folgende Leistungen an:

- Gebäude für kleine Unternehmen,
- Betreuung der Verwaltungsarbeiten,
- Beratungen in unterschiedlichem Umfang,
- Hilfe bei der Erlangung von Finanzierungshilfen.

Die Innovationszentren *Osrodek Innowacji i Technologii* bieten Beratungen und Informationen bei der Einführung von Innovationen in verschiedenen Bereichen an, wie z.B. bei einem Technologietransfer, bei der Qualitätsprüfung sowie bei der Organisation der Unternehmensführung.

In den *USA* gibt es seit ca. 20 Jahren Inkubatoren.²⁷⁶ Ihre Anzahl stieg von 12 in 1980 auf über 800 im Sommer 2000. Sie sind in der *NBIA National Business Incubator Association* zusammengeschlossen.²⁷⁷ Rund 51 % dieser Einrichtungen werden von staatlicher Seite und gemeinnützigen Organisationen finanziert mit dem Ziel der Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung der Region, der Schaffung von Arbeitsplätzen und der Generierung von Steuereinkommen für die Gemeinden. 27 % der Inkubatoren stehen in enger Kooperation mit Universitäten. Sie stellen Universitätsangehörigen Forschungseinrichtungen zur Verfügung und eröffnen Gründungsmöglichkeiten für Studenten. 16 % der Einrichtungen werden gemeinsam von staatlichen Institutionen, gemeinnützigen Organisationen und/oder privaten Investoren geführt. Die verbleibenden Inkubatoren stehen unter privater Leitung oder werden von anderen Organisationen (bspw. kirchliche Gruppen) geführt.²⁷⁸

Der nach qm größte Inkubator ist zum Untersuchungszeitpunkt der *Science Park* in New Haven, Connecticut mit 10 Gebäuden auf rd. 80 Hektar. Das

²⁷⁴ 1996 waren es zwölf, vgl. Gavron et al., *The Entrepreneurial*, 75.

²⁷⁵ Vgl. bmb+f, aus Hochschulen, 54 ff.

²⁷⁶ Vgl. http://www.nbia.org/info/fact_sheet.html (31.07.00).

²⁷⁷ Teilweise fallen hierunter auch Institutionen, die im Deutschen eher als Technologiezentrum o.ä. bezeichnet werden.

²⁷⁸ Vgl. <http://www.nbia.org/info/facts.html> (31.07.00).

Charleston Business and Technology Center in South Carolina hat mit 147 die größte Anzahl von Mietern.²⁷⁹

Das Angebot von Inkubatoren reicht über die kostengünstige Bereitstellung von Geschäftsräumen (bis zu 20% unter dem örtlichen Mietspiegel), über Beratungsleistungen und die Übernahme von Sekretariatsaufgaben bis zu der Hilfe bei der Finanzierungssuche. Vorwiegend bei privaten Trägern wird auch direkte Finanzierungshilfe vom Inkubator angeboten. Ein weiterer Vorteil für Gründer bei der Ansiedlung in einem Inkubator liegt in dem regen Kontakt und Austausch mit anderen Gründern, den diese Einrichtungen konkret fördern. Es ist daher auch nicht überraschend, daß die Überlebensrate für Unternehmen in Inkubatoren wesentlich höher ist als außerhalb. In Michigan ergab eine neuere Studie, daß rd. 80% der Unternehmen in Inkubatoren bereits innerhalb der ersten drei Jahre nach dem Einzug Gewinn erwirtschaften.²⁸⁰ Zumindest in St. Louis wurde allerdings offensichtlich, daß der Bekanntheitsgrad von Inkubatoren eher gering zu sein scheint. Weder einer der befragten Gründer, noch einer der drei Banker wußte von der Existenz der drei Inkubatoren in der Region.

In *Singapur und Malaysia* gibt es nach Aussagen der Experten zwar Technologieparks u.ä., dieser Aspekt wurde jedoch nicht näher untersucht. Gar nicht thematisiert wurden diese Gründungshelfer in der Untersuchung für *Schweden*.

6.3.1.7 Sonstige Gründungshelfer, Netzwerke und Business-Plan Wettbewerbe

Mit den bisher untersuchten Gründungshelfern ist zwar schon ein Großteil abgedeckt, es gibt aber in fast jedem Land noch weitere Institutionen/Helfer, die keiner der hier gewählten Kategorie eindeutig zuzuordnen sind. Weiterer Aspekt dieses Kapitels sind Netzwerke, die gerade im Zeitalter des Internet, das optimale technische Voraussetzungen für die „Vernetzung“ bietet, eine zunehmende Rolle spielen. Auch die in einigen Ländern zahlreich vorhandenen Business-Plan Wettbewerbe werden hier insbesondere für Deutschland thematisiert.

In *Deutschland* treten neben den bisher dargestellten Gründungshelfern weitere Institutionen zumindest sporadisch als Gründungshelfer auf. Es handelt sich z.B. um das „Informationszentrum Technik und Patente“ (ITP) der Universitätsbibliothek Dortmund, die „Patent- und Innovationsagentur NRW GmbH PINA“, den „Initiativkreis Ruhrgebiet“, aber auch um ein-

²⁷⁹ Vgl. <http://www.sba.gov/gopher/Business-Development/Success-Series/Vol2/Incu/incu.txt> (Stand 14.5.96).

²⁸⁰ Vgl. Buss, Bringing, 48.

zelne Hochschulen, Transferstellen und Versicherungen. Es erscheint unmöglich, eine vollständige Aufstellung zu erstellen. Auch ist das jeweilige Angebot sehr unterschiedlich und umfaßt sämtliche Möglichkeiten der Unterstützung, wobei der Schwerpunkt allerdings bei der Information und Beratung und weniger bei der Finanzierung liegen dürfte. Auffällig ist die Anzahl von Initiativen, die sich besonders für Frauen als Gründerin/Unternehmerin engagieren.²⁸¹ Insbesondere existieren in Deutschland auch einige Netzwerke²⁸² für Gründer, KMU, Selbständige wie beispielsweise das Gründungsnetzwerk Essen.²⁸³ Eine interessante Adresse ist für den Gründer und Jungunternehmer auch das „Forum Kiedrich“, eine Gründerinitiative, die 1997 von Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft ins Leben gerufen wurde.²⁸⁴ Ziel des Forums ist es, durch den Austausch von Know-how aktiv zur Förderung von Innovationen, zur Schaffung von Arbeitsplätzen und zur Erneuerung der Strukturen des Standortes Deutschland beizutragen. Ein Weg diese Ziele zu realisieren, sind die von der Initiative halbjährlich durchgeführten Gründermärkte. Ca. 50 Gründer können ihr Geschäftskonzept präsentieren und in Dialog mit verschiedenen Mentoren treten. Bei den über 100 Mentoren (Stand Frühjahr 1999), die unentgeltlich mit ihren fachspezifischen Kenntnissen und Kontakten zur Verfügung stehen, handelt es sich um lebens- und berufserfahrene Persönlichkeiten aus den verschiedensten Bereichen und Branchen. Eine finanzielle Unterstützung erfahren die Gründer von der Initiative nicht.

Die Vielfalt der Gründungshelfer und Netzwerke wird besonders deutlich beim „Surfen“ im Internet. Unzählige Links zeigen dem Interessierten stets weitere Organisationen und Ansprechpartner; hier den Überblick zu bewahren gestaltet sich sehr schwierig.

Eine besondere Form der Gründungsunterstützung sind die seit wenigen Jahren in Deutschland zahlreich ausgeschrieben Business-Plan- oder Gründungswettbewerbe.²⁸⁵ Sie sind oftmals mit Beratung und/oder Coaching verbunden und stellen somit einen Teil der Gründungsinfrastruktur dar. Sie sind zwar nicht einer einzelnen Gruppe von Gründungshelfern zuzuordnen, sondern werden vielmehr von den verschiedensten Institutionen initiiert, dennoch sollen sie an dieser Stelle angesprochen werden. Oberstes

²⁸¹ Z.B. Die Spinnen e.V., Essen oder der VFFR – Verein zur Förderung von Frauenerwerbstätigkeit im Revier e.V., Dortmund oder ZeFF – Zentrum zur Förderung der Frauenerwerbstätigkeit, Schwerte sowie viele weitere regional tätige Institutionen (vgl. – <http://www.u-netz.de/inform/existenz.htm> (11.08.99).

²⁸² Siehe auch EXIST, Kapitel 6.3.2 Gründerausbildung.

²⁸³ Vgl. <http://www.gruendungsnetzwerk-essen.de> (11.08.99).

²⁸⁴ Vgl. Forum Kiedrich, Kiedrich.

²⁸⁵ Eine aktuelle Auflistung zahlreicher Wettbewerbe ist unter <http://www.fgf-ev.de/de/aktivitaeten> Menüpunkt „Wettbewerbe“ zu finden.

Ziel dieser Wettbewerbe ist zumeist die Motivation zur Gründung. Für die Teilnehmer gilt es letztlich, einen Business Plan zu entwickeln und diesen zumeist vor einem Gremium zu präsentieren. Einige der Wettbewerbe sind bundesweit und für alle Branchen ausgeschrieben, wie bspw. „StartUp“.²⁸⁶ Andere beziehen sich nur auf eine bestimmte Stadt (z. B. „Münchner Business Plan Wettbewerb“; München), Region („NUK Businessplan-Wettbewerb“; Raum Aachen, Bonn, Köln) oder ein Bundesland („Premiere“; Sachsen). Auch gibt es branchenspezifische Wettbewerbe wie den „ebs-Business Plan Wettbewerb“, der für die e-commerce-Branche ausgeschrieben ist oder „Science 4 Life“, der den Bereich Life Sciences und Chemie anspricht. Eine Zielgruppe, die einige Wettbewerbe vorrangig ansprechen, sind Absolventen, Studierende und Mitarbeiter aus dem Hochschulbereich (z. B. „Science 4 Life“). Alle Teilnehmer profitieren auf vielerlei Weise von den Wettbewerben. Die Leistungen, die während der Laufzeit in Anspruch genommen werden können, variieren je nach Wettbewerb. In den meisten Fällen stehen unterschiedliche Experten zur Verfügung, teilweise werden Foren, Seminare und Kurse angeboten, es werden Handbücher und adäquate Software ausgegeben, eine Hotline kann genutzt werden und ähnliches. In den meisten Fällen erhalten die Teilnehmer ein individuelles Feedback für ihren Business Plan. Nicht zuletzt winken den Gewinnern oftmals nicht unerhebliche Geldpreise. Bei den meisten Wettbewerben handelt es sich nicht um eine einmalige Aktion, sie werden vielmehr jährlich ausgeschrieben.

In *Frankreich* gibt es „Boutiques de Gestion“ (Betriebsführungsläden)²⁸⁷, private, gemeinnützige Unternehmen, die sich auf die Beratung und Ausbildung von Unternehmensgründern spezialisiert haben. Sie sind in ca. 95 Städten vertreten und bieten erste Informationsgespräche, Kurz- und Langzeitlehrgänge sowie die Beratung und Begleitung des Gründers während der ersten Bestehensjahre an.

Die Informationsleistungen werden nach Schätzung der APCE jährlich ca. 28.000 mal in Anspruch genommen. Im gleichen Zeitraum nehmen in etwa 4.800 Gründer und potentielle Gründer an den Ausbildungsmaßnahmen teil. Die Anzahl der während der ersten Geschäftsjahre begleiteten Teilnehmer beträgt jährlich ca. 3.000. Das Budget der „Boutiques de Gestion“ setzt sich zusammen aus Beiträgen des Staates, regionaler und lokaler Gebietskörperschaften und derjenigen, die die Leistungen in Anspruch nehmen.²⁸⁸

²⁸⁶ Siehe auch Kapitel 6.3.1.3 (Sparkasse).

²⁸⁷ Vgl. Létowski, Die Unternehmensgründung, 62, vgl. außerdem Prieto et al., Unternehmungsgründungen, 122–126.

²⁸⁸ Vgl. Larrera de Morel et al., Evaluation des aides, 57.

Aus einer Initiative des damaligen Industrieministers, deren Ziel es war, möglichst viele private und öffentliche Partner aus dem Bereich der Unternehmensgründung zu bündeln, entstand das Netzwerk der „Points Chances“.²⁸⁹ Es wurde 1986 von der ANCE eingeführt und bis 1995 auch durch diese geleitet. Basis war ein Qualitätslabel („Points Chances“), an dessen Erhalt gewisse in einer „Charta“ und einem „Cahier des Charges“²⁹⁰ aufgeführte Pflichten geknüpft waren. Darunter fielen die Akquisition neuer Partner für das Netzwerk, die Teilnahme an Besprechungen und Weiterbildungsmaßnahmen, die Erstellung eines jährlichen Berichtes, die Teilnahme an lokalen und regionalen PR-Aktionen, ein kostenloses erstes Informationsgespräch, an das sich weitere kostenpflichtige Gespräche anschließen können, in denen der Gründer zur Strukturierung seines Projektes angeregt werden soll. Neben diesen umfangreichen Pflichten profitiert die einzelne Anlaufstelle vom umfangreichen Beratungsinstrumentarium der APCE.

1994 war das Netz der Points Chances mit 601 Institutionen in 428 Städten Frankreichs vertreten.²⁹¹ Die Mitglieder setzten sich u. a. aus Kammern, aus regionalen und kommunalen Gebietskörperschaften und aus Vertretern freier Berufe und Banken zusammen. Als 1995 die ACFCI²⁹² und die AFB²⁹³ das Netzwerk „Entreprendre en France“²⁹⁴ gründeten²⁹⁵, wurde die APCE von der Verantwortung für das Qualitätslabel der Points Chances entbunden. Die mittlerweile noch ca. 600 Points Chances sind weder an eine Charta noch ein Pflichtenheft gebunden²⁹⁶.

Das oben erwähnte „Entreprendre en France“²⁹⁷ ist gleichzeitig auf nationaler, regionaler und lokaler Ebene vertreten. Ziele sind, den Unternehmergeist zu fördern, die Anzahl von Gründungen und Übernahmen zu erhöhen und ihren Erfolg sicherzustellen.²⁹⁸ Es besteht aus einem Verbund von im folgenden aufgezählten Gründungshelfern:²⁹⁹

²⁸⁹ Vgl. Albert et al., *L'évolution des systèmes*, 102, vgl. außerdem Fichtner, *Information*, 42 ff.

²⁹⁰ Als „Pflichtenheft“ zu übersetzen.

²⁹¹ Vgl. Gualeni/Samyn, *Points Chances*, 4 f.

²⁹² ACFCI – Association de Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie – Nationale Vereinigung der Industrie- und Handelskammern.

²⁹³ AFB – Association Française des Banques – Nationale Bankenvereinigung.

²⁹⁴ Auf dieses Netzwerk wird im weiteren Verlauf noch näher eingegangen.

²⁹⁵ Vgl. *Entreprendre en France*, bilan, 1.

²⁹⁶ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn Létowski.

²⁹⁷ Die Informationen zu diesem Netzwerk resultieren, soweit nicht anders gekennzeichnet, aus einem Expertengespräch mit Herrn Saingré.

²⁹⁸ Vgl. *Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, Entreprendre en France*, bilan, 1.

²⁹⁹ Vgl. *Entreprendre en France, Réseau*, 1.

- Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern;
- Kreditinstitute:
 - Kreditinstitute der AFB (Crédit Lyonnais, Banque Nationale de Paris, ...),
 - Banques Populaires (mit Volksbanken vergleichbar),
 - Caisses d'Epargne (Sparkassen),
 - Crédit Agricole;
- SOFARIS und andere für Garantien bzw. Bürgschaften zuständige Organisationen;
- Mornay, Cédéric und Malakoff als Gesellschaften für die soziale Absicherung;
- Société Française de Factoring als Factoring-Unternehmen;
- Öffentliche Organisationen:
 - Caisse des Dépôts et Consignations³⁰⁰,
 - ANVAR;
- Anwälte, Buchprüfer und Notare als Vertreter freier Berufe;
- Regionale Gebietskörperschaften wie der Conseil Régional;
- Große Unternehmen wie Peugeot.

Zur Förderung des Unternehmergeistes in der französischen Bevölkerung wendet man sich mit Pressemitteilungen und Interviews in Fernsehsendungen³⁰¹ an breite Öffentlichkeiten. Mit Videokassetten³⁰² und Prospekten³⁰³, die kostenlos in den Industrie- und Handelskammern zu erhalten sind, spricht man eher Zielgruppen an, die eine Gründung bereits konkret vor Augen haben.

Als Anlaufstellen für Gründer wurden bis April 1997 in 149 Industrie- und Handelskammern sogenannte „Espaces Entreprendre“ eingerichtet.³⁰⁴ Diese Anlaufstellen händigen dem Gründer einen sogenannten „Passeport Entreprendre“³⁰⁵ aus, den er benötigt, um durch „Entreprendre en France“ gefördert zu werden. Der Gründer muß hierfür einen sehr ausführlichen Business Plan vorlegen.³⁰⁶ Hierfür wird ihm dispositiv folgendes Dienstleistungsangebot zur Verfügung gestellt:

³⁰⁰ Caisse des Dépôts et Consignations – Hinterlegungs- und Konsignationskasse.

³⁰¹ Beispielsweise am 05.11.1996 um 12.20 Uhr Interview mit Bernard Bondoux über das Netzwerk „Entreprendre en France“, vgl. Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, *Entreprendre en France*, 17.

³⁰² Videokassette *Entreprendre en France: Création et reprise d'entreprise – Entreprendre – ... du rêve à la réalité ...*, 1997.

³⁰³ Beispielsweise *Entreprendre en France, Créateurs*. Von Herrn Saingré ausgehängte Broschüre.

³⁰⁴ Vgl. *Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, Entreprendre en France*, 22.

³⁰⁵ „Unternehmergeis“.

³⁰⁶ Vgl. *Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, Espace Entreprendre*, 17 ff.

- ein ca. 20-minütiges Empfangsgespräch, in dem der Gründer einen groben Überblick über sich, das Gründungsteam und das Projekt vermitteln soll, um anschließend über das weitere Angebot informiert und an die entsprechenden Stellen vermittelt zu werden;
- das Informations-, Beratungs- und Ausbildungsangebot der Industrie- und Handelskammern:
 - halbtägige Informationsveranstaltung, in der im wesentlichen die Philosophie einer Unternehmungsgründung und die allgemein zur Verfügung gestellten Hilfen vermittelt werden sollen³⁰⁷;
 - dreistündige individuelle Beratung und eine dreitägige Ausbildungsveranstaltung über die notwendigen Formalitäten, die Rechtsformwahl, die soziale Absicherung, zu zahlende Steuern, die Finanzplanung, Marktforschung, internationale Engagements, allgemeines Vertragswesen und andere gründungsrelevante Themen³⁰⁸.

Über die Aushändigung des „Passeport Entreprendre“ entscheidet der zuständige Berater nach Prüfung des Business Plans. Mit diesem Ausweis hat der Gründer Zugang zu den weiteren Partnern des Netzwerkes und wird von seinem Berater während der ersten drei Geschäftsjahre individuell begleitet.³⁰⁹

Die Vertreter freier Berufe, die freiwillig an das Netzwerk angeschlossen sind, stellen ihre Dienstleistung für den Gründer kostenlos zur Verfügung, da sie Unternehmensgründer vielfach als potentielle Klientel ansehen.

Ein wichtiges Angebot des Netzwerkes stellt die Bürgschaft „Entreprendre en France“ dar. Die Erteilung ist an die Entscheidung eines Komitees gebunden, das aus dem regionalen Vorstehenden des Netzwerkes sowie aus jeweils einem Repräsentanten der lokalen IHK, einer Bürgschaftsorganisation und dem zuständigen Berater besteht. Die Bürgschaft deckt bis zu 70% des benötigten Darlehnsbetrages. Die Konditionen decken sich im wesentlichen mit denen der Société Française de Garantie des Financements des PME (SOFARIS).

Die interviewten Experten bewerten dieses Netzwerk als geeignetes Instrument für die Förderung von Unternehmensgründungen und sehen seine Umsetzung durchweg als positiv an.³¹⁰

³⁰⁷ Vgl. Lirsi, Nouvelles formations, 15, vgl. ebenfalls Entreprendre en France, Offres, I.

³⁰⁸ Vgl. Lirsi, Nouvelles formations, 15, vgl. ebenfalls Entreprendre en France, Offres, I.

³⁰⁹ Vgl. Entreprendre en France, Passeport, I.

³¹⁰ Bezugnehmend auf die Expertengespräche mit Prof. Saporta, Herrn Bruyat und Herrn Bérard.

Ein wichtiger Gründungshelfer in den *Niederlanden* ist die Institution „Syntens“. Sie existiert seit Anfang 1998 und ist eine Fusion des früheren „Innovation Centres“ und dem „Institut für Kleine und Mittelständische Betriebe“ IMK. Syntens' Aufgabe liegt in der Begleitung und Unterstützung von Unternehmen, die schon mindestens ein Jahr erfolgreich bestehen. Kleinen, innovativen und am Markt schon etablierten Unternehmen soll so bei der Weiterentwicklung geholfen werden. Da die Institution vom Wirtschaftsministerium finanziert wird, darf sie nicht dort aktiv sein, wo es der kommerzielle Markt schon ist (z.B. Marktforschung), da dies unlauterem Wettbewerb gleich käme. Ein kommerzieller Teil des IMK besteht allerdings in Form einer Unternehmensberatung weiter, die Syntens jetzt angegliedert ist. Da die beiden Institutionen Innovation Centre und IMK in der Öffentlichkeit recht bekannt und anerkannt waren, muß Syntens sich nun unter neuem Namen Bekanntheit verschaffen. Dazu wird viel Werbung betrieben, die in Form von Mailing-Aktionen, Präsentationen, Messen u. ä. erfolgt. Die Zusammenarbeit zwischen Syntens und den übrigen Gründungshelfern des kommerziellen und nicht kommerziellen Sektors ist ein wichtiges Kommunikationsmittel.³¹¹

Die Zielgruppen der „National Platform for Local New Businesses“, einem Gründungshelfer auf Gemeindeebene, sind überwiegend Arbeitslose und Ausländer sowie potentielle Gründer, die von der Kammer oder Syntens keine Hilfe erhalten. Auch speziell für Frauen existieren diese gemeindlichen Einrichtungen (*Vrouw en Werk*). Die Kosten für die Kurse und Beratungen sind niedrig und die Unterstützung geht weiter als bspw. bei den Handelskammern. So wird in den Kursen der Gemeinde z.B. ein konkreter Geschäftsplan zusammen mit den Entrepreneuren entworfen.³¹²

Die „Stichting Kleinhood“ (Kleinhood Stiftung) ist eine private Initiative, die keine öffentlichen Mittel erhält. Sie wurde durch eine Reihe großer Firmen gegründet, durch deren Unterstützung sie sich finanziert. Pensionierte Manager bieten (potentiellen) Gründern und Unternehmern unentgeltlich ihre Hilfe bei jeglicher Art von Problemen an.³¹³

„Stichting Mentorscope“ (Mentorscope Stiftung) ist ein nationales Netzwerk von weiblichen Unternehmensberatern, das sich auf Unternehmensgründungen von Frauen spezialisiert hat, mit dem Ziel, die Position der Unternehmerinnen in den Niederlanden zu stärken. Mentorscope übernimmt dabei eine Vermittlungsfunktion. Unternehmerinnen können diese Organisa-

³¹¹ Aufgrund der Neuheit dieser Institution beziehen sich die Ausführungen ausschließlich auf die Angaben des interviewten Experten von Syntens.

³¹² Vgl. Ministry of Economic Affairs, Running, 21.

³¹³ Vgl. de Lind van Wijngaarden, Start-ups, 43 sowie Ministry of Economic Affairs, Running, 21.

tion kontaktieren, wenn sie in der Gründungsphase auf Probleme stoßen oder wenn sie im bestehenden Betrieb Veränderungen vornehmen wollen. Sie erhalten dann einen Mentor, der ihnen bei der Lösung ihrer Probleme zur Seite steht. Diese Stiftung wird von verschiedenen Unternehmen, wie der RABO Bank, der ABN AMRO Bank, den Handelskammern, der NOvAA und anderen Unternehmen gesponsort und kann daher ihre Dienste relativ günstig anbieten.³¹⁴

Seit 1987 besteht „MAMA Cash“ als unabhängige Stiftung von Frauen, die Unternehmerinnen sowohl auf informativer als auch auf finanzieller Ebene unterstützt. Neben der Bereitstellung von adäquaten Informationen sowie der Möglichkeit der Beratung durch diverse Experten, verschafft „MAMA Cash“ Kreditbürgschaften für Frauen, die sich selbständig machen wollen oder ihren schon bestehenden Betrieb vergrößern wollen. Das finanzielle Budget der Stiftung ist abhängig von Spendengeldern. Die Mitarbeiter arbeiten zum größten Teil ehrenamtlich.

Eine bisher einzigartige Maßnahme in den Niederlanden, die von der Universität Twente und dem Europäischen Sozialen Entwicklungsfond (ESF) 1985 ins Leben gerufen wurde, ist das TOP³¹⁵-Programm³¹⁶, dessen Ziel es ist, graduierten Studenten und anderen potentiellen Unternehmern den Weg in die Selbständigkeit zu erleichtern.³¹⁷ Zugangsvoraussetzung für die Teilnahme an diesem Programm ist eine innovative Geschäftsidee, die in Form eines Unternehmensplans dargestellt werden muß. Vor einem Konsortium der Liaison Gruppe, eine Art Vermittlungsstelle für Gründer/Unternehmer in der Region Twente, die ebenfalls der Universität angegliedert ist, wird sowohl der ausgearbeitete Business-Plan als auch der Anwärter selbst einer eingehenden Prüfung unterzogen. Wird das Vorhaben als erfolgversprechend eingestuft, so erhält der potentielle Gründer einen der 20 Plätze³¹⁸ des TOP-Programms. Als Teilnehmer des Programms erhält er eine Teilzeitarbeit als Forschungsassistent an der Universität mit entsprechendem Gehalt und kann sich in der verbleibenden Zeit der Gründung seines Unternehmens widmen.³¹⁹ Auch hierbei bietet das TOP-Programm weitreichende Unterstützung:

³¹⁴ Vgl. Mentorscope Netherlands, Vrouwelijke, o.S.

³¹⁵ Tijdelijke Ondernemers Plaats („Zeitweiliger Unternehmenssitz“).

³¹⁶ Vgl. zum TOP-Programm u.a. bmb+f, aus Hochschulen, 40 ff.

³¹⁷ Zu 80% sind es Studenten der Universität Twente bzw. Anwärter aus der Region Twente.

³¹⁸ Pro Jahr stehen 20 Plätze zur Verfügung.

³¹⁹ Dieses Programm ist vergleichbar dem deutschen PFAU-Programm der ZENIT GmbH in NRW (siehe Kapitel 6.3.1.1. Staatliche Einrichtungen).

- Beratung von Experten der Universität Twente,
- Nutzung der diversen Einrichtungen der Universität (bspw. Labor),
- Bereitstellung von Geschäfts- und sonstigen Arbeitsräumen (bspw. Werkstatt),
- Zinsfreies Darlehn bis zu einer Höhe von 30.000 Gulden,
- Nutzung des Namens der Universität Twente (Ansehen),
- Nutzung des Netzwerkes der Universität,
- Unterstützung und Beratung durch einen Mentor (oftmals erfahrener Unternehmer) bei betriebswirtschaftlichen Problemen.

Die Betreuung durch das TOP-Programm dauert drei Jahre. Bis dahin muß auch das Darlehn zurück gezahlt werden, unabhängig davon, ob das Unternehmen erfolgreich ist oder nicht. Eine Studie von 1994 belegt jedoch, daß 77 %, d.h. drei von vier Unternehmen, die Start-up Phase überlebt haben.³²⁰

Der Vollständigkeit halber soll an dieser Stelle auch das von der Universität Twente initiierte TOS-Programm genannt werden, das Spin-offs großer Firmen in ähnlicher Weise unterstützt.³²¹

In den Niederlanden werden zudem auch Business Plan Wettbewerbe von unterschiedlichen Institutionen ausgerichtet. Zu nennen ist hier beispielsweise „De Utrechtse Start ondernemingsplanwedstrijd“.³²² Er wird von zahlreichen Institutionen³²³ organisiert und unterstützt und richtet sich an Gründer, die in den Niederlanden wohnen und deren Unternehmen in Utrecht und Umgebung angesiedelt ist. Ausschließlich innovative Gründungen werden von „New Venture“ angesprochen. Federführend ist *de Baak Management Centre VON-NCW*, unterstützt wird der Wettbewerb von zahlreichen namhaften Institutionen.³²⁴ Der Wettbewerb „Rabobank Business Challenge 1997“ richtete sich ausschließlich an Studierende.³²⁵

Vor der Etablierung der „TECs“ und der „Business Links“ (siehe unten) waren im *Vereinigten Königreich* die „Enterprise Agencies“ (EAs) die Hauptorganisationen zur Förderung von Neugründungen. Sie wurden in den 80er Jahren im Rahmen des „Local Enterprise Agency Grant Schemes“ ins Leben gerufen. Inzwischen haben sie eine eher fragmentarische Existenz aufgrund der Rationalisierungsmaßnahmen unter der Schirmherrschaft der Business Links. Es handelt sich um unabhängige, lokale Unternehmen, die

³²⁰ Vgl. van Driem et al., Twente Concept, 6.

³²¹ Vgl. van Driem et al., Twente Concept, 7.

³²² Vgl. <http://utrechtsestart.nl> (25.07.00).

³²³ Z.B. ABN AMRO Bank, Syntens, Utrechts Nieuwsblad.

³²⁴ Z.B. ABN AMRO Bank, Syntens, Heineken, McKinsey & Company, Randstad.

³²⁵ Vgl. <http://www.tue.nl/cursor/html/cursor3918/pag7b.htm> (25.07.00).

teilweise privat und teilweise öffentlich getragen sind. Durch die Ermütigung zur Neugründung sollen sie die ökonomische Regeneration beschleunigen. Sie sind einerseits abhängig von staatlichen und kommerziellen Sponsorships, andererseits von Verträgen mit den „TECs“ über das Erbringen von Dienstleistungen. Die EAs bieten Unternehmensberatung und Unternehmeraus- und -weiterbildung. Zudem ermöglichen sie einen einfacheren Zugang zu Darlehen und Fonds. Das ursprüngliche Ziel finanzieller Eigenständigkeit wurde nicht erreicht.³²⁶ Seit Etablierung der „Business Links“ 1993 verschärfte sich die finanzielle Situation der EAs, da sie um dieselben Geldquellen konkurrieren. Die Anzahl der EAs ging daraufhin zwischen 1992 und 1995 um 30 % zurück.³²⁷ Die meisten EAs sind inzwischen Partner der Business Links oder sie wurden in die Business Links der Region integriert. Das Verschwinden vieler EAs hat große Lücken in der Gründungsförderung hinterlassen.³²⁸

Seit 1990 haben sich 87 „Training and Enterprise Councils“ (TECs) in England und Wales etabliert, um lokale Antworten auf lokale Bedürfnisse zu entwickeln.³²⁹ Sie haben eine „führende Rolle bei der Festlegung strategischer Prioritäten für eine ökonomische Entwicklung auf lokalem Niveau.“³³⁰ Demnach sind sie verantwortlich für „den strategischen Überblick und die Schlüsselmaßnahmen und -ziele der lokalen Unternehmensgründungsförderung.“³³¹ Ihr Hauptsponsor ist das Department for Education and Employment. Ca. 90 % der Ausgaben entfallen auf Aus- und Weiterbildung von Arbeitskräften, ca. 10 % auf die Förderung von Neugründern.³³² Die TECs bieten insbesondere für Arbeitslose „Business Start-Up Schemes“ an, die von Region zu Region variieren können, aber allesamt darauf abzielen den Start in die Selbständigkeit durch wöchentliche Zuschüsse zu erleichtern.³³³ Auch bei der Etablierung der „Business Links“ (siehe unten) waren die TECs beteiligt. Sie hatten die führende Rolle bei der Zusammenführung der verschiedenen lokalen Unternehmensberatungsagenturen und haben neben substantiellen Geldern auch Zeit und Arbeit investiert.³³⁴

„Next Step Shops“ übertragen das Konzept der „One-Stop-Shops“ in die Praxis. Die Ladenlokale sind zur intensiveren Kundenorientierung grundsätzlich an Hauptstraßen in Fußgängerzonen gut sichtbar eingerichtet und

³²⁶ Vgl. Gavron et al., *The Entrepreneurial*, 60.

³²⁷ Vgl. Trade and Industry Committee, Fifth Report, o.S.

³²⁸ Vgl. Gavron et al., *The Entrepreneurial*, 60.

³²⁹ Vgl. Gavron et al., *The Entrepreneurial*, 61.

³³⁰ Trade and Industry Committee, Fifth Report, o.S.

³³¹ Trade and Industry Committee, Fifth Report, o.S.

³³² Vgl. Gavron et al., *The Entrepreneurial*, 61.

³³³ Vgl. Barclays Bank, *Getting the best*, 12.

³³⁴ Vgl. Gavron et al., *The Entrepreneurial*, 61.

bieten Literatur, Datenbanken und sämtliche zur Gründung notwendigen Informationen an. Hier sind beispielsweise Unternehmensregister zu finden, Adressenlisten und Kontaktpersonen sowie Informationsmaterial und Anmeldeformulare für alle Kurse, Seminare und Workshops, die in den TECs angeboten werden.

Die „Local Enterprise Companies“ (LECs) sind das schottische Pendant der englischen TECs. Zusammengeschlossen zu „Scottish Enterprise“ stellen sie ein Netzwerk aus „Local Enterprise Companies“, „Locate in Scotland Offices“, „Scottish Trade International“ und „Business Shops“ zur Förderung der schottischen Wirtschaft dar. Ein Hauptziel von „Scottish Enterprise“ ist die Ermutigung zur Neugründung.³³⁵ Mit Hilfe der „Birth Rate Strategy“ sollen 25.000 neue Unternehmen bis zum Jahr 2000 gegründet werden, denen der Zutritt besonders zu finanziellen Mitteln erleichtert werden soll.³³⁶ 1997 wurden von der Business Birth Rate Initiative „Personal Enterprise Shows“ ins Leben gerufen. Sie werden vom Scottish Enterprise Netzwerk gemanagt und finanziert. 25.000 potentielle Entrepreneurs besuchten 1997 die Shows und ein Anstieg der Anfragen nach Beratung bei den Business Shops läßt darauf schließen, daß die Botschaft „Setting up a business can be for you!“ erfolgreich vermittelt werden konnte.³³⁷

Über zahlreiche Einzelaktivitäten und Angebote (z.B. Bibliothek Gründungsliteratur) versucht „Scottish Enterprise“, Gründungen anzuregen und junge Unternehmen zu unterstützen. Zukünftig sieht die Zielsetzung von Scottish Enterprise vor, auf dem bestehenden Informationsnetzwerk aufzubauen, um Interesse in Aktion umzuwandeln und mit Hilfe der Personal Enterprise Shows neue Initiativen zu entwickeln, wie zum Beispiel die Möglichkeit zum Fernstudium.³³⁸

Das nordirische Pendant der englischen TECs und der schottischen LECs sind die „Local Enterprise Development Units“ (LEDUs). Gegründet wurden sie bereits 1971. Seitdem haben sie ein Netzwerk von Enterprise Agencies in ganz Nordirland errichtet. Sie sind ausschließlich auf Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern spezialisiert und unterteilen ihre Klientel in drei Segmente: wachstumsorientierte, etablierte und neugegründete Firmen.³³⁹ Im Bereich der neugegründeten Firmen haben die LEDUs in den Jahren von 1988 bis 1994 bei knapp 4.500 Neugründungen mitgewirkt. Die meisten dieser Unternehmen waren Mikro-Unternehmen und wurden mit Hilfe von „Enterprise Grants“ oder „Business Start Programmes“ unter-

³³⁵ Vgl. Scottish Enterprise, 1996–97, 1 ff.

³³⁶ Vgl. Scottish Enterprise, 1996–97, 13.

³³⁷ Vgl. Scottish Enterprise, 1996–97, 14.

³³⁸ Vgl. Scottish Enterprise, 1996–97, 13.

³³⁹ Vgl. LEDU, Impact Study, 2.

stützt. 70% dieser Unternehmen waren nach drei Jahren weiterhin tätig.³⁴⁰ Der Hauptanteil am Gesamtbudget der LEDUs stammt vom Department of Economic Development (DED). Zusätzlich zu ihrem eigenen Budget verteilen die LEDUs noch Gelder aus dem EU Struktur Fonds und aus speziellen EU Förderprogrammen.³⁴¹ Die Dienstleistungen der LEDUs umfassen Information, Beratung, finanzielle Unterstützung und Ausbildungsprogramme für Neugründer. Die beratenden Dienstleistungen sind z.B. die „Business Start-Up Publications“, die kostenlos über alle Fragen zur Neugründung informieren, oder der „Business Counselling Service“, dessen erste drei Sitzungen ebenfalls kostenlos sind.³⁴² Die Förderprogramme der LEDUs nennen sich „Self Start“, „Home Start“ und „Export Start“.³⁴³ „Self Start“ unterstützt den Gründer mit einem Zuschuß. Der Gründer muß dabei mindestens 35 Stunden pro Woche in dem Unternehmen arbeiten und die Kontrolle des täglichen Geschäftes übernehmen. Das Unternehmen muß neu, die Idee durchführbar und ein 12 Monats-Cash-Flow-Plan vorbereitet sein. Ferner muß der Gründer zuvor das „LEDU Business Start Training“ absolviert haben.³⁴⁴ „Home Start“ richtet sich an alle potentiellen Gründer in Nordirland, die ebenfalls gewillt sind 35 Stunden pro Woche in ihrem Unternehmen zu arbeiten und mindestens 20% der Projektkosten investieren können. LEDU trägt in der Regel 40% der Gesamtkosten, basierend auf einer durchführbaren Idee und einem ausgearbeiteten Business Plan. Desweiteren muß das Unternehmen dem wirtschaftlichen Wohl Nordirlands zu gute kommen und sollte nicht im Bereich Einzelhandel, Großhandel, Landwirtschaft, Bauunternehmung oder Finanzdienstleistung liegen, da diese Arten von Unternehmensgründung in den Bereich von „Self Start“ fallen.³⁴⁵ „Export Start“ schließlich verlangt zusätzlich zu den beiden anderen Programmen, daß das Produkt oder die Dienstleistung auch außerhalb Nordirlands absetzbar ist und sofortiges Absatzpotential bietet.³⁴⁶ Zahlreiche weitere Programme der LEDUs beziehen sich auf die Gründerausbildung.³⁴⁷ Teilweise richten sie sich an spezielle Gruppen wie behinderte oder junge Menschen.

Die Etablierung der „Business Links“ folgte unverzüglich der Formation des TEC Netzwerkes. Pilotprojekte wurden von der Regierung im Dezember 1992 ins Leben gerufen, die ersten sechs wurden im April 1993 die

³⁴⁰ Vgl. LEDU, Impact Study, 3.

³⁴¹ Vgl. LEDU, Report 1996/97, 19.

³⁴² Vgl. LEDU, Enterprise Help, 1.

³⁴³ Vgl. LEDU, Enterprise Help, 1.

³⁴⁴ Vgl. LEDU, Self Start, 1.

³⁴⁵ Vgl. LEDU, Home Start, 1.

³⁴⁶ Vgl. LEDU, Export Start, 1 ff.

³⁴⁷ Vgl. LEDU, Enterprise Help, 2 f.

letzten wurden 1996 eröffnet. Sie repräsentierten ursprünglich das „One-Stop-Shop“-Prinzip, um die unzähligen Förderprogramme und Förderagenturen auf einen einzigen lokalen Anlaufpunkt zu reduzieren. Dieses Konzept wurde bald modifiziert und man konzentrierte sich auf neue Dienstleistungen, wie z.B. die „Personal Business Advisers“ (PBAs), die auf bestimmte Themengebiete oder Branchen spezialisiert sind und auf Unternehmen mit einer Mitarbeiterzahl zwischen 10 und 200.

Die „Business Links“ stoßen teilweise auf breite Kritik derart, daß „das unbedingte Verlangen nach lokalen Programmen zu imaginären Antworten auf lokale Bedürfnisse inspiriert habe und teilweise sogar inadäquate Programme und unzufriedene Kunden hervorgebracht habe.“³⁴⁸ Auch sei das Design des Business Links Systems nicht (kosten-) effektiv und die Verschwendung der Ressourcen lasse einen erheblichen Teil der Nachfrage unbefriedigt. Weiterhin seien „Schlamm Schlachten“ zwischen TECs, Business Links, Chambers of Commerce und anderen privaten und öffentlichen Dienstleistungsanbietern immer noch an der Tagesordnung.³⁴⁹ Nach einer Untersuchung von *Ernst & Young* aus dem Jahr 1996 waren diejenigen, die die angebotenen Leistungen tatsächlich in Anspruch nahmen aber weitgehend zufrieden. Zusätzlich ergab die Erhebung, daß die Business Links-Klienten zu 60% Firmen mit weniger als 10 Angestellten waren, obwohl sie ursprünglich für Unternehmen mit einer Angstelltenzahl zwischen 10 und 200 konzipiert wurden.³⁵⁰

Mehr als 63% der interviewten Firmen beurteilten die Business Links mit „besser“ als die bisherigen Einrichtungen, wie EAs und TECs. 22% beurteilten sie mit „genau so gut“. Die Dienstleistungen der Business Links wurden in 58% der Fälle mit „Firmenbedürfnisse total befriedigt“ und zu 25% mit „teilweise befriedigt“ beurteilt.³⁵¹ Allgemeine Kritik an TECs, LECs und Business Links resultiert aus der Tatsache, daß dem „Personal Business Adviser“ (PBA) eine Schlüsselrolle zukommt. Die Bedenken bezüglich der Qualitäten der PBAs beruhen auf der Tatsache, daß sie ursprünglich dafür eingesetzt wurden, etablierte Firmen mit Wachstumspotential zu beraten. Für Neugründungen sollten sogenannte „Start-Up Counsellors“ zuständig sein. In der Praxis sieht es allerdings so aus, daß die PBAs mit sämtlichen Unternehmen konfrontiert werden, die sich an die Business Links wenden, Etablierte ebenso wie Neugründungen.³⁵²

³⁴⁸ Vgl. Gavron et al., *The Entrepreneurial*, 62.

³⁴⁹ Vgl. Trade and Industry, Fifth Report, o.S.

³⁵⁰ Vgl. Ernst&Young, Evaluation of, o.S.

³⁵¹ Vgl. Ernst&Young, Evaluation of, o.S.

³⁵² Vgl. Gavron et al., *The Entrepreneurial*, 63.

„Industrial Common Ownership Movement“ ICOM ist ein regionales und nationales Komitee bestehend aus drei Partnern des European Social Funds (ESF) mit einer langjährigen Erfahrung im Bereich des Managements und der Verteilung von Geldern des ESF. Die Mitarbeiter haben Erfahrung in der Beratung und Ausbildung insbesondere bezüglich europäischer Fonds. ICOM richtet sich insbesondere an die TECs und LECs, die die Beratung und Beantragung der Fonds vom ESF für ihre Klienten ihrerseits in ihr Programm und Angebot aufnehmen möchten.³⁵³ Damit bietet ICOM nicht nur Information und Weiterbildung auf der Ebene der Gründer, sondern übergeordnet auf Ebene der Personen und Institutionen, deren Aufgabe es dann wiederum ist, diese Kenntnisse und Fähigkeiten einzusetzen, um Unternehmensgründer zu informieren, zu beraten und ihrerseits auszubilden.³⁵⁴

In *Polen* gibt es sogenannte „Wirtschaftsgesellschaften“. Diese Gruppe von Organisationen ist nicht homogen, sondern im Rahmen von verschiedenen Bürgerinitiativen gegründet worden. Die Wirtschaftsgesellschaften werden überwiegend mit privaten Mitteln finanziert und verfügen über eine eigene Rechtspersönlichkeit. Sie haben meist ein lokales oder regionales Betätigungsgebiet und sind branchenspezifisch. Der Rechtsform nach handelt es sich überwiegend um Genossenschaften und Stiftungen. Seit 1989 gibt es in Polen eine intensive Entwicklung derartiger Organisationen.

Als Beispiel einer Wirtschaftsgesellschaft wird hier der Business Centre Club (BCC), der 1991 gegründet wurde, kurz vorgestellt. Im Jahr 1996 hatte der BCC 1.200 natürliche Personen und 700 juristische Personen vereinigt. Mitglied des BCC kann jede natürliche und juristische Person werden, die wirtschaftlich aktiv ist. Seine Aktivitäten sind regional, landesweit und international ausgerichtet. Der BCC repräsentiert die Interessen seiner Mitglieder gegenüber den regionalen Staatsorganen (Verwaltungsbehörden), bietet Beratungen, Schulungen und Informationen an, veröffentlicht Publikationen, verbreitet Wirtschaftsinformation und bietet auch finanzielle Hilfe. Der BCC arbeitet mit zahlreichen Institutionen zusammen, bspw. mit der Europäischen Bank für den Wiederaufbau und der European Foundation for Entrepreneurship Research (EFER).

Weitere Gründungshelfer in Polen sind die *Zentren der Unternehmensförderung* (*Centrum Wspierania Przedsiębiorczości*). Diese zumeist lokalen Institutionen dienen überwiegend neugegründeten kleinen Unternehmen. Sie bieten ihren Kunden komplexe Paketeleistungen in Form von Beratungen, Schulungen, Information und Finanzierung an und arbeiten relativ eng mit anderen Förderinstitutionen zusammen. Am Ende des Jahres 1996 gab es in Polen 191 Institutionen dieser Art. Etwa 60% dieser Institutionen besitzen

³⁵³ Vgl. ICOM, Social Fund, o.S.

³⁵⁴ Vgl. ICOM, Social Fund, o.S.

eine eigene Rechtspersönlichkeit, die restlichen 40% sind Einheiten der folgenden Organisationen: Izba Gospodarcza, Agencja Rozwoju Regionalnego, Agencja Rozwoju Lokalnego, Stowarzyszenie Przedsiębiorców und Towarzystwo Gospodarcze.

Die 1974 in den USA gegründete „National Association of Women Business Owners“ NAWBO ist die einzige, nur durch Mitgliederbeiträge finanzierte nationale Organisation, die die Interessen von Unternehmerinnen branchenübergreifend repräsentiert. Ihr erklärtes Ziel ist es, die ökonomische Entwicklung der Mitglieder zu stärken, strategische Allianzen aufzubauen und die Politik zu beeinflussen. Kernpunkt der Arbeit in den ca. 50 lokalen Zentren ist die Förderung der Kommunikation zwischen den Unternehmerinnen. Durch regelmäßige monatliche Treffen wird die Kontaktaufnahme untereinander gefördert. Viele Geschäfte werden innerhalb der Mitgliedschaft getätigt. Zudem werden Schulungen und Seminare zu verschiedenen betriebsrelevanten Themen angeboten (z.B. Finanzierung, Marketing, Buchführung und Steuern).

Die größte Lobby für KMU in den USA ist die „National Federation of Independent Business“ (NFIB). Ihr Ziel ist „to give small and independent business a voice in governmental decision making“.³⁵⁵ Sie hat nach eigenen Angaben in 1997 ca. 600.000 Mitglieder sowie Büros in Washington und allen 50 Landeshauptstädten.

Die „National Association of the Self-Employed“ (NASE) wurde 1981 von einer Gruppe kleiner und mittelständischer Unternehmer mit dem Ziel gegründet, durch die Bündelung ihrer Einkaufsinteressen Güter und Dienstleistungen zu günstigeren Konditionen zu beziehen. Heute ist das vorrangige Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit von KMU zu erhöhen, indem sie Leistungen (z.B. Krankenversicherung) für ihre Mitglieder zu günstigen Konditionen anbietet. Gegenwärtig zählt diese Organisation über 300.000 Mitglieder, 90% davon sind Selbständige mit weniger als fünf Beschäftigten.³⁵⁶ Es werden über 100 Mitgliedsleistungen angeboten, u.a. eine Business Advice Hotline, Rechtsbeistand, betriebswirtschaftliche Bücher.

Die älteste KMU-Lobby in den USA, die „National Small Business United“ (NSBU) wurde bereits 1937 gegründet. Sie repräsentiert mehr als 65.000 Mitglieder, darunter auch lokale, regionale und nationale Organisationen. Sie definiert ihre Zielsetzung einerseits in der Information der KMU über den Stand der Gesetzgebung, andererseits in der Einflußnahme auf den politischen Entscheidungsprozeß. Ihre Informationsaufgabe erfüllt sie mittels Publikationen, Konferenzen und Gesprächsforen zu aktuellen Themen.

³⁵⁵ Vgl. NFIB, nfibonline.

³⁵⁶ Vgl. NASE, ultranet.

Gleichzeitig ist sie sehr aktiv in Washington und hält engen Kontakt zu Abgeordneten und Senatoren. Ihre Kreditibilität führt auch dazu, daß ihre Repräsentanten mehrfach zu Aussagen vor den Kongreß zu KMU-betreffenden Themen geladen wurden.

Das „Research Institute for Small & Emerging Business“ RISE fördert als gemeinnützige Stiftung die Forschungsvorhaben über unternehmens- und gründungsrelevante Themen. Die Ergebnisse werden Regierungsmitgliedern, Ausschüssen, aber auch den Medien und Unternehmenslobbies zur Verfügung gestellt. Außerdem werden Arbeitspapiere veröffentlicht.

6.3.2 Gründerausbildung

Gründerausbildung als Teil der Gründungsinfrastruktur findet in den unterschiedlichsten Institutionen statt. Grob kann dabei unterschieden werden in nicht-akademische und akademische Ausbildung³⁵⁷, wobei der Schwerpunkt dieser Studie auf letzterer liegt, da es von hoher Bedeutung für das Unternehmertum eines Landes ist, inwieweit Studierende an Hochschulen und Universitäten mit diesem Phänomen konfrontiert werden.³⁵⁸ Da sich hier die Frage stellt, ob Entrepreneurship nicht schon viel früher Thema der Ausbildung sein sollte, wird für einige Länder ergänzend die Situation an den allgemeinbildenden bzw. berufsbildenden Schulen angesprochen.

In *Deutschland* macht sich nur ein relativ geringer Anteil der Hochschulabsolventen selbständig, was eine Folge mangelnder Gründungsausbildung sein kann. Nach einer Untersuchung der HIS Hochschul-Informationssystem GmbH sind ca. vier Jahre nach dem Hochschulabschluß 7% der Absolventen selbständig/freiberuflich tätig, weitere 14% beabsichtigen eine Selbständigkeit und bei 79% ist die berufliche Selbständigkeit nicht geplant.³⁵⁹ In den USA geht man dagegen davon aus, daß mittelfristig nach Studiumabschluß ca. 30–40% der Absolventen ein Unternehmen gründen.³⁶⁰ Doch nicht erst während der Hochschulausbildung treten Mängel auf. Nach der bereits mehrfach zitierten *GEM-Studie* schneidet Deutschland bei der Beurteilung der Aus- und Weiterbildungssituation im Vergleich der zehn GEM-Länder mit Abstand am schlechtesten ab. Den Experten wurden fünf Aussagen vorgelegt wie „Kreativität, Selbständigkeit und Eigeninitiative werden im Unterricht der Primar- und Sekundarstufe angeregt“ oder „Unterricht über Unternehmertum und Neugründungen wird in der Primar-

³⁵⁷ Zur Bedeutung von Gründungen aus Hochschulen siehe auch Krantz et al., Wettbewerb, 2 ff.

³⁵⁸ Siehe hierzu auch den Kommentar von Chabbal, Ausbildung.

³⁵⁹ Vgl. Minks, Potential, 8, 54.

³⁶⁰ Vgl. Bania et al., Generalize, 761.

und Sekundarstufe in ausreichendem Maße angeboten.“ In keinem anderen GEM-Land fanden diese Aussagen so geringe Zustimmung wie in Deutschland.³⁶¹

Ausbildung an Hochschulen

In 1996 führte das bifego e.V. im Auftrag des Bundesministerium für Bildung und Forschung BMBF eine Untersuchung in Deutschland durch, die die „Weiterbildung für Unternehmensgründer und selbständige Unternehmer an deutschen Hochschulen“ zum Thema hatte.³⁶² Zu der Zeit wurden 92 Anbieter (Personen, Lehrgebiete, Institutionen) mit insgesamt 106 angebotenen Lehrveranstaltungen identifiziert. Es handelte sich bei diesen Veranstaltungen ausnahmslos um extracurriculare Angebote, Veranstaltungen also, die nicht zu Pflicht- und Spezialisierungsbereichen der BWL oder anderer Studiengänge gehören und die typischerweise auf Einzelinitiativen von Hochschullehrern zurückzuführen waren. Gegenstand war dabei meist nicht die unternehmerische Qualifizierung sondern vielmehr Erstinformation, Kontaktvermittlung und Motivation zur Gründung.³⁶³ Zwischenzeitlich hat sich die Situation an den deutschen Hochschulen erheblich verändert. In einer Ende 1998 erstmals vom Lehrstuhl für Allgemeine BWL, insbesondere Gründungsmanagement und Entrepreneurship, European Business School Oestrich-Winkel und dem bifego e.V. durchgeführten Telefonbefragung konnten 21 projektierte Professuren und Lehrstühle für Entrepreneurship an deutschen Universitäten und Fachhochschulen festgestellt werden.³⁶⁴ Will man in Deutschland proportional zur Bevölkerungsgröße mit den USA gleichziehen, so wären ca. 60 entsprechende Lehrstühle notwendig.³⁶⁵ Zum damaligen Befragungszeitpunkt hatte lediglich eine dieser Professuren den Forschungs- und Lehrbetrieb aufgenommen: der die Untersuchung durchführende Lehrstuhl für Allgemeine BWL, insbesondere Gründungsmanagement und Entrepreneurship der European Business School, gestiftet auf Initiative des BMWi durch die Deutsche Ausgleichsbank (seit März 1998). Das Angebot dieses Lehrstuhls wird weiter unten noch näher dargestellt. Im Mai 2000 wurde die Erhebung bereits zum dritten Mal durchgeführt.³⁶⁶ Es wurden 28 Gründungslehrstühle identifiziert, von denen 17 bereits arbeiten, neun ausgeschrieben und weitere zwei geplant waren. Insbesondere in bezug auf die Fachhochschulen besteht derzeit

³⁶¹ Vgl. Sternberg, Länderbericht Deutschland, 146 ff.

³⁶² Vgl. Klandt/Schulte, Weiterbildungsangebote.

³⁶³ Vgl. Klandt, Unternehmergeausbildung, 247.

³⁶⁴ Vgl. Klandt et al., Gründungslehrstühle.

³⁶⁵ Vgl. Klandt, Unternehmergeausbildung, 247.

³⁶⁶ Vgl. Klandt/Heil, Deutschland 2000.

(Stand Sommer 2000) eine große Dynamik, es ist daher notwendig, die genannten Daten ständig zu aktualisieren.³⁶⁷ Als inhaltliche Ausrichtung der 28 identifizierten Professuren wurden von den Ansprechpartnern genannt:

- Entrepreneurship, Gründung allgemein, Gründungsmanagement, Unternehmensgründung, Existenzgründung;
- derivate Unternehmensgründung, MBO, MBI, Familienunternehmen/Family Business, Nachfolge;
- Lebenszyklus eines Unternehmens, Unternehmensentwicklung, Entwicklungsökonomie, Unternehmenskooperationen;
- „From Invention to Innovation“, Innovationsmanagement, innovative Gründung, technologisch orientierte Gründung;
- Gründerpersönlichkeit;
- Gründungsfinanzierung, Gründungsmarketing;
- Intrapreneurship;
- Venture Capital;
- Gründungskonflikte, Sanierungskonflikte.

Neben den hier angesprochenen gründungsbezogenen Professuren existieren in Deutschland teilweise schon seit vielen Jahren KMU- und Mittelstandsprofessuren, auf die allerdings nicht weiter eingegangen werden soll.³⁶⁸

Um einen Eindruck davon zu gewinnen, wie Entrepreneurshipausbildung in Deutschland aussehen kann, wird exemplarisch kurz das Ausbildungsprogramm eines Semesters des Entrepreneurship-Lehrstuhls der *European Business School Oestrich-Winkel* (ebs) vorgestellt.³⁶⁹

An die Studierenden der Betriebswirtschaftslehre im vierten Semester richtet sich die Vorlesung „Gründungsmanagement 1“, die einen Einstieg in das Wahlpflichtfach „Gründungsmanagement“ bietet. Ausgewählte Themenfelder werden bereits vertieft, deren Relevanz durch Gastreferenten aus der unternehmerischen Praxis verdeutlicht wird. Diejenigen, die sich für das Fach „Gründungsmanagement“ entschieden haben, belegen im siebten Semester (Ausbildungsabschnitt DI) das Seminar „Gründungsmanagement DI“. Die Teilnahme erfordert u.a. die Anfertigung einer Seminararbeit, wobei ein Thema des Gründungsmanagements, aufbauend auf einer Literaturrecherche bearbeitet und an einem Fallbeispiel aus der betrieblichen Praxis dargestellt wird. An die gleichen Studenten richtet sich das computergestützte Unternehmensplanspiel „Eva“, im Rahmen dessen die integrative Anwendung von bereits gelerntem Spezialwissen geübt wird. Auch das

³⁶⁷ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Dr. A. Heinrike Heil.

³⁶⁸ Z.B. Universität Trier, Universität Lüneburg.

³⁶⁹ Stand vom Wintersemester 1999/2000.

Projektseminar „Business Plan“ hat die gleiche studentische Zielgruppe. Das Seminar vermittelt den theoretischen Hintergrund und gibt eine Anleitung zur praktischen Erstellung eines Geschäftsplanes für ein Gründungsvorhaben von der originären Ideenentwicklung bis hin zum umsetzungsfähigen Business Plan. Im weiteren Verlauf des Studiums (9. Semester, Abschnitt DII) hören die Studierenden des Fachs „Gründungsmanagement“ die Vorlesung „Gründungsmanagement 2“, in deren Mittelpunkt die Themen „Mergers & Acquisitions“ und „Unternehmensnachfolge“ stehen. Außerdem nehmen sie am Planspiel „Gründer“ teil, das eine Simulation einer Existenzgründung im Handelsbereich beinhaltet. Schließlich sind noch „Gründungsfallstudie und Exkursion“ zu absolvieren. Die Fallstudie wird in Form einer Hausarbeit in Zweierteams erstellt. Im Rahmen der zweitägigen Exkursion werden vier bis sechs Unternehmen besucht.

Die folgende Darstellung weiterer Aspekte deutscher Gründerausbildung zeigt die dynamische Entwicklung in diesem Bereich in den vergangenen Jahren, deren Fortsetzung auch für die Zukunft zu erwarten ist.

Berliner Gründerthesen

Das Thema „Existenzgründung“ an die Hochschulen und Forschungseinrichtungen zu tragen, dies ist das Hauptziel vom 1995 gegründeten *ExistenzGründer-Institut Berlin e.V.* Das Institut organisierte anlässlich der Existenzgründertage 1999 einen Expertenworkshop mit Professoren und Gründungsförderern zur Verbesserung und Verbreitung der Unternehmensegründerausbildung an Hochschulen. Ergebnis waren die „Berliner Gründerthesen“,³⁷⁰ die wie folgt lauten:

1. Eine gezielte Förderung von selbständigem Denken und Handeln im Sinne eines Beitrages zu einer Kultur des Entrepreneurship ist möglich und eine vornehme Aufgabe der Hochschulen.
2. Selbständigkeit sollte durch die Hochschulen auf drei Ebenen gefördert werden
 - a) eine allgemeine Befähigung zu selbständigem Handeln,
 - b) einer ökonomischen Selbständigkeit,
 - c) einer spezifischen Befähigung zur unternehmerischen Selbständigkeit.
3. Der Unternehmensgeist an den Hochschulen sollte alle Fachbereiche erreichen.
4. Es sollten „Centers of Entrepreneurship“ an den Hochschulen geschaffen werden.

³⁷⁰ Vgl. <http://www.existenzgruender-institut.de/netzwerk/index.htm> (27.07.00).

5. Die Handlungsorientierung in Studium und Lehre sollte entwickelt und intensiviert werden.
6. Unternehmerpersönlichkeiten sollten sich in den Kernprozessen der Hochschule entfalten können. Flexibilität, Führungskraft, Teamgeist, das Gespür für Situationen sind wichtige Fähigkeiten zum Erschließen von Wissensquellen und können in Studium, Lehre und Forschung vermittelt werden.
7. Originäre Aufgabe der Hochschulen ist die Reflexion des Bestehenden. Dies kann Ausgangspunkt für unternehmerische Ideenfindung und -entwicklung sein.
8. Vorbilder spielen bei Motivation zu unternehmerischen Aktivitäten eine wichtige Rolle.
9. Gründerförderung erfordert auch flexible Lehrende und flexible Strukturen der Hochschulorganisation und -verwaltung.
10. Das Ziel einer hohen Qualität der Ausbildung bedarf der Motivation wie auch der Selektion, d.h. fördern und fordern.

Sollte es gelingen, diese Vorschläge umzusetzen, dürften mehr und besser vorbereitete Gründer aus den Hochschulen generiert werden.

EXIST

Eine besondere Form der Ausbildung, Motivation, Unterstützung und Betreuung von Existenzgründern aus Hochschulen findet derzeit in einigen Regionen Deutschlands statt. Im Jahre 1997 schrieb das *Bundesministerium für Bildung und Forschung* den Wettbewerb „EXIST – Existenzgründer aus Hochschulen“ aus.³⁷¹ Über 220 Hochschulen reichten 109 Konzeptvorschläge ein, in denen sie Ideen vorstellten, wie mit Hilfe von regionalen Netzwerken³⁷² innovative Unternehmensgründungen Unterstützung erfahren können.³⁷³ Letztlich fand eine Auswahl der fünf besten regionalen Kooperationsprojekte durch eine unabhängige Jury statt. Diese fünf Projekte erfahren eine finanzielle Förderung, deren Laufzeit vom 01.09.1998 bis zum 31.12.2001 befristet ist. Im folgenden werden die fünf Projekte kurz vorgestellt:

³⁷¹ Vgl. <http://www.bmwi.de/foerde01/forschung/3-2-8-1-hm> (03.07.00).

³⁷² EXIST wird bewußt nicht unter dem Punkt „Netzwerke“ in Kapitel 6.3.1.7 behandelt, da der Gedanke der Ausbildung in der Hochschule eine zentrale Rolle spielt (vgl. www.bmwi.de/foerder01/forschung/3-2-8-1.htm (25.07.00), Punkt 3.2 Gewinnung und Qualifizierung von Lehrpersonal, 3.3 Curriculumentwicklung und -erprobung, 3.4 Entwicklung einer „virtuellen Hochschule“ für Existenzgründer.

³⁷³ Vgl. BMWi, EXIS, I, 4.

- *bizeps*³⁷⁴

bizeps ist in der Bergisch-Märkischen Region in NRW angesiedelt und ist in zehn Teilprojekte untergliedert. Hauptakteure sind Professoren und Mitarbeiter der Technologietransferstelle der Bergischen Universität – Gesamthochschule (BUGH) Wuppertal sowie Professoren der FernUni Hagen. Die Verankerung des Themas Gründung in der Kernlehre der BUGH sowie die Konzeption und Umsetzung neuer Formen und Medien in der gründungsbezogenen Ausbildung sind ebenso ein wesentliches Ziel wie die Beratung konkreter Gründungsprojekte. Beide Universitäten bieten spezielle Weiterbildungs- und Qualifizierungsveranstaltungen für potentielle Gründer an und haben zwischenzeitlich auch jeweils einen Gründungslehrstuhl eingerichtet.

- *dresden/exists*³⁷⁵

dresden exists ist ein Netzwerk, dessen Zentrum die TU Dresden ist. In die zahlreichen Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen zu gründungsrelevanten Themen sind neben dem SAP-Stiftungslehrstuhl für technologieorientierte Existenzgründung und Innovationsmanagement auch Praktiker aus verschiedenen Bereichen sowie eine Reihe weiterer Lehrstühle und sonstiger Institutionen der TU Dresden integriert. Die meisten Veranstaltungen zählen zum Studium Generale; sie reichen von Vortragsreihen bis zu Kleingruppenarbeit zu speziellen Themen. Wichtiger Bestandteil ist außerdem das Forum „Gründerfoyer“, das dem Erfahrungsaustausch dient und Kontakte zwischen gründungsinteressierten Hochschulangehörigen, Unternehmern und Netzwerkpartnern ermöglicht.

- *GET UP*³⁷⁶

Das Einzugsgebiet von *GET UP* umfaßt die Stadt Jena, den Kreis Schmalkalden-Meiningen, den Ilm-Kreis und den Saale Holzland-Kreis in Thüringen. Geplant werden die GET UP – Aktivitäten von Professoren der Universität Jena und der TU Ilmenau sowie der Fachhochschulen in Jena und Schmalkalden. Es sollen Kompetenzschwerpunkte an den einzelnen Hochschulstandorten geschaffen und Synergieeffekte erreicht werden. Das Thema „Gründung“ soll an den bereits beteiligten Hochschulen eine zentrale Stellung im gesamten Lehrangebot erhalten. Existenzgründung soll dabei auch bei den Ingenieurwissenschaften als Studienschwerpunkt angeboten werden. In die vielfältigen Maßnahmen zur Sensibilisierung, Qualifizierung und Beratung ist eine Reihe hochschulexterner Partner eingebunden. Das Netzwerk wird auch vom Freistaat Thüringen gefördert.

³⁷⁴ Vgl. <http://www.exist.de/regionen/bizeps.html> (26.07.00).

³⁷⁵ Vgl. <http://www.exist.de/regionen/dresdenexists.html> (26.07.00).

³⁷⁶ Vgl. <http://www.exist.de/regionen/getup.html> (26.07.00).

- *KEIM*³⁷⁷

Bei *KEIM* handelt es sich um ein Netzwerk zur Unterstützung technologieorientierter Gründungen, das auf die Universität Karlsruhe, die Fachhochschulen in Karlsruhe und Pforzheim sowie das Forschungszentrum Karlsruhe fokussiert ist. Neben Sensibilisierung und Aus- und Weiterbildung sind umfangreiche Angebote zur systematischen Gründungsvorbereitung und -unterstützung sowie zur Expansionsförderung Bestandteil des KEIM-Prozesses. Es wird dabei gleichgewichtig auf die Mobilisierung und Heranreifung potentieller Unternehmer und auf die Förderung konkreter Gründungen abgezielt.

- *PUSH!*³⁷⁸

Innerhalb von *PUSH!* spielen, anders als bei den übrigen EXIST-Regionen, die einzelnen Hochschulen keine dominante Rolle. *PUSH!* zielt vielmehr auf die Bündelung der in der Region Stuttgart zahlreichen Angebote zur Stimulierung und Förderung von Gründungen aus dem Hochschul- und Forschungsbereich sowie auf die Ergänzung um bedarfs-spezifische Beratungsangebote. Auch gilt es, größere Transparenz zu schaffen hinsichtlich der Leistungen, die die Netzwerkpartner meist schon seit mehreren Jahren anbieten. Entsprechend wurden auch keine umfangreichen Weiterbildungs- und Qualifizierungsveranstaltungen an den Hochschulen neu etabliert, das bestehende Angebot wurde lediglich punktuell erweitert. Diese Veranstaltungen sind aber in der Regel kein Teil des Studium Generale oder regulärer Lehrveranstaltungen.

Ausbildung an allgemeinbildenden Schulen

An den deutschen allgemeinbildenden Schulen sind Themen wie „Wirtschaft“, „Unternehmertum“, „Entrepreneurship“ oder „Gründung“ in der Regel nicht Gegenstand der Ausbildung.³⁷⁹ In den letzten Jahren haben sich allerdings außerhalb der Lehrpläne für allgemeinbildende Schulen einige Initiativen in unterschiedlicher Trägerschaft gebildet, die entweder das Thema „Wirtschaft“ allgemein oder aber speziell das „Unternehmertum“/ die „Gründung“ o.ä. in die Schulen tragen wollen.³⁸⁰ Unterschiede sind dabei insbesondere im didaktischen Aufwand zu sehen. Die Palette reicht von Lehransätzen, die lediglich abstrakt informieren wollen über Fallstu-

³⁷⁷ Vgl. <http://www.exist.de/regionen/keim.html> (26.07.00) und Hildebrands, The KEIM.

³⁷⁸ Vgl. <http://www.exist.de/regionen/push.html> (26.07.00) und Wilke, Partner-netz.

³⁷⁹ Lediglich in Bayern und Thüringen gehört das Thema „Wirtschaft“ zusammen mit dem Thema „Recht“ zum Fächerkanon.

³⁸⁰ Vgl. Klandt, Schulen.

dien bis hin zu realisierten Schülerfirmen. Im folgenden werden Initiativen aufgeführt, auf eine Darstellung wird hier verzichtet.³⁸¹

- *Schüler in Chefsessel*
- *Unternehmer im Klassenzimmer*
- *JUNIOR*³⁸²
- *Modellversuch und Programm „Erziehung zu Eigeninitiative und Unternehmergeist“*³⁸³
- *Reif zum Unternehmer*
- *business@pool*
- *Pilotseminar zur Lehrerfortbildung „Unternehmergeist“*³⁸⁴
- *Unterrichtsmaterial „Unternehmer-Kultur“*
- *Praktikumsbörse*
- *GO! to school*

An dieser Stelle werden *französische* Universitäten, Wirtschafts- und Ingenieurhochschulen aufgezeigt, die spezielle Kurse für die Unternehmensgründung sowie die Führung von kleinen und mittleren Unternehmen anbieten³⁸⁵.

Ausbildung an Hochschulen

Angebot der Universitäten

Das Studium an französischen Universitäten ist in drei Zyklen unterteilt. Die ersten beiden Zyklen nehmen i.d.R. jeweils zwei Jahre in Anspruch. Hiernach können sogenannte DESS-Kurse³⁸⁶ über die Dauer von ca. einem Jahr belegt werden, in denen Studenten sämtlicher Fachrichtungen die Möglichkeit erhalten, Spezialkenntnisse zu einem gewissen Fachgebiet zu erwerben und diese in Fallstudien und Projekten anzuwenden.³⁸⁷ In seiner Studie zählte *Fayolle* 11 Universitäten, die DESS-Kurse zur Führung von KMU

³⁸¹ Es besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit (Stand Ende 1999). Eine genauere Beschreibung findet sich in Klandt, Schulen und der dort jeweils angegebenen Literatur.

³⁸² Vgl. <http://www.iw-junior.de> (09.08.00) sowie Hüchtermann/Kenter, JUNIOR.

³⁸³ Vgl. <http://www.sn.schule.de/smk/bue/sasj/eze.htm> (17.07.00) sowie Deutsche Kinder- und Jugendstiftung, Kompendium sowie Deutsche Kinder- und Jugendstiftung, 9b.

³⁸⁴ Vgl. Klandt et al., Unternehmergeist.

³⁸⁵ Vgl. Fayolle, L'enseignement, 15 ff.

³⁸⁶ DESS – Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées.

³⁸⁷ Bezugsnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn Dr. Bruyat.

anbieten. Dieses Ergebnis stimmt mit der Anzahl französischer Universitäten überein, die nach einem ländervergleichenden Bericht von *Frank; Landström*³⁸⁸ über Lehrstühle zu Entrepreneurship und die Führung von KMU verfügen.

Drei der DESS-Kurse thematisieren speziell die Gründung von Unternehmen und die Realisierung innovativer Projekte. Sie werden an den Universitäten *Montesquieu Bordeaux IV*, *Clermont-Ferrand I* und *Paris XII* angeboten. Stellvertretend hierfür wird der 1992 eingerichtete DESS-Kurs „Création d’Entreprise et Gestion de projets innovants“³⁸⁹ der Universität *Montesquieu Bordeaux IV* vorgestellt.³⁹⁰ Er wendet sich insbesondere an Studierende, die ein Unternehmen gründen oder wiederaufnehmen wollen, aber auch an solche, die wissenschaftlich über dieses Gebiet forschen wollen oder eine Karriere als Gründungsberater anstreben. Voraussetzung für die Teilnahme ist ein persönliches Projekt, das dem Lehrstuhl in Form detailliert aufbereiteter Unterlagen zugegangen sein muß. Maximal nehmen 25 Studierende teil. Der Kurs besteht aus einem theoretischen Teil über 300 Unterrichtsstunden, einem Praktikum von drei Monaten und einem abschließenden Examen. Die vermittelte Theorie ist in drei Themengruppen eingeteilt:

- **Sensibilisierung und Vorbereitung auf die Gründung**
Die Studenten werden mit der ökonomischen Bedeutung, der Heterogenität und Komplexität des Phänomens der Unternehmungsgründung sowie unternehmerischen Denk- und Handlungsweisen vertraut gemacht. Daneben erhalten sie eine Einführung in die wissenschaftliche Disziplin des Entrepreneurship. Darüber hinaus wird ein Überblick über die Gründungsinfrastruktur ihres Landes vermittelt.
- **Betriebswirtschaftliche Dimensionen der Unternehmensgründung**
Dieses Modul vermittelt fundiertes Wissen zur strategischen Unternehmensführung und Marktwahl, zu den verschiedenen Marketinginstrumenten und Finanzierungsmöglichkeiten, aber auch zu den juristischen und steuerlichen Dimensionen einer Unternehmung. Außerdem erhalten die Teilnehmer Anleitungen zu Aufbau und Gestaltung des Geschäftsplans.
- **Synthese**
In diesem Modul werden die Studierenden dazu angeleitet, das theoretische Wissen in Form von Fallstudien einerseits und Projekten innerhalb einer Gruppe von maximal sechs Teilnehmern andererseits anzuwenden.

³⁸⁸ Vgl. Frank, Landström, academic infrastructure.

³⁸⁹ Übersetzung: Unternehmensgründung und Führung innovativer Projekte.

³⁹⁰ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn Professor Saporta und auf Prospektmaterial, das er zur Verfügung gestellt hat.

Das dreimonatige, sich dem Theorieteil anschließende Praktikum muß dem persönlichen Projekt des Teilnehmers dienen und kann entweder der Gründung eines Unternehmens gewidmet sein oder bei einem Unternehmen der gleichen Branche durchgeführt werden.

Das Examen besteht aus zwei Klausuren und einer Diplomarbeit, in der die Ergebnisse aus dem persönlichen Projekt zusammengetragen werden. Die Kosten für diesen Kurs belaufen sich inklusive der studentischen Sozialversicherung auf ca. 2.500 FF.

Angebot privater Wirtschaftshochschulen

Die betriebswirtschaftliche Hochschulausbildung in Frankreich findet neben den eher theoretisch ausgerichteten Universitäten vor allem an privaten „Grandes Ecoles“ statt. Diese sind bei den Unternehmen sehr angesehen, da ihre Lehre auf einem hohen theoretischen Niveau steht und zudem sehr praxisorientiert ist.³⁹¹ Studierende besuchen zunächst einen zweijährigen Vorbereitungskurs. Zum Abschluß findet eine nationale Eingangsprüfung statt. Deren Ergebnis entscheidet über die Zulassung zum Studium an bestimmten Wirtschaftshochschulen. Die sich anschließende Ausbildung dauert drei Jahre.

Im Rahmen der Unternehmerrausbildung an französischen Hochschulen kommt den privaten Wirtschaftshochschulen die höchste Bedeutung zu.³⁹² Kurse, die für die Unternehmensgründung sensibilisieren, bieten die meisten dieser Hochschulen an. Ausgebildete Unternehmer gehen hingegen nur aus den wenigsten hervor. In seiner Studie gibt *Fayolle* neun solcher Hochschulen an, darunter die HEC Paris³⁹³ und die ESC³⁹⁴ Lyon. Insbesondere diese beiden können auf ein herausragendes Angebot verweisen. Das Engagement der ESC Lyon wird im folgenden näher vorgestellt.³⁹⁵ Die ESC Lyon wurde 1984 gegründet. Auf das gleiche Gründungsjahr geht das angegliederte „Centre des Entrepreneurs“ (Unternehmerzentrum) zurück, dem die Durchführung der Unternehmerrausbildung unterliegt. Der Ansatz dieser Ausbildung orientiert sich an drei Stufen:

³⁹¹ Vgl. Prieto et al., Unternehmungsgründungen, 122 ff.

³⁹² Vgl. Fayolle, L'enseignement, 17.

³⁹³ HEC – Hautes Etudes Commerciales – Wirtschaftshochschule in Paris.

³⁹⁴ ESC – Ecole Supérieure de Commerce – private Wirtschaftshochschule.

³⁹⁵ Zum Engagement der ESC Lyon in Zusammenhang mit der Gründung von Unternehmungen wurde im Rahmen des Aufenthalts in Lyon am 27.11.1997 ein Interview mit Professoren dieser Hochschule, Herrn Dr. Fayolle und Herrn Marion geführt. vgl. auch Fayolle, L'enseignement, 27 ff.

- Information und Sensibilisierung

Über theoretische Vorträge und Fallstudien werden der Begriff des Unternehmers und verschiedene Unternehmensstrategien vermittelt.

In Gruppen zu fünf Personen wird in Begleitung eines Professors ein eigenes Projekt entwickelt und studiert (Projet de création d'entreprise en Année Fondamentale).

In einem dreitägigen Seminar erhalten Master- und MBA-Studenten die Aufgabe, Methoden für die Bewertung von Geschäftsplänen neugegründeter Unternehmen zu entwickeln (Séminaire Diagnostique et Décision d'Entreprise).

- Ausbildung bzw. Vermittlung von Wissen

Die Kenntnisse aus der ersten Phase werden vertieft, Spezialkenntnisse der verschiedenen betriebswirtschaftlichen Disziplinen werden vermittelt.

Auf dieser Ebene ist zunächst der halbjährige „Cours de base d'entrepreneurship“ angesiedelt, in dem je nach angestrebtem Abschluß unterschiedliche Schwerpunkte gesetzt werden. In dem Kurs „Family Business“ werden die Probleme bei der Übernahme und Führung eines Familienunternehmens behandelt.

- Realisation eines Projektes und Durchführung einer Unternehmungsgründung

Konkrete Projekte werden von Studierenden und „Externen“ in Form individueller Gründungsberatung und Hilfestellungen bei der Aufstellung des Geschäftsplans begleitet. Im Rahmen dieser Aufgabe wurde ein Gründungszentrum eingerichtet, das eine intensive Unterstützung des Gründers während der Entwicklung und Realisation seines Projektes erlaubt. Den Projektbetreibern werden zudem umfangreiche Hilfeleistungen aus dem Netzwerk „Entreprendre en France“ angeboten, dem auch das „Centre des Entrepreneurs“ der ESC Lyon beigetreten ist.

Dieses Gründungszentrum richtet sich nicht nur an Studierende sondern auch an Gründer, die von außen an die Hochschule herantreten. Durch die zuletzt aufgeführte Gruppe wurden im Rahmen des „Programme d'Appui“ bisher 300 Projekte begleitet, woraus 143 Unternehmungen hervorgegangen sind, deren Überlebensquote nach fünf Jahren mit 65% deutlich über dem Durchschnitt von ca. 50% liegt.

Die gleichen Leistungen werden auch für Studenten bereitgestellt, falls sie das „Projet d'Entrepreneur“ belegen. Jedes Jahr nehmen hieran zwischen 40 und 50 Studenten teil, von denen bisher ca. 30 Unternehmen gegründet wurden.

Hiermit kann die ESC Lyon auf eine bedeutsame Tradition auf dem Gebiet der Gründungsausbildung und -förderung verweisen.

Angebot privater Ingenieur-Hochschulen

Noch bis Ende der 70er-/Anfang der 80er-Jahre wurde die freie unternehmerische Entfaltung an französischen Ingenieur-Hochschulen nicht vermittelt.³⁹⁶ Im Verlauf der letzten Jahre jedoch sind einige Initiativen entstanden, die darauf ausgerichtet sind, den Unternehmergeist auch an Ingenieur-Hochschulen zu verbreiten, Studierende mit unternehmerischen Neigungen frühzeitig zu erkennen und zu unterstützen.³⁹⁷ Zu verzeichnen sind derartige Initiativen mittlerweile an sieben Ingenieur-Hochschulen: der „Ecole Polytechnique“, den „Ecoles des Mines d’Alès“, der „Ecole Centrale de Paris“, der „Ecole Supérieure d’Ingénieur de Marseille“ sowie den Hochschulen in Douai, Saint-Etienne und Caen. Den Studierenden werden hier Gründungszentren und spezielle Unternehmerkurse während des letzten Ausbildungsjahres angeboten.³⁹⁸ Die weitere Forcierung der Unternehmerausbildung an Ingenieur-Hochschulen könnte einen Beitrag zu einer höheren Zahl von innovativen Gründungen durch Ingenieure leisten. Dabei sind allerdings sofortige Ergebnisse nicht zu erwarten. Vielmehr sollte dieser Gruppe eine gewisse Zeit gegeben werden, ihr unternehmerisches Potential zu entwickeln.³⁹⁹

Zum Untersuchungszeitpunkt existieren in den *Niederlanden* zwei Lehrstühle für Entrepreneurship, einer an der Universität Groningen und ein weiterer an der Universität Twente. Wie sich bei weiteren Recherchen herausstellte, sind an vielen anderen Universitäten allerdings entsprechende Kurse in das Lehrangebot der Universitäten integriert worden. Diese Kurse sind entweder einem bestimmten (meist betriebswirtschaftlichem) Fachbereich zugeordnet, oder aber sie sind für alle Studenten der Universität als Wahlfach zugänglich.

Beispielhaft für das Angebot solcher Hochschulkurse können folgende Universitäten genannt werden: Universität Amsterdam, Universität Eindhoven, Universität Groningen, Universität Limburg, Universität Nijmegen, Universität Rotterdam, Universität Tilburg und Universität Twente. Die Entrepreneurship-Kurse der vier Professoren, die als Experten zur Verfügung standen, werden nun detaillierter beschrieben.

³⁹⁶ Vgl. Bunel/Saglio, L’Action, 65.

³⁹⁷ Vgl. Fayolle, L’ingenieur entrepreneur, 124.

³⁹⁸ Vgl. Fayolle, L’enseignement, 16 f.

³⁹⁹ Vgl. Fayolle, L’ingenieur entrepreneur, 124.

Ausbildung an Hochschulen

Universität Tilburg

Der Kurs „Entrepreneurship and Small Business Economics“ ist auf die Fakultäten Wirtschaftswissenschaften und Touristik beschränkt, also nicht für alle Studierenden der Universität zugänglich. Er wird einmal im Jahr zum Sommersemester angeboten mit einer durchschnittlichen Teilnehmerzahl von 15 bis 20. Zugangsvoraussetzungen sind ein abgeschlossenes Vordiplom, bzw. eine abgeschlossene Zwischenprüfung. Der Kurs besteht jeweils zur Hälfte aus praxisbezogener Arbeit (Bearbeitung einer Fallstudie, Ausarbeitung eines Geschäftsplanes etc.) und aus Theorie (Gründertheorien, Intrapreneurship etc.). Am Ende des Kurses wird wahlweise eine theoretische oder eine praktische Fallstudie als Abschlußarbeit bearbeitet. Da dieser Kurs Teil des Hochschullehrangebotes der Universität Tilburg ist, müssen die Studierenden dafür nicht bezahlen. Der Kurs selbst wird in keiner Form gesponsort. Der zuständige Professor rät pro Jahr etwa 1–3 % seiner Studenten zur Selbständigkeit, nachdem er deren Unternehmensidee und Geschäftsplan begutachtet und als erfolgsversprechend beurteilt hat.

Universität Nijmegen

Das Seminar „Entrepreneurship“ ist wählbar für Studierende aller Fakultäten der Universität Nijmegen. Spezifische Zugangsvoraussetzungen sind für die Teilnahme nicht erforderlich. Seit 1996 wird dieser Kurs einmal im Jahr zum Sommersemester angeboten. Im ersten Jahr nahmen ca. 30 Studierende daran teil, im zweiten Jahr zwischen 50 und 60 und im dritten ca. 25. Der Schwerpunkt wird auf die Praxis gelegt. Die Studierenden bearbeiten hauptsächlich Fallstudien, für die sie u.a. Interviews und Befragungen mit Experten und Gründern/Unternehmern durchführen. Am Ende müssen je zwei Teilnehmer einen Unternehmensplan für das in der Fallstudie betrachtete Unternehmen anfertigen, der dann schließlich bewertet wird. Die Studierenden zahlen für diesen Kurs nicht, da er zum allgemeinen Lehrangebot der Universität Nijmegen gehört. Bei der Bearbeitung der Fallstudie und der darauf folgenden Erstellung des Geschäftsplanes wird eng mit verschiedenen Institutionen wie Banken, Steuerberatern, Unternehmensberatern oder Kammern zusammengearbeitet, die somit den Entrepreneurship-Kurs auf einer beratenden Basis unterstützen.

Universität Rotterdam

Die Vorlesung „Entrepreneurship“ ist als Wahlfach allen Studierenden der Universität, unabhängig von ihrer Fakultätszugehörigkeit, zugänglich.

Sie wird jeweils zum Winter- und Sommersemester angeboten. Die Zugangsvoraussetzungen sind ein abgeschlossenes Vordiplom bzw. ein abgeschlossenes Grundstudium. Die durchschnittliche Teilnehmerzahl schwankt zwischen 15 und 20 Studenten. Der Schwerpunkt dieser Vorlesung liegt eindeutig auf der Theorie, wobei Entrepreneurship und Intrapreneurship⁴⁰⁰ gleichermaßen behandelt werden. Dies bedeutet jedoch nicht, daß die Studierenden nicht auch praktische Aufgaben zu lösen hätten. Auch in diesem Kurs werden Fallstudien und Interviews durchgeführt, die zum Schluß unter theoretischen Gesichtspunkten zu bewerten sind. Auch an dieser Universität ist der Kurs Teil des allgemeinen Lehrangebotes und die Studenten müssen demnach nicht dafür bezahlen.

Universität Twente und TSM Business School

Die Universität von Twente nimmt zusammen mit der TSM Business School innerhalb der Entrepreneurship- und Small Business-Lehre eine besondere Stellung ein. Hier wird einmal mehr deutlich, daß sich die gesamte Region Twente (im Nordwesten des Landes) auf dem Gebiet Entrepreneurship äußerst fortschrittlich gestaltet.

Die vier bis fünf verschiedenen Entrepreneurship- und Small Business-Kurse der Universität und der privaten Business School werden von mehreren Dozenten geleitet. Innerhalb der Universität Twente ist die Vorlesung „Innovation und Management“ für Studierende der Fakultät „Technologie und Management“ ein Pflichtfach. Die Kurse „Small Business Management“, „Entrepreneurship“ und „Small Business Financing“ sind Wahlfächer, die von Studierenden und v.a. von Postgraduierten belegt werden können, unter der Voraussetzung, daß sie Kurse in Investition und Finanzierung, Finanzmanagement, Strategischem Management und Marketing belegt und erfolgreich abgeschlossen haben. Diese Wahlkurse sind gleichzeitig Teil des universitären Curriculums und des „Entrepreneurship Centers“. Dieses Center ist der TSM Business School angegliedert, die Weiterbildungskurse für Gründer oder schon etablierte Unternehmer sowie ein MBA Programm anbietet. Die Zusammenarbeit zwischen Universität und TSM besteht darin, daß Studierende der Universität (potentiellen) Unternehmern der TSM-Kurse zugeteilt werden, die sie mit ihrem theoretischen Wissen unterstützend beraten. Auf der anderen Seite können die Studierenden auf diesem Weg praktische Kenntnisse erlangen. Abschließend entwerfen beide Partner zusammen einen Geschäftsplan. Die Anzahl der Teilnehmer variiert von Kurs zu Kurs und schwankt zwischen 20 und 40 Studierenden. Diese

⁴⁰⁰ Intrapreneur = betriebsinterner Innovator, d.h. Entrepreneur in einem großen Unternehmen.

müssen für die o. a. Entrepreneurship-Kurse nicht bezahlen, da sie im allgemeinen Lehrangebot enthalten sind. Für die Unternehmer, die sich seitens der TSM Business School für diese Kurse einschreiben, gilt dies nicht.⁴⁰¹

Ausbildung an berufsbildenden Schulen

Im berufsbildenden Sekundarunterricht⁴⁰², in dem die Schüler eine berufliche Qualifikation erlangen können, spielt das Thema Entrepreneurship eine wichtige Rolle. Schüler können hier an dem Kurs „General Entrepreneurial Skills“ teilnehmen. Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten sie ein Zertifikat, das sie dazu berechtigt, sich in verschiedenen Handelssparten selbständig zu machen. Neben diesem allgemeinen Kurs existieren noch andere, auf spezifische Handelssparten ausgerichtete Kurse. Auch im berufsbildenden Unterricht der Oberstufe⁴⁰³ wird das Gebiet Unternehmensgründung in den Niederlanden thematisiert.⁴⁰⁴

Zur Darstellung des Gründerausbildungssystems in *Schweden* wird einleitend auf eine von *Bengt Johannisson* durchgeführte Studie aller 44 Hochschuleinheiten Schwedens, die sich eventuell mit diesem Thema befassen, eingegangen. Zur Vertiefung und Veranschaulichung werden anschließend beispielhaft die angebotenen Kurse und Programme der Universitäten Växjö und Uppsala ausführlicher beschrieben.

In der Studie von *Johannisson* wurden die 44 Hochschuleinheiten mit wirtschaftlicher oder technischer Ausbildung daraufhin untersucht, ob und in welcher Form sie Ausbildungsprogramme (mindestens 20 Punkte, bzw. 20 Wochen) oder Kurse (weniger als 20 Punkte) mit einem Schwerpunkt auf einem der Themen Unternehmensgründung, Innovation oder Unternehmenserneuerung anbieten. Von den zum Untersuchungszeitraum 1996 angebotenen Kursen/Programmen waren nur fünf vor 1980 eingerichtet worden.⁴⁰⁵ In den 80er Jahren wurden weitere 13 Programme/Kurse etabliert und die übrigen 52 in den 90er Jahren.

⁴⁰¹ Vgl. van Driem et al., Twente Concept, 21 sowie bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Prof. Dr. W. During.

⁴⁰² Vergleichbar mit der Berufsschule in Deutschland. Das Alter der Schüler liegt zwischen 14 und 19 Jahren.

⁴⁰³ Das Oberstufensystem in den Niederlanden gliedert sich auf in berufsbildend, allgemeinbildend und vor-wissenschaftlich.

⁴⁰⁴ Vom SLO wurden für die o.g. zwei Unterrichtsformen zahlreiche Bücher genannt, von denen hier einige aufgeführt werden sollen: Berk/Hart, „Starters“ (1996).

Linden, van der, „Algemene ondernemesvaardigheden“ (1995).

Speerstra/Ensing, „Beknopt leerboek organisatie en techniek van de handel“ (1995).

⁴⁰⁵ Vgl. Johannisson, Stimulating, 4.

25 von 68 untersuchten Kursen/Programmen verfolgen als einziges Ziel, kleine Unternehmen und/oder Unternehmensgründungen zu beschreiben. Nur zwei Kurse (beide an Wirtschaftsfakultäten) zielen darauf, das Verhalten des Studierenden im Hinblick auf seine Rolle als Unternehmer zu schulen beziehungsweise ihn zur Existenzgründung zu motivieren⁴⁰⁶. Zwölf Kurse/Programme sind darauf gerichtet, den Studierenden das notwendige Handwerkszeug zur Unternehmensgründung zu vermitteln und weitere acht kombinieren die theoretische Wissensvermittlung mit praktischen Handlungsanweisungen zur Geschäftsgründung. Erwartungsgemäß vermitteln in erster Linie die umfassenderen Programme sowohl theoretisches als auch praktisches Wissen über die Gründung und Führung eines Unternehmens, während sich die nur wenige Wochen dauernden Kurse vielfach auf die reine Deskription der Situation kleiner Unternehmen beschränken.⁴⁰⁷

Ausbildung an Hochschulen

Hochschule in Växjö

Der an der Hochschule in Växjö angebotene Kurs „Entrepreneurship and Small Business Development“ behandelt Aspekte des Managements kleiner Unternehmen, der Gründung neuer Unternehmen und des Unternehmertums. Es handelt sich um einen obligatorischen Kurs am Ende eines 2jährigen Managementprogramms. Er wurde 1994 eingerichtet und in den folgenden zwei Jahre angeboten. 1997 wurde das Kursprogramm komplett neu gestaltet und zum ersten Mal im Februar/März 1997 mit 90 Teilnehmern in der neuen Version durchgeführt. Gruppen von drei Studierenden wird Kontakt zu einem Unternehmensgründer vermittelt, damit sie aktiv an der Gründungsphase teilnehmen und so ein besseres Verständnis für die Aufgaben des Unternehmers und den Prozeß der Unternehmensgründung gewinnen können. Auch werden lokale Beratungsgesellschaften involviert, die in erster Linie die Auswahl der Gründungsunternehmen treffen und den Kontakt herstellen. Der Kurs wird zudem vom SIRE⁴⁰⁸ bezüglich theoretischer Kenntnisse unterstützt. „The Greenhouse“, eine Organisation mit Sitz auf dem Hochschulcampus in Växjö, die studentische Geschäftsideen insbesondere durch beratende Hilfe unterstützt, stellt einen weiteren Partner des sog. „New-Venture Education“-Projekts dar.⁴⁰⁹ Der Kurs gewann durch die Einbeziehung der verschiedenen Organisationen und den direkten Bezug zum Prozeß der Gründung eines Unternehmens erheblich an Qualität. Die Stu-

⁴⁰⁶ Vgl. Johannisson, Stimulating, 4.

⁴⁰⁷ Vgl. Johannisson, Entreprenörskap, 4.

⁴⁰⁸ Scandinavian Institute for Research in Entrepreneurship.

⁴⁰⁹ Vgl. Johannisson, Stimulating, 8.

dierenden entwickeln Selbstbewußtsein und werden sich der Komplexität und Unvorhersagbarkeit des Gründungsprozesses bewußt. Das ursprüngliche Kursdesign ermöglichte diese Erfahrung nicht.

In einer 1996 veröffentlichten Rankingliste, die die Gründungsausbildung in verschiedenen Ländern (exkl. USA und Kanada) bewertet, erreichte die Hochschule in Växjö den 4. Platz, nach zwei britischen und einer australischen Universität.⁴¹⁰ Die Rankingliste basiert auf einer Studie des amerikanischen Gründungsforschungsprofessors *Karl H. Vesper*, der 300 Akademiker aus aller Welt nach ihrer Meinung zur angebotenen Gründerausbildung befragte. Es wurden Aspekte des Kursangebots, der Qualität der Lehrpersonen (gemessen an deren wissenschaftlichen Publikationen), des Einflusses der Ausbildung auf die Gesellschaft und des Umfangs, in dem Absolventen der Gründerausbildungsprogramme ihr eigenes Unternehmen gründen, behandelt. Die Hochschule in Växjö erhielt in erster Linie Punkte für die Koppelung der theoretischen Ausbildung mit praktischem Handlungsbezug.

Seit 1994/95 wird an der Universität Växjö in Kooperation mit der Universität Barcelona das „European Doctoral Programme in Entrepreneurship and Small Business Management“ durchgeführt. Das Programm wurde durch den European Council for Small Business (ECSB) ins Leben gerufen, der ein Netzwerk etablierte, das 14 europäische das Programm unterstützende Universitäten umfaßt. Ziele des Programms sind neben der Vermittlung detaillierter Kenntnisse, die Betreuung der Doktorarbeit der Teilnehmer und die Entwicklung gemeinsamer Forschungsthemen auf dem Gebiet der Gründungsforschung in Europa.⁴¹¹ Im Verlauf des 6-monatigen Programms, das je zur Hälfte an der Universität in Växjö und an der Universität in Barcelona durchgeführt wird, nehmen die Promovierenden an den folgenden Hauptkursen teil:⁴¹²

- Entrepreneurship and Enterprise Formation,
- Small Business Management and Development,
- SMEs in Economic and Regional Development,
- Research Methodology,
- Research Seminar.

Universität Uppsala

An der Universität Uppsala wird der Kurs „Entrepreneurship and Small Business Development“ angeboten. Es handelt sich um einen Kurs mit dem Ziel, Kenntnisse über die Gründung einer Unternehmung und über die Be-

⁴¹⁰ Vgl. Svärning, Växjö, 1.

⁴¹¹ Vgl. o. V., European Doctoral Program, 4.

⁴¹² Vgl. o. V., European Doctoral Program, 6 ff.

deutung kleiner Unternehmen für eine Volkswirtschaft zu vermitteln. Thematisiert werden die Arbeitsbedingungen und Entwicklungsmöglichkeiten kleiner Unternehmen sowie Regulierungen und Bedingungen im Hinblick auf die Gründung einer Unternehmung. Der Kurs richtet sich an Studierende im Hauptstudium eines wirtschaftswissenschaftlichen Studiengangs. Neben Vorlesungen und Seminaren, in denen die theoretischen Kenntnisse über Unternehmensgründungen bzw. kleine Unternehmen vermittelt werden, schließt der Kurs Besichtigungen insbesondere staatlicher Förderinstitutionen sowie Vorträge von Vertretern verschiedener Institutionen, beispielsweise ALMI und NUTEK, ein.⁴¹³

Universität Linköping⁴¹⁴

Die Universität Linköping verfügt über Entrepreneurship-Programme, die sich nicht nur an Studierende richten, sondern auch an Lehrer, Forscher und Unternehmen, die ihre Angestellten auf Ausgründungen vorbereiten möchten. Entsprechend der verschiedenen Zielgruppen sind auch die Programme flexibel und richten sich nach den Bedürfnissen der Teilnehmer. Unterschieden wird hierbei zwischen Ausbildung, die mehr theoretisch angelegt ist, und Training, das als praktischer Ansatz für die Vorbereitung auf eine Existenzgründung angesehen wird.

Aus den zahlreichen Lehrstühlen für Entrepreneurship und den zahlreichen Initiativen und Programmen der Universitäten, Colleges und Hochschulen im *Vereinigten Königreich* sind hier beispielhaft diejenigen angeführt, deren Maßnahmen und Aktivitäten zusätzlich zu den Angaben aus den betreffenden Publikationen durch Interviews mit Experten dieser Institutionen intensiviert wurden.⁴¹⁵

Ausbildung an Hochschulen

University of Stirling

Seit Dezember 1997 ist die Entrepreneurship-Forschung und -Lehre an der University of Stirling fester Bestandteil des „Departments of Management and Organisation“. Diese Art von Organisation hat Pioniercharakter, denn Stirling ist die erste Universität mit einem eigenständigen Department für Entrepreneurship-Forschung und -Lehre, das denselben akademischen

⁴¹³ Vgl. o. V., företagsutveckling, 1 und bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Christer Olofsson.

⁴¹⁴ Vgl. Klostén, Training.

⁴¹⁵ Zur Geschichte der Gründerausbildung im UK vgl. Watkins, History.

Status genießt wie die anderen Departments. Es bietet nicht nur Seminare und Kurse für „Undergraduates“ im Grundstudium an, sondern ebenso Entrepreneurship als Schwerpunkt im Rahmen des MBA Programms und sogar ein entsprechendes Doktoranden-Programm. Die Grundstudiumsstudenten müssen keinerlei Zugangsvoraussetzungen erfüllen und die Seminare und Kurse sind zugänglich für Studierende aller Fakultäten. Die Seminare heißen „Venture Management“ und „Research for Enterprise“ und haben eine durchschnittliche Teilnehmerzahl von 20 bis 30. Als Abschluß kann ein sogenannter „Jordan Degree“ erreicht werden, der besonders für Wissenschaftsstudenten nützlich sein kann, da er die „commercial benefits“ der Wissenschaft und Forschung aufzeigt. Den „General Degree“ können Studierende im Grundstudium erreichen, die anschließend keine weiterführenden Entrepreneurship Kurse besuchen möchten. Im Rahmen des zweijährigen MBA Programms wird Entrepreneurship als Schwerpunktfach von durchschnittlich 10 Studenten gewählt. Die Zahl der Teilnehmer soll zukünftig dadurch erhöht werden, daß den MBA Studierenden der Bezug von Entrepreneurship zur Praxis und der Karrierenutzen von Entrepreneurship im kommerziellen Sinne verdeutlicht wird. Das Doktoranden-Programm ist mit einer Absolventenzahl von zehn seit der Gründung 1997 sehr erfolgreich und soll laut strategischem Plan des Departments in den nächsten Jahren durch eine Erhöhung des Personalbestands weiter ausgebaut werden. Weiterhin soll in der nahen Zukunft ein computergestütztes „Distance Learning“-Programm entwickelt werden. Als Zielsetzung steht die Vermittlung der richtigen Kombination von unternehmerischem Geist und analytischen Fähigkeiten im Vordergrund der Bemühungen, was durch moderne und praxisnahe Lehrmethoden erreicht werden soll. Bezüglich der Kooperation mit anderen Gründungshelfern und der Finanzierung des Departments und seiner Angebote wird hauptsächlich Scottish Enterprise genannt.

University of Strathclyde

Die Entrepreneurshipkurse an der University of Strathclyde sind in Form der „Strathclyde Entrepreneurship Initiative“ organisiert. Es gibt allerdings keinen offiziellen Lehrstuhl, sondern nur einen vorsitzenden Direktor. Zugangsberechtigt sind alle Studierenden der gesamten Universität unabhängig von der Fakultät oder der Semesterzahl. Die Studierenden arbeiten in Teams zusammen an Projekten, die auf realen Geschäftsplänen basieren. Es entstehen dabei Teams aus Ingenieuren und Wirtschaftswissenschaftlern unterschiedlicher Altersstruktur und Erfahrung, was zu mehr Kreativität und Realitätsnähe führen soll. Diese Lehrmethode soll bei den Studierenden intuitive Fähigkeiten entwickeln und den pragmatischen Ansatz durch analytische Kenntnisse untermauern. Die konkrete Zielsetzung besteht darin, Chancen und Marktmöglichkeiten zu erkennen und sie mit Hilfe des erwor-

benen Wissens und der eigenen Erfahrungen erfolgreich zu nutzen. An diesen Kursen, die sich über zwei Semester erstrecken, nehmen durchschnittlich 120 Studenten teil. Ein weiterer Kurs, der von Scottish Enterprise ins Leben gerufen wurde, nennt sich „Multimedia Class“ und bietet die Möglichkeit, Entrepreneurship im computerbasierten Selbststudium zu erlernen. Dies ermöglicht eine freie Zeiteinteilung und individuelle Planung. Der Kurs umfaßt eingangs 20 Seminarstunden zum Erlernen des Programms und kommt ansonsten ganz ohne Vorlesungen aus. Pro Jahr nehmen im Durchschnitt 10 bis 15 Studierende teil.⁴¹⁶

In Kooperation mit diversen Unternehmen und der Bank of Scotland werden unter dem Motto „Partners in Business“ ferner Seminare für Geschäftsleute angeboten, um durch die Interaktion einen ständigen Austausch zu erreichen. Akademische Analysen und Lösungskonzepte sollen den KMU bei Problemen und beim Wachstum helfen, der Universität soll der Bezug zur Realität erhalten bleiben und die Kontakte zur Wirtschaft für die praxisnahe Lehre ihrer Studenten genutzt werden. Diese 30stündigen Seminare können mit dem „Certificate in Entrepreneurial Studies“ abgeschlossen werden, das z.B. bei der Verhandlung um Fördergelder oder Kredite mit staatlichen Einrichtungen oder Banken von Nutzen sein kann.

Warwick Business School

Der Lehrstuhl für Small and Medium-Sized Enterprises ist fest integriert in die Warwick Business School, die ihrerseits Bestandteil der Warwick University ist.⁴¹⁷ Die Warwick Business School, respektive das SME Centre, bietet diverse Kurse und Seminare an, die sich an unterschiedliche Zielgruppen richten. Pro Jahr entscheiden sich etwa 60 „Undergraduates“ der Business School für das Wahlfach Entrepreneurship. Für Studierende der Ingenieurwissenschaften existiert ein separater Kurs in Entrepreneurship und „Starting a Business“, den pro Jahr ca. 200 Studierende besuchen. Weiterhin offeriert die Schule ein 10wöchiges praxisorientiertes „Starting a Business“-Seminar, das für alle Angehörigen der Warwick Universität zugänglich ist, inklusive der Angestellten und Mitarbeiter. Bei diesem Seminar lernen durchschnittlich 250 Teilnehmer an zwei Abenden pro Woche die praktischen Aspekte der Unternehmensgründung kennen. Ferner bietet die Schule Entrepreneurship als Schwerpunkt im Rahmen des MBA Programms an, an dem pro Jahr ungefähr 100 Studierende teilnehmen. Schließlich gibt es noch Aus- und Weiterbildungskurse für Unternehmer und Mana-

⁴¹⁶ Zu den Kursangeboten und Programmen vgl. University of Strathclyde, Practical Introduction, 1 ff. sowie University of Strathclyde, Elective Classes, 1 ff.

⁴¹⁷ Vgl. Warwick University, The Centre for SMEs, 1 ff.

ger wie „The Business Growth Programme“, „The Business Development Programme“ und „The Professional Development Programme“.⁴¹⁸ Die Zielsetzung, die Lehrmethoden und die Dauer der Angebote variieren entsprechend der Vielfalt des Angebotes. Grundsätzlich stehen jedoch praxisnahe und angewandte Lehrinhalte und -methoden im Vordergrund. Die Kooperation mit Banken, Kreditinstituten und Steuerberatern stellt die Praxisnähe sicher. Die Studierenden der Universität zahlen für die Teilnahme an Seminaren und Kursen im Gegensatz zu Unternehmern und Managern keine Gebühren. Die MBA Programme werden hingegen individuell vom Studierenden selbst oder gegebenenfalls vom Unternehmen finanziert, bei dem er bereits beschäftigt ist.

Imperial College London (IC)

Das Imperial College London bietet im Rahmen seines MBA-Programms die Option „New Ventures Specialisation“ als eines von sechs Schwerpunktfächern für Halb- und Vollzeit- MBA-Studenten an. Das Hauptziel dieser Option besteht darin, daß die Studenten sowohl den konzeptionellen Gesamtrahmen als auch die analytischen Fähigkeiten entwickeln, die mit der Kreation aller Typen von Gründungsunternehmen verbunden sind. Diese Typen beinhalten nicht nur unabhängige Start-Ups, sondern ebenso wachstumsorientierte Kleinunternehmen, Management Buy-outs, Management Buy-ins, Franchising, Gemeinschaftsgründungen und Gründungen im öffentlichen Sektor. Es wird das „Starting, Growing and Exiting“ von Unternehmen behandelt. Die Lehrmethoden reichen von Fallstudienanalysen und Diskussionen, Vorlesungen und Präsentationen von Gastdozenten über Film- und Video-Einsatz bis hin zu Projektarbeiten und selbständigen Präsentationen. Die Dauer erstreckt sich über das Frühjahrs- und das Sommersemester mit insgesamt 120 Semesterwochenstunden. Die verschiedenen Themengebiete sind unterschiedlich gewichtet. Der New Ventures Kurs umfaßt den Hauptanteil der Option mit 60 Stunden. Die restlichen 60 Stunden werden von anderen Kursen und Seminaren belegt, die „Cash Flow Modelling“, „Project Management“, „Business Plan Competition“, „Technological Innovation“ und „Bringing Technology to Market“ beinhalten. Sie werden teilweise von Hochschuldozenten und teilweise von Experten aus der Praxis gehalten. Zugangsberechtigt sind bisher nur Studenten der Wirtschafts- und Managementwissenschaften. Die Anzahl der Teilnehmer pro Jahr beträgt zwischen 30 und 40. Finanziert wird die Option zum Teil durch die Studiengebühren dieses privaten Colleges und zum Teil durch Sponsoring.

⁴¹⁸ Vgl. Warwick Business School, An Invitation, 1 ff.

London Business School (LBS)

Die London Business School ist der Teil der University of London, der sich auf „Post-Graduate“ Programme spezialisiert hat. Es können dort Master Titel in Wirtschaft und Wissenschaft sowie Dokortitel erworben werden. Weitere Tätigkeitsfelder sind die Ausbildung von Geschäftsleuten ohne Master- oder Dokortitel und die Forschung.⁴¹⁹ Die Entrepreneurship-Aktivitäten und -Kurse sind an der LBS Teil des Lehrstuhles für Internationales Management und haben noch nicht den Status eines Lehrstuhles erhalten. Entrepreneurship wird an der LBS, genau wie am IC auch, fast ausschließlich für Wirtschaftsstudenten angeboten und ausschließlich als Schwerpunktwahlfach im Rahmen des MBA Programms. Die Zielsetzung lautet generell „New Ventures Development“ und wird mit Lehrinhalten wie „Financing and Enterprising Businesses“, „Managing the Growing Business“ oder „Essential Law“ gefüllt. Bezüglich der Lehrmethoden ist das Entwerfen neuer und die Analyse praxisorientierter Fallstudien von zunehmender Bedeutung. Die internationale Zusammenarbeit mit Partneruniversitäten, wie z.B. dem Babson College (USA), garantiert den ständigen Erfahrungsaustausch ebenso, wie die Kooperation mit Industrie und Handel die Praxisnähe der Lehre. Die Dauer des MBA Programms beträgt in der Regel ein Jahr, für Teilzeitstudenten verlängert sie sich auf zwei Jahre. Der Anteil der MBA Studenten, die Entrepreneurship als Schwerpunkt belegen, beträgt ca 60%. Finanziert werden die MBA-Kurse durch die Gebühren, die die Studierenden entrichten.

University of North London⁴²⁰

Die „Management Development Unit (MDU)“ in der „Business School“ der „University of North London“ bietet in ihrem „Business Solutions Service Centre“ Initiativen und Programme für Neugründer und KMU an.⁴²¹ Die Unternehmensberatungsangebote und die Aus- und Weiterbildungsseminare werden maßgeschneidert nach der individuellen Kultur eines jeden Unternehmens. Die spezialisierten Berater der „Business Solutions SME Teams“ informieren neben den konventionellen Unternehmensbereichen auch über die Erhältlichkeit und Beantragung von Fördergeldern. Die Aus- und Weiterbildungskurse sind flexibel gestaltet und können an der University of North London besucht werden oder im eigenen Unternehmen abgehalten werden. Die Kurse im einzelnen sind: „Business Start-up“, „Business

⁴¹⁹ Vgl. LBS, Research in Action, I ff.

⁴²⁰ Die Angaben zur University of North London stammen ausschließlich aus der nachfolgenden Literatur und wurden nicht in einem Experteninterview erhoben.

⁴²¹ Vgl. University of North London, Service Solution, I ff.

Management and Development for SMEs“, „Virtual Office and IT“ und „NVQs and Management Qualifications“. Außer dem Virtual Office Kurs, der sich mit neuen Informations- und Kommunikationstechnologien befaßt, können bei allen Seminaren sogenannte National Vocational Qualifications (NVQs) der Level 2 bis 5 erworben werden, die als anerkannte Nachweise über berufliche Aus- und Weiterbildung fungieren.

University of Durham

Seit August 1999 hat die Universität Durham ihre Aktivitäten auf dem Gebiet KMU stark erweitert. Aufbauend auf dem seit 30 Jahren bestehenden *Small Business Centre* wurde die *Foundation for Small and Medium Enterprise Development* gegründet.⁴²² Sie ist innerhalb der Universität der Durham Business School angegliedert und setzt sich aus vier Teams zusammen (Enterprising Culture and Learning, Small Enterprise Development, Medium Enterprise Development, Network Development). Oberstes Ziel der Stiftung ist es, eine Brücke zu bilden zwischen der Hochschulbausbildung und den KMU.

Ausbildung an allgemeinbildenden Schulen

Im Vereinigten Königreich haben bereits Schüler die Möglichkeit, sich mit dem Thema „Entrepreneurship“ zu beschäftigen, wobei es sich zumeist um zusätzliche Angebote der Schulen handelt, die freiwillig in Anspruch genommen werden können. Als Beispiel sei hier das Angebot der „Heston Community School“ genannt. Hier existieren zusätzliche Kurse auf freiwilliger Basis für 14–16jährige, die sich für Ökonomie im allgemeinen und Unternehmensgründung im speziellen interessieren. Einer dieser Kurse nennt sich z.B. „Investigate the Operation of a Business in the Local Area“. Er umfaßt die selbständige Recherche, Untersuchung, Analyse, einen Abschlußbericht und die Präsentation eines Unternehmens aus der Umgebung. In Gruppenarbeit sollen Fähigkeiten und Ressourcen sowie Engpässe, Konkurrenten und die wirtschaftliche Umgebung identifiziert und beschrieben werden. In der Art einer Stärken/Schwächen- und Chancen/Risiken-Analyse bekommen die Schüler eine Vorgabe, die sie mit Hilfe angemessener Datensammlungstechniken durchführen sollen.

Ein anderer Kurs mit dem Titel „Research and Investigate a Business Opportunity in the Heston Area (Using a Business Plan to Present the Information)“ richtet sich an dieselbe Altersgruppe und umfaßt eine ähnliche Aufgabenstellung. Allerdings geht er noch darüber hinaus: Anhand der

⁴²² Vgl. http://www.dur.ac.uk/dubs/sbc/found_main.htm (21.10.99).

Analyse eines real existierenden Unternehmens sollen die Schüler eine mögliche neue Produkt- oder Geschäftsidee entwickeln und diese in Form eines strategischen Geschäftsplanes präsentieren.

Das dritte Kursangebot der Heston Community School richtet sich an 16–18jährige Schüler und ist sogar als Abiturfach wählbar: Der Titel des Kurses ist „What is Young Enterprise?“, die Dauer beträgt ein Jahr. In diesem Kurs haben die Schüler die Möglichkeit, ein Unternehmen kennenzulernen und seine Funktionsabläufe zu verstehen. Es geht dabei um die Zusammenarbeit von Akademikern und Praktikern, die in einem Netzwerk von über 1.000 Unternehmen und über 5.000 Beratern aus Theorie und Praxis im gesamten Vereinigten Königreich organisiert sind. Die lokalen „Young Enterprise Area Boards“ sind national organisiert im „Young Enterprise UK“, europaweit im „Young Enterprise Europe“ und weltweit im „Junior Achievement Movement“, so daß ein internationaler Erfahrung- und Wissensaustausch gewährleistet ist.

Von der weiter unten dargestellten Lesebuchanalyse einmal abgesehen, legt das britische Schul- und Erziehungssystem sehr wohl Wert darauf, daß sich Schüler schon frühzeitig mit Unternehmensgründung und Unternehmertum befassen und einen positiven Eindruck davon gewinnen.

Zu den wichtigsten Institutionen im Gründerausbildungssystem in *Polen*⁴²³ gehören die Business Schools (Szkola Biznesu), die auch Beratung und Information bieten. In den letzten Jahren wurden 41 solcher privater Hochschulen gegründet, die in den Bereichen Business, Unternehmensführung, Finanzen, Marketing und ähnliche Fachrichtungen ausbilden. Auch staatliche Hochschulen bieten Kurse für Gründer/potentielle Unternehmer an. Nicht selten sind Hochschullehrer zur gleichen Zeit an einer privaten und einer staatlichen Hochschule tätig. Diese „Zusammenarbeit“ der Institutionen ist nicht geplant, sondern kommt eher aus materiellen Gründen zustande. Beide Hochschularten arbeiten eng mit den lokalen Förderinstitutionen sowie mit der „Polnischen Stiftung zur Förderung und Entwicklung von kleinen und mittleren Unternehmen-PFPiRMSP“ (Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Malych i Srednich Przedsiębiorstw) und den der regionalen Entwicklungsagenturen (Agencja Rozwoju Regionalnego) zusammen.

Angesichts der Tatsache, daß es mittlerweile weit über 200 Lehrstühle für Entrepreneurship an über 100 Hochschulen in den *USA* gibt⁴²⁴ und dar-

⁴²³ Trotz umfangreicher Recherchen konnten – bis auf die im folgenden dargestellten – keine weiteren Informationen zur akademischen Gründerausbildung in Polen eruiert werden.

⁴²⁴ Eine Auflistung der entsprechenden Universitäten wurde 1990 von Jerome Katz an der St Louis University vorgenommen. Die 1995 aktualisierte und sporadisch ergänzte Version der Liste befindet sich unter <http://www.slu.edu/eweb/chairs/idx/i2000001.htm> (20.10.99). – Vgl. außerdem Vesper/Gartner, Programs.

über hinaus eine nahezu unüberschaubare Vielfalt an Entrepreneurship-Kursen (ca. 400 an Hochschulen) von öffentlichen und privaten Bildungsträgern sowie Organisationen angeboten werden, kann auch hier nur eine eng begrenzte Auswahl vorgestellt werden.

Ausbildung an Hochschulen

Im folgenden wird das Lehrangebot der Gründungslehrstühle des Babson Colleges und der St. Louis University skizziert. Diese Universitäten wurden ausgewählt, da beide in nationalen Rankings von Gründungslehrstühlen seit Jahren vorderste Plätze belegen.⁴²⁵

Babson College

Das *Babson College* bot den ersten Entrepreneurship-Kurs bereits 1967 im Rahmen seines MBA-Programmes an. 1978 wurde dann das „Center for Entrepreneurial Studies“ gegründet. Ab 1979 konnte Entrepreneurship als Studienschwerpunkt gewählt werden. Seit 1981 findet jährlich die Annual Babson Entrepreneurship Research Conference statt.⁴²⁶

Alle Studierenden dieser Privatuniversität müssen im Rahmen ihrer Studien Entrepreneurship-Kurse belegen. Im Grundstudium werden neben den Grundlagenkursen Vertiefungskurse in den Bereichen Marketing für Entrepreneurs, Finanzierung von Unternehmensgründungen, Family Business, Franchising und Lizenzvergabe sowie Expansion von Unternehmen angeboten. Im Hauptstudium wird das Angebot erweitert und vertieft. So gibt es Kurse zur Geschäfts- und Steuerplanung, Management Buy-Outs und Buy-Ins, Strategisches Management sowie Venture und Growth Capital. Besonders interessant für Studierende wie für Unternehmer sind die angebotenen Mentorprogramme. Studierende im Hauptstudium können im Rahmen dieser Programme für die Dauer von einem Jahr als Berater für Unternehmen tätig sein und so praktische Erfahrungen sammeln. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Projektarbeit in Unternehmen. So erarbeiten Studierende in Gruppenarbeit z.B. Strategien zur Produkteinführung und stellen diese einem Gremium von Akademikern und Produktmanagern vor. Desweiteren werden im Rahmen von Gründungsworkshops gemeinsam Gründungsideen erarbeitet und diese in Geschäftsplänen fixiert. Diese Ideen können dann einem aus Professoren, Studierenden und Praktikern bestehendem Forum präsentiert werden. Die Universität beteiligt sich zwar nicht

⁴²⁵ Vgl. Success Magazine, 25bestschools.

⁴²⁶ In jedem Jahr werden die entsprechenden Proceedings veröffentlicht; vgl. z.B. Churchill, Frontiers.

finanziell an Gründungen, stellt jedoch Räume für studentische Gründer zur Verfügung. Diese finden zudem eine sehr gute Betreuung von Seiten der Dozenten, die zum überwiegenden Teil selbst auch Praktiker sind.

St. Louis University

Das *Jefferson Smurfit Center for Entrepreneurial Studies* (JSCES) an der St. Louis University wurde 1987 ins Leben gerufen.⁴²⁷ Im Jahre 1991 wurde dort der Lehrstuhl Entrepreneurship gegründet. Herausragendes Kennzeichen dieses Lehrstuhls sind die vielseitigen kommunalen Aktivitäten. Anders als in Babson, wo Kontakte zu ortsansässigen Unternehmern und anderen Gründungshelfern weniger bestehen, wird hier aktiv der Kontakt und die Zusammenarbeit gesucht. Das JSCES ist dem Bereich der Wirtschaftswissenschaften angegliedert und bietet im Grundstudium als Wahlfächer außer einem Grundlagenkurs Seminare in „Strategischem Management“ sowie in „Geschäftsplanentwicklung“. In diesen Kursen werden Studierende u.a. vor die Aufgabe gestellt, innerhalb eines Semesters zunächst eine Gründungsidee und dann einen Geschäftsplan zu entwickeln, den sie am Ende des Semesters einem Gremium, bestehend aus Professoren und lokalen Unternehmern, präsentieren. Im Hauptstudium werden für MBA-Studenten Kurse zum Themenbereich der „Unternehmensneugründung“, „Family Business“ und „Entrepreneurship for non-business Professionals“ angeboten. Große Hoffnungen werden gegenwärtig mit dem neuen Mentorprogramm verknüpft. Studierende begleiten dabei in einer Art Praktikum rd. sechs Wochen lang Selbständige durch ihren Alltag. Daran anschließend werden sie in spezifischen Projekten 8–10 Wochen lang in dem betreffenden Unternehmen eingesetzt. Den Abschluß des Programmes bildet die Präsentation der Ergebnisse der Projektarbeit. Die erfolgreiche Teilnahme an diesem Mentorprogramm wird im Rahmen der akademischen Ausbildung als Studienleistung anerkannt.

Weitere Hochschulen, die sich durch ihr besonderes Angebot an Entrepreneurship-Ausbildung auszeichnen sind die Harvard University (Harvard Business School Entrepreneurial Management⁴²⁸), das Massachusetts Institute of Technology MIT (MIT Entrepreneurship Center⁴²⁹), die University of California Los Angeles (The Harold Price Center for Entrepreneurial Studies⁴³⁰), die Baylor University (The John F. Baugh Center for Entrepreneurship, Hankamer School of Business⁴³¹), die New York University

⁴²⁷ Es ist gleichzeitig der Hauptsitz des International Council for Small Business.

⁴²⁸ [http://www.hbs.edu/units/em/\(19.10.99\)](http://www.hbs.edu/units/em/(19.10.99)).

⁴²⁹ wysiwyg://main.135/http://entrepreneurship.mit.edu/index.html (19.10.99).

⁴³⁰ http://www.anderson.ucla.edu/research/esc/body_index.html (19.10.99).

⁴³¹ <http://hsb.baylor.edu/entrepreneur> (19.10.99).

(Berkley Center for Entrepreneurial Studies, Stern School of Business⁴³²) und die DePaul University Chicago (The Charles H. Kellstadt Graduate School of Business⁴³³).

Ausbildung an allgemeinbildenden Schulen

Junior Achievement

Junior Achievement, gegründet im Jahre 1919 in Springfield, MA, ist eine gemeinnützige Organisation, deren Mittel überwiegend durch Spenden von Unternehmen und Stiftungen aufgebracht werden.⁴³⁴ Diese international tätige Organisation unterhielt 1997 in den USA 232 Filialen mit 70.000 ehrenamtlichen Mitarbeitern. An ihren Kursen nehmen jährlich mehr als 2,7 Mio. Schüler teil⁴³⁵ – dies sind ca. 5,4% aller Schüler der entsprechenden Altersklasse.⁴³⁶

Junior Achievement hat es sich zur Aufgabe gemacht, jungen Menschen ein fundamentales Verständnis der Freien Marktwirtschaft nahezubringen. Dazu werden in Zusammenarbeit mit den Schulen von ehrenamtlichen Helfern (Geschäftsleute, Studenten und Rentner) Kurse in den Klassen 1 bis 12 abgehalten. Die Teilnahme an diesen Kursen ist freiwillig und unentgeltlich. In den Klassen 1 bis 6 behandeln die anwendungsorientierten Kurse vorwiegend Themen wie die wirtschaftlichen Grundprinzipien von Angebot und Nachfrage, Preisbildung und den Wirtschaftskreislauf. In den Klassen 7 bis 9 steht die persönliche Finanzplanung im Vordergrund. Den Höhepunkt und gleichzeitig den Abschluß bildet das „Company Program“: Schüler gründen, leiten und liquidieren dabei ein eigenes Unternehmen. Unterstützt und betreut von mindestens einem Helfer aus der lokalen Wirtschaft, erstellt eine Gruppe von Schülern ihren eigenen Business Plan, konzipiert ihr Marketing, die Produktion und den Vertrieb. Das Startkapital (im Durchschnitt ca. 200 US-\$) bringen sie selbst durch den Verkauf von Unternehmensanteilen an Freunde und Bekannte auf. Produktion, Marketing und Vertrieb ihrer Produkte müssen sie anschließend für eine Dauer von drei Monaten aufrechterhalten. Das Projekt endet mit der Liquidation des Unternehmens. Im Jahr 1994 wurde eine Studie über den erzieherischen Wert dieses Programmes vom „Western Institute of Research and Evaluation“⁴³⁷

⁴³² <http://www.stern.nyu.deu/CES/index.html> (19.10.99).

⁴³³ <http://www.depaul.edu/~kgsb/index.html> (19.10.99).

⁴³⁴ Vgl. Junior Achievement, press.

⁴³⁵ Ebenda.

⁴³⁶ Erfolgreiche Absolventen von *Junior Achievement* sind z.B. Dick DeVos, President von Amway und Thomas Monahan, President von Domino's Pizza.

⁴³⁷ Vgl. Junior Achievement, press.

durchgeführt. Teilnehmer an Junior Achievement Kursen zeigten ein deutlich tieferes Verständnis von ökonomischen Prinzipien als Nichtteilnehmer. Zudem bewiesen sie größeres Selbstbewußtsein und ein höherer Prozentsatz unter ihnen beendete erfolgreich die High School.

Ewing Marion Kauffman Foundation

Diese private Stiftung arbeitet vor der Vision von selbständigen Menschen in gesunden Gemeinschaften („... vision of self-sufficient people in healthy communities.“⁴³⁸). Ein Schwerpunktthema unter anderen ist Entrepreneurship-Ausbildung. Hinsichtlich der Aktivitäten unterscheidet die Stiftung zwischen Entrepreneurship für Kinder und Jugendliche sowie für Erwachsene. An die Zielgruppe der Kinder und Jugendlichen richtet sich bspw. das Programm „Agri-Entrepreneurship“.⁴³⁹ Im Rahmen dieses Programms wird jungen Leuten im ländlichen Raum Entrepreneurship-Ausbildung angeboten. Zudem werden Preise (National Agri-Entrepreneurship Awards) vergeben an Schüler, die ein landwirtschaftliches Unternehmen entwickelt haben sowie an deren Lehrer, die „Entrepreneurship“ erfolgreich in den Klassen vermitteln konnten. Das Programm „EntrePrep“⁴⁴⁰ dient der Vermittlung von gründungsbezogenen und unternehmerischen Grundkonzepten und Fähigkeiten an talentierte und motivierte High School-Schüler. Ein Programm unter anderen, das der Erwachsenenbildung dient, ist „Fast-Trac“⁴⁴¹. Es soll helfen, vorhandene Fähigkeiten zur Gründung und Führung eines Unternehmens auszubauen.

Die Qualität von Gründerausbildern an den zwei Universitäten von *Singapur* wird generell als gut bezeichnet.

Ausbildung an Hochschulen

Nanyang Technology University (NTU) und
National University of Singapore (NUS)

An der *Nanyang Technology University* wird in den Ausbildungsniveaus Polytechnik, Undergraduates und Postgraduates jeweils Entrepreneurship angeboten. Im Bereich der Gründerausbildung wird durch ständig neue An-

⁴³⁸ <http://www.emkf.org/corporate/whoware.cfm> (21.10.99).

⁴³⁹ Vgl. http://www.emkf.org/show_content.cfm?int=Entrepreneurship%3AYouth (21.10.99).

⁴⁴⁰ Vgl. http://www.emkf.org/show_content.cfm?int=Entrepreneurship%3AYouth (21.10.99).

⁴⁴¹ Vgl. http://www.emkf.org/show_content.cfm?int=Entrepreneurship%3AAdult (21.10.99).

gebote von Kursvarianten den unterschiedlichen Bedürfnissen von Theorie und (schwerpunktmäßig) Praxis entsprochen. Auch wird Entrepreneurship an der NTU und der *National University of Singapore* (NUS) nicht als Alternative, sondern eher als Ergänzung zur regulären Hochschulausbildung mit teilweise Pflichtcharakter bewertet. Die Aussagen bezüglich der Gründungslehreangebote in Singapur beziehen sich auf beide Universitäten. Die Lehr- und Beratungsleistungen für Unternehmungsgründer beinhalten im wesentlichen Managementprobleme kleiner Unternehmungen, Gründungsprobleme betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Art, Entwicklung von Geschäftsplänen bzw. Gründungsplänen, Erstellung und Verwendung lokaler Marktanalysen und Unternehmungsanalysen der Wettbewerber. Zielgruppe für die genannten Lehreangebote sind alle Studierenden aller Fachrichtungen, die Unternehmer werden wollen. Dazu zählen auch Studierende, die sich in den ersten Semestern, also in der Orientierungsphase, befinden. Besondere Zugangsvoraussetzungen zu den Gründungslehreangeboten bestehen nicht. Bei bestimmten Angeboten kann es sein, daß Studierende im letzten Studienjahr bevorzugt werden. Pro Semester werden zwischen zwei und vier Gründerkurse angeboten. Die durchschnittliche Teilnehmerzahl aller Entrepreneurship-Kurse beträgt 150 bis 200 pro Jahr an der *Nanyang Technology University*, und 20 bis 30 pro Modul⁴⁴² an der *National University of Singapore*. In MBA-Studiengängen sind es 12 bis 15 Studierende pro Trimester an der NUS. Die Finanzierung der Gründungslehreangebote erfolgt an beiden Universitäten Singapurs über die universitätsinternen Finanzmittel, die zum Teil durch Studiengebühren getragen werden. Innerhalb des Entrepreneurship Development Centre (ENDEC), das der NTU angegliedert ist, werden weitere Finanzierungsmöglichkeiten erarbeitet (z.B. Sponsoring).

Anfang der neunziger Jahre wurde von der Regierung in *Malaysia* die Einrichtung von Ausbildungskursen und -programmen für bestehende und angehende Unternehmer in allen höheren und weiterführenden Bildungsinstitutionen veranlaßt. In Regionen, in denen eher Landwirtschaft betrieben wird, orientieren sich die thematischen Schwerpunkte der Unternehmer- und Unternehmungsgründerausbildung an der Agrarwirtschaft. Analog dazu ergibt sich eine eher technologische Orientierung der Ausbildung in Industriegebieten. Der allgemeine Rahmen zur Gründerausbildung orientiert sich an Systemen der USA und Großbritannien. Das Verhältnis der Vermittlung von Theorie und Praxis in der Unternehmerrausbildung wird als ausgewogen und die Qualität der Ausbildung als gut bezeichnet. Der Bekanntheitsgrad vorhandener Gründerausbildungsprogramme wird, drei Jahre nach Gründung des Ministry of Entrepreneur Development, als hoch eingeschätzt.

⁴⁴² Module für Gründungslehreangebote werden an der National University of Singapore für Studierende von nicht wirtschaftlichen Fakultäten angeboten.

Gründerausbildungsprogramme sind in allen Ausbildungssektoren vorhanden. Die Darstellung der Gründungslehrrangebote in Malaysia bezieht sich auf die *University Putra Malaysia* (UPM), das *Institute Teknologi Malaysia-Management and Entrepreneur Development Centre* (ITM-MEDEC) sowie das *Johor Institute of Management Development* (JIMD).

Ausbildung an Hochschulen

Die Gründungslehrrangebote an den Universitäten werden teilweise gesondert nach Bumiputera-Studierenden getrennt. Schwerpunkte liegen bei den Universitäten UPM und ITM-MEDEC in der Art der Ideengenerierung für einen Unternehmungsstart, den Managementfähigkeiten nach Funktionsbereichen einer Unternehmung (z.B. Kostenrechnung, Marketing, Personalführung, etc.) sowie in der Formulierung von Geschäftsplänen. Zielgruppe sind neben Wirtschaftsstudenten grundsätzlich auch Studierende aller anderen Fachrichtungen. Zur Ergänzung ihres Ausbildungsprogramms nehmen auch Absolventen und MBA-Studenten teil. Besondere Qualifikationsvoraussetzungen werden an der UPM nicht verlangt. An den hier untersuchten universitären Einrichtungen wurde jeweils nur ein Gründungslehrgang angeboten. Im ITM-MEDEC ist Entrepreneurship ein Pflichtkurs, er wird daher von 5.000 Studenten pro Jahr besucht. Bei Kursen anderer untersuchter Universitäten liegen die Teilnehmerzahlen zwischen 200–300 Studenten pro Jahr. Die Finanzierung der Gründungslehrrangebote erfolgt durch den Universitätshaushalt bzw. implizit aus den Studiengebühren. Der Bekanntheitsgrad der Gründungslehrrangebote wird an der UPM als mittelmäßig bis gering, und an der ITM-MEDEC als sehr hoch eingeschätzt.

Johor Institute of Management Development (JIMD)

Das „Johor Institute of Management Development“ (JIMD), der „Johor State Economic Corporation“ (JSEDC) angehörig, in Johor Bahru⁴⁴³ offeriert nach eigenen Angaben alle Gründungslehrrangebote, die zum Prozeß der Gründung gehören. Den Prozeß der Gründung beschreibt das JIMD als Prozeß von der Ideenfindung, Anmeldung und Eintragung, Beanspruchung von Förderprogrammen, Management bis zur Personalfindung und -führung. Die Zielsetzung des JIMD ist, hochmotivierte Bumiputera-Unternehmer zu produzieren.⁴⁴⁴ Die JSEDC wurde 1969 als halbstaatliche Organisation mit dem Ziel gegründet, zum Jahr 2005 den Staat Johor zu industriali-

⁴⁴³ Johor Bahru liegt im Süden West-Malysias und spielt im Rahmen der Wachstumsdreiecks Singapur-Johor-Riau eine wesentliche Rolle.

⁴⁴⁴ Vgl. o. V., PKENJ, 90 ff.

sieren gemäß der Zielsetzung der Regierung Malaysias, dies im Jahr 2020 für ganz Malaysia zu erreichen. Die Zielgruppe der JSEDC sind Unternehmer, Gründer und auch grundsätzlich die allgemeine wirtschaftlich interessierte Bevölkerung, mit einer eindeutigen Präferenz auf Bumiputeras, soweit diese ein unternehmerisches Interesse haben. Studierende sind bei den Gründungslehrangeboten der/des JSEDC/JIMD eher keine Zielgruppe, da sie zunächst nicht sehr finanzkräftig sind und eine Selbständigkeit daher nur schwer realisierbar ist. Besondere Qualifikationen bzw. Voraussetzungen für die Teilnahme an den Gründungslehrangeboten bestehen beim JIMD nicht. Die Finanzierung des JIMD erfolgt hauptsächlich in Abhängigkeit vom erzielten Vorjahresgewinn, aus dem sich das Budget, das vom JESDEC vergeben wird, bestimmt. Der Bekanntheitsgrad der einzelnen Gründungslehrangebote des JIMD wird als hoch bis sehr hoch eingeschätzt.

6.4 Gründungskontext

6.4.1 Allgemeines gesellschaftliches Umfeld

In diesem Kapitel dient die Untersuchung des makro-sozialen Umfeldes als relevante Rahmenbedingung für Unternehmensgründungen der Berücksichtigung der sozialen Komponente bei Unternehmensgründungen. Es wird zunächst das politische Umfeld der untersuchten Länder vorgestellt, da hiervon bedeutende Auswirkungen auf das Unternehmertum eines Landes ausgehen.⁴⁴⁵ Im Anschluß erfolgt eine Analyse kultureller (Unternehmerbild) und psychologischer (Motivation) Faktoren, denen in dieser Hinsicht ebenfalls hoher Stellenwert beigemessen wird⁴⁴⁶.

6.4.1.1 Politisches Umfeld

An dieser Stelle ist keine umfassende Darstellung aller Aspekte der politischen Systeme sowie der politischen Geschichte der untersuchten Länder möglich.⁴⁴⁷ Bei der Analyse der im folgenden dargestellten Ergebnisse ist davon auszugehen, daß insbesondere die Historie eines Landes seine Gegenwart und auch seine Bewohner prägt.

Untersucht wurde u.a. inwieweit Chancengleichheit (insbesondere für Frauen, ethnische Minderheiten und Behinderte) z.B. im Hinblick auf den Hochschulbesuch als Berufs- und Gründerausbildung besteht. Weiterer Un-

⁴⁴⁵ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 156.

⁴⁴⁶ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 154, 156.

⁴⁴⁷ Dies kann vereinzelt in den Länderstudien nachgelesen werden.

tersuchungsgegenstand war der Stellenwert von KMU und Existenzgründungen in den Grundsatzprogrammen der großen politischen Parteien.

(1) *Chancengleichheit*

Nach dem Grundgesetz der Bundesrepublik *Deutschland* (Art. 1, Abs. (1)) herrscht Gleichheit vor dem Gesetz. Männer und Frauen sind demnach gleichberechtigt (Art. 1, Abs. (2)) und nach Grundgesetz Art. 3, Abs. 3 darf niemand wegen seines Geschlechts, seiner Sprache, seiner Heimat und Herkunft, seines Glaubens, seiner religiösen oder politischen Anschauungen benachteiligt oder bevorzugt werden, wegen seiner Behinderung darf niemand benachteiligt werden. Inwieweit diese Gleichheit auch im Alltag gegeben ist, ist eine andere Frage. Hinsichtlich des Hochschulzugangs besteht sie weitgehend, da jeder, der eine entsprechende Zugangsqualifikation besitzt, zum Hochschulstudium berechtigt ist. Da zum Untersuchungszeitpunkt an öffentlichen Hochschulen keine Studiengebühren verlangt werden, ist auch hier keine Diskriminierung bspw. einkommensschwächerer Schichten zu sehen. Bezüglich des Studiums selbst oder hinsichtlich der Studiendauer ist aber zu berücksichtigen, daß der Lebensunterhalt in jedem Fall aufgebracht werden muß. Hier erfolgt gegebenenfalls eine finanzielle Förderung nach dem Bundesausbildungsförderungsgesetz BAföG⁴⁴⁸, so daß auch einkommensschwachen Studierwilligen ein Studium möglich wird. Hinsichtlich der Gründung eines Unternehmens besteht bei Anwendung des Grundgesetzes ebenfalls Chancengleichheit. Jeder darf grundsätzlich⁴⁴⁹ in Deutschland ein Unternehmen gründen. Knapp 27%⁴⁵⁰ der Selbständigen in Deutschland sind Frauen, bei einem Anteil von rund 50% an der Bevölkerung. In bezug auf aktuelle Gründungen wie sie von *Sternberg* erfaßt werden (Gründung erfolgte in den letzten zwölf Monaten) sieht das Verhältnis für die Frauen noch ungünstiger aus. In Deutschland kommt nach *Sternberg* eine Gründerin auf 7,20 Gründer, während das entsprechende Verhältnis bspw. in den USA 1:1,37 beträgt.⁴⁵¹ Ob dies eine Folge von tatsächlich nicht bestehender Chancengleichheit ist oder ob ganz andere Gründe eine Rolle spielen (z.B. anderer Lebensentwurf von Frauen) sei dahingestellt. Eine Erhöhung des Frauenanteils an den Gründungen ist auf jeden Fall wünschenswert, belegen doch die GEM-Daten einen klaren statistischen Zusammenhang zwischen der Relation Frauen/Männer und der Gründungsquote eines Landes:

⁴⁴⁸ Vgl. <http://www.bafög.bmbf.de>.

⁴⁴⁹ Grundsätzlich bedeutet, es gibt Zugangsbeschränkungen, die aber nicht vom Geschlecht, der Religion o.ä. abhängig, sondern vielmehr in der Ausbildung oder im Lebenslauf begründet sind.

⁴⁵⁰ Vgl. Statistisches Bundesamt, *erwerb*, I.

⁴⁵¹ Vgl. *Sternberg*, *Länderbericht Deutschland*, I.

Die nationale Gründungsquote ist demnach umso höher, je größer der Anteil an Frauen an den Gründern ist.⁴⁵² Daten bzgl. Gründungen durch ausländische Mitbürger oder behinderte Personen bzw. bezüglich der Anteile an Unternehmen, die einen ausländischen oder behinderten Inhaber haben, konnten nicht ausgemacht werden.

Vereinzelt existieren Förderprogramme, die speziell für Frauen Mittel bereitstellen, oder aber Frauen bessere Konditionen bieten als Männern.⁴⁵³ Auch für Arbeitslose oder von Arbeitslosigkeit Bedrohte werden zuweilen Förderprogramme aufgelegt, die streng genommen als (positive) Diskriminierung angesehen werden könnten. Nach Meinung der Experten besteht grundsätzlich Chancengleichheit, wobei tatsächlich Diskriminierungen – zum Beispiel bei der Kreditvergabe an Frauen – immer wieder zu beobachten sind.⁴⁵⁴ Auch ausländische Unternehmer werden nach Meinung der befragten Experten manchmal diskriminiert.⁴⁵⁵

In *Frankreich* waren sich die Experten einig: De facto existiert Chancengleichheit nicht oder nur sehr partiell. Die Chancengleichheit verschiedener sozialer Schichten in beruflicher Hinsicht ist aufgrund des elitären Hochschulsystems eingeschränkt. Das Ideal heranwachsender Generationen besteht darin, Funktionär in einer großen Organisation zu werden. Verantwortungsvolle Positionen werden fast ausnahmslos von Absolventen der elitären Hochschulen, der „Grandes Ecoles“, besetzt. Diese wiederum werden zu einem Großteil von Angehörigen höherer Schichten besucht, denn das dortige Studium ist mit hohen Kosten verbunden; zudem setzt die Aufnahme eine vorbereitende Ausbildung voraus, die ebenfalls kostspielig sein kann.

Auch zwischen Frauen und Männern scheint Chancengleichheit nur teilweise zu bestehen.⁴⁵⁶ Diese Aussage kann insbesondere auf die Benachteiligung von Frauen im Berufsleben bezogen werden; so beträgt die Arbeitslosenquote 14,2% bei Frauen im Vergleich zu 11,1% bei Männern⁴⁵⁷. Die Bezahlung der Frauen ist um durchschnittlich 27,2% geringer.⁴⁵⁸

Die Herstellung der Chancengleichheit sowohl verschiedener sozialer Schichten als auch der Geschlechter war wichtiger Bestandteil des Wahl-

⁴⁵² Vgl. Sternberg, Länderbericht Deutschland, 63.

⁴⁵³ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Dr. Althaus.

⁴⁵⁴ Bezugnehmend auf Expertengespräche, die im Rahmen anderer Studien geführt wurden.

⁴⁵⁵ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Frau Stanbridge.

⁴⁵⁶ Bezugnehmend auf die Expertengespräche mit Frau Sapaly, Herrn Claire, Herrn Bérard und Frau Dubuisson.

⁴⁵⁷ Vgl. INSEE, Taux de chômage, 13.

⁴⁵⁸ Vgl. Ministère Emploi et Solidarité, Ecart de Salaire, 13.

programms Jospins für die Präsidentschaftswahlen 1995. Durch Gehalts- und Karrierepläne sollte die Gleichstellung der Frau im Berufsleben erreicht werden⁴⁵⁹; eine intensivere Förderung schulischer und universitärer Ausbildung sollte die Chancengleichheit sämtlicher Bürger bewirken. Von diesen Vorhaben wich auch das Wahlprogramm der Sozialistischen Partei zu den Parlamentschaftswahlen 1997 nicht ab⁴⁶⁰. Inwieweit sie in Zukunft umgesetzt werden, bleibt abzuwarten.

Grundsätzlich kann auch in den *Niederlanden* von Chancengleichheit gesprochen werden. Ein großes Hindernis bei der Gründung eines Unternehmens durch ausländische Personen ist, laut Aussagen der Experten, die Unkenntnis der holländischen Sprache. Diese Defizite stellen die größten Schwierigkeiten für ethnische Minderheiten dar und sind somit automatisch Zugangsbarrieren zu den in den Niederlanden angebotenen Kursen und Förderprogrammen für potentielle Gründer. Erfolgreiche Gründer ethnischer Minderheiten sind, fast ohne Ausnahme, der holländischen Sprache mächtig.

Die Anzahl an Ausländern mit einer höheren Bildung, die aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Lage im Heimatland in die Niederlande immigrieren, ist in den letzten Jahren merklich angestiegen. Oftmals wird ihre Ausbildung jedoch in den Niederlanden nicht anerkannt und sie können daher nicht ihrer gelernten Tätigkeit nachgehen. Viele von ihnen versuchen dann, über die Selbständigkeit den Weg auf den Arbeitsmarkt zu finden.⁴⁶¹

Der Zugang zu Gründungsförderprogrammen ist für Frauen, ethnische Minderheiten sowie Behinderte uneingeschränkt. Insbesondere bei den Handelskammern werden keine speziell auf diese Zielgruppen ausgerichteten Kurse angeboten. Anfang der neunziger Jahre gab es noch spezielle Kurse für Frauen. Die so in Gang gesetzte Initiative wurde weiter verfolgt und es entstanden daraus einige Organisationen, die sich speziell mit Gründungsförderung von Frauen beschäftigen. Auf Gemeindeebene existieren zum Teil Förderprogramme für ethnische Minderheiten, die allerdings von dieser Gruppe selten in Anspruch genommen werden.

In einigen Experteninterviews wurde angemerkt, die zu einer ethnischen Minderheit gehörigen Menschen empfinden spezielle Förderprogramme als Ausgrenzung. Dies gilt gleichermaßen für Behinderte. Diese Menschen sehen sich selbst nicht als Angehörige einer Randgruppe oder Minderheit, sondern als „normale“ potentielle Gründer.

⁴⁵⁹ Vgl. Jospin, *Vrai changement*, 3 f. und vgl. Jospin, *Président*, 4.

⁴⁶⁰ Vgl. Parti Socialiste, *Changeons*, 9.

⁴⁶¹ Vgl. de Lind van Wijngaarden, *Start-ups*, 22.

Auch beim Zugang zu Universitäten herrscht Chancengleichheit. Ein Hochschulstudium ist für alle Personen möglich, die die allgemeinen Zugangsvoraussetzungen erfüllen.

Grundsätzlich leben alle Individuen im *Vereinigten Königreich* unter dem Schutz der „Equal Opportunities Legislation“. Das bedeutet zum einen, Individuen und Personengruppen dürfen weder aufgrund ihres Geschlechts, ihrer Herkunft, Religion oder Hautfarbe, noch aufgrund irgendwelcher Behinderungen in irgendeiner Form benachteiligt werden, zum anderen findet auch keine „positive discrimination“ gegenüber Minderheiten statt. Dennoch existieren vereinzelt lokale Initiativen zur Unterstützung dieser Gruppen, wie z.B. „Female Entrepreneurs“ zur besonderen Gründungsförderung von Frauen.

Aus den Expertengesprächen wurde deutlich, daß es „winners & losers“ gibt, d.h., „gute Leute“ haben immer die Chance, Karriere zu machen und „schlechte“ eben nicht. „Gute Leute“ seien sich der „Equality of Opportunities“ bewußt und würden sich ausschließlich als „Business People“ sehen und nicht als Angehörige einer Minderheit oder benachteiligten Randgruppe.

Im Einzelfall waren die Experten der Meinung, Frauen bekleiden zu selten hohe Ämter und bekommen im allgemeinen weniger Lohn als ihre männlichen Kollegen.

Mit allen Belangen behinderter Menschen befaßt sich die Organisation „RADAR“ (The Royal Association for Disability and Rehabilitation), eine national und regional tätige Non-Profit Organisation. RADAR dient der Unterstützung von über 500 Gruppen, die Behinderten zu einem „normalen“ Leben verhelfen möchten. Dabei geht es unter anderem auch darum, Behinderten die gleichen Chancen einzuräumen wie Nicht-Behinderten. Nach dem Motto „Equal Voices – Equal Choices“ setzt sich RADAR u.a. dafür ein, daß Behinderten der Zugang zu Schulen, zu Universitäten und zum Arbeitsmarkt ermöglicht wird. Das beinhaltet, auch den Zugang zu privaten und öffentlichen Gründungshelfern sowie deren Förderprogrammen, Ausbildungs- und Beratungsleistungen. In diesem Kontext überwacht RADAR beispielsweise auch die Einhaltung der so häufig zitierten „Equal Opportunities Legislation“.

In *Polen* herrscht für Frauen und Behinderte Chancengleichheit. Statistiken, die die Neugründungen durch Frauen, ethnische Minderheiten und Behinderte ausweisen, existieren nicht. Auch gibt es keine Programme, die Frauen oder Behinderte bei ihren Gründungsaktivitäten speziell fördern. Da in Polen ethnische Minderheiten kaum vorkommen, erübrigt sich die Frage nach ihrer Chancengleichheit an dieser Stelle.⁴⁶²

⁴⁶² Vgl. Haronski, Rahmenbedingungen Polen, 99.

Das Thema der Gleichberechtigung ist in den USA seit Ende der 60er Jahre von gesellschaftlicher und politischer Brisanz. Gesetzlich verankert wurde die Forderung nach der Gleichbehandlung aller Minderheiten (dazu zählen ethnische Minderheiten, aber auch Frauen, Alte und Behinderte) im Jahre 1978 mit der Verabschiedung der *Affirmative Action*.⁴⁶³ In der Praxis wurde dieses Gesetz vielfach durch Einführung von Quotenregelungen umgesetzt. Bei einem bestimmten Prozentsatz der Studenten einer Universität muß es sich um Frauen, Behinderte und Angehörige ethnischer Minderheiten handeln. Da die voruniversitäre Ausbildung insbesondere von Angehörigen ethnischer Minderheiten vielfach qualitativ schlechter war als die der anderen Studenten, wurden auch die Auswahlkriterien für diese Studenten geändert, z.B. wurde der erforderliche Notendurchschnitt herabgesetzt. Seit Mitte der 90er Jahre ist gegen diese Quotenregelungen immer wieder erfolgreich geklagt worden, zumeist mit der Begründung, die Gleichberechtigung sei faktisch schon seit Jahren gegeben und Minderheiten bedürfen keines besonderen gesetzlichen Schutzes mehr. Dennoch verfolgt auch die amerikanische KMU-Politik weiterhin sozialpolitische Ziele wie die Förderung von Frauen und Minderheiten. 1987 wurde mit dem „*Minority Business Development Act*“ eine Abteilung im Handelsministerium zur Förderung der Wirtschaftstätigkeit von Minoritäten eingerichtet. Es geht vor allem darum, daß diese Gruppen mit einem eigenen Unternehmen ihr Einkommen erwirtschaften können.⁴⁶⁴

Im Hinblick auf die Gründungsausbildung sind nach einer Untersuchung von *Candida Brush* im Jahre 1997 die Chancen für Männer und Frauen immer noch ungleich verteilt. So haben Frauen zwar die gleichen Zugangschancen zu Gründerausbildungskursen, jedoch ist das dort auch in Lehrmaterialien vermittelte Bild eines erfolgreichen Entrepreneurs immer noch männlich.⁴⁶⁵ Gründerinnen haben zudem in der Praxis größere Schwierigkeiten zu bewältigen als Männer. Ein Problem ist die Erzielung von Glaubwürdigkeit als Unternehmensinhaberin. Frauen werden oftmals von ihren potentiellen Kunden nicht als ernsthafte Partner betrachtet, insbesondere, wenn sie in traditionell männlichen Branchen tätig sind (z.B. Baubranche, Maschinenbau, Computer Components).⁴⁶⁶

Bei der Finanzierung haben Frauen häufiger Probleme, da sie meist über keine eigene Kreditgeschichte verfügen. Vielfach sind sie noch auf die Unterschrift ihres Mannes angewiesen, um einen Bankkredit zu erhalten.

⁴⁶³ Vgl. White House, WH, o. S.

⁴⁶⁴ Vgl. Frick et al., Verbesserung, 126.

⁴⁶⁵ Vgl. Brush, opportunities, 10.

⁴⁶⁶ Bezugsnehmend auf das Expertengespräch mit Ann Ross.

Gleichfalls bewertet eine Bank die Gründung von einer Frau mit höherem Risiko und verlangt oft mehr Sicherheiten.⁴⁶⁷

Es bleibt festzuhalten, daß die Chancengleichheit für Frauen in der amerikanischen Gesellschaft zwar gesetzlich verankert ist, aber in vielen Bereichen faktisch noch nicht umgesetzt wurde. Die steigende Zahl von Gründerinnen kann als Indiz dafür interpretiert werden, daß Frauen den Weg in die Selbständigkeit als Ausweg aus der beruflichen und finanziellen Diskriminierung am Arbeitsplatz wählen.

Diskriminierungen von Frauen, Behinderten oder ethnischen Gruppen, so das Ergebnis der Expertengespräche, sind in *Singapur* im allgemeinen und auch im speziellen hinsichtlich Unternehmungsgründungen nicht bekannt. Die Unterstützung dennoch denkbarer benachteiligter Gruppen wird in *Singapur* von ethnischen Verbänden, Vereinen und Hilfsorganisationen organisiert.⁴⁶⁸ Diskriminierungen von Frauen als Unternehmerinnen bzw. Unternehmungsgründerinnen sind in *Singapur* nicht existent. Die Ausgangsposition für Frauen, als Unternehmungsgründerin zu starten, wird in *Singapur* als sehr gut beschrieben. Dies bestätigten auch die Ergebnisse einer Studie von *Kim*.⁴⁶⁹

Aussagen zu Diskriminierungen von Frauen in *Malaysia* konnten nicht ermittelt werden. Weiterhin wurde der besondere Gründungserfolg von Frauen in *Malaysia* betont. Das Ergebnis einer anscheinend relativ guten Position der Frau als Unternehmerin kann den europäischen Beobachter – vor dem Hintergrund des Islams – zunächst verwundern. Der sunnitische Islam ist jedoch in einer sehr toleranten Form in *Malaysia* existent. Eine Studie von *Rashid*⁴⁷⁰ ergab aber auch, daß eine gewisse Respektlosigkeit der männlichen Domäne ein Hauptproblem für besonders erfolgreiche Unternehmerinnen darstellt. Hinsichtlich ethnischer Diskriminierungen in *Malaysia* wurde bei den Expertenbefragungen häufig von der sogenannten „B-Quote“⁴⁷¹ gesprochen. Demnach werden in öffentlichen Universitäten eindeutig Bumiputeras als Studenten präferiert, während die Chinesen vorwiegend in privaten Universitäten im In- und Ausland ausgebildet werden. Die als diskriminierend erscheinende B-Quote ist zu relativieren, sie ist primär als Maßnahme zur Unterstützung der malayischen Einwohner zu sehen und nicht als Maßnahme gegen die wirtschaftlich dominierenden Chinesen.

⁴⁶⁷ Bezugnehmend auf die Expertengespräche mit Ann Ross und Tucker Eby.

⁴⁶⁸ Konkret konnten jedoch keine Institutionen benannt werden.

⁴⁶⁹ Vgl. Kim, Women, 284.

⁴⁷⁰ Vgl. Rashid, Women Entrepreneurs, 290.

⁴⁷¹ Die B-Quote ist die Realisierung einer bestimmten Mindestanzahl von Bumiputeras als Teilnehmer an Ausbildungsprogrammen (Studium, Kurse, etc.) gegenüber anderen (chinesischen) ethnischen Gruppen.

(2) Parteipolitische Berücksichtigung des Unternehmertums

In *Deutschland* spielen im wesentlichen drei politische Parteien eine Rolle: die SPD (Sozialdemokratische Partei Deutschlands), die CDU (Christlich Demokratische Union Deutschlands) und Bündnis90/Die Grünen. Die in der Vergangenheit gerne als „Mittelstandspartei“ oder „Unternehmerpartei“ bezeichnete F.D.P. – Die Liberalen konnte bei der Bundestagswahl 1998 die 5%-Hürde nicht überwinden und ist auch nur noch ausnahmsweise auf Landtagebene vertreten.

Wenn man berücksichtigt, daß Bereiche wie „Selbständigkeit“, „Existenzgründung“, „KMU“, „Unternehmertum“, „Mittelstand“ u. ä. fast täglich in den Medien auch von den Parteien thematisiert werden, sind die Ergebnisse der Analyse der Parteiprogramme auf Bundesebene eher ernüchternd. Nach Anfrage auf kommunaler Ebene wurde von Bündnis90/Die Grünen weiterführendes Informationsmaterial geschickt. Von der CDU wurde weiteres Material versprochen, die Zusage wurde allerdings nicht eingehalten, von der SPD kam überhaupt keine Reaktion. Dies mag eventuell an der zum Zeitpunkt der Erhebung herrschenden Unsicherheit bzgl. neuer Gesetze, die insbesondere Existenzgründer/junge Unternehmen und KMU betreffen (630-DM-Jobs, Scheinselbständigkeit), liegen. Insgesamt kann festgehalten werden, daß die öffentlichen Äußerungen der Parteien sich nicht unbedingt im Parteiprogramm oder in entsprechenden Maßnahmen wiederfinden. Besonders sichtbar ist in diesem Zusammenhang die Gründungs-Offensive GO! des von der SPD regierten Bundeslandes NRW.

Die Parteiprogrammanalyse bzw. die Analyse des sonstigen Informationsmaterials zeigte folgende Ergebnisse:

SPD

Im Grundsatzprogramm der SPD⁴⁷² widmet sich ein kurzer Absatz den KMU und Existenzgründungen. Es geht darum, die Unternehmensvielfalt zu unterstützen und KMU besonders zu stärken, da diese innovationsfähig und in der Lage sind, sich flexibel auf die vielfältigen Bedürfnisse des Marktes einzustellen. Zudem sollen Existenzgründungen gefördert werden.⁴⁷³ Betrachtet man sich die Gliederung des Programms, findet sich der Absatz unter dem Kapitel „Die freie, gerechte und solidarische Gesellschaft: Eine neue Kultur des Zusammenlebens und Zusammenwirkens“, Oberpunkt „Ökologisch und sozial verantwortliches Wirtschaften“, Unterpunkt „Wirtschaftsdemokratie“, Überschrift „Markt und Lenkung“. Hieran

⁴⁷² Vgl. SPD, Grundsatzprogramm.

⁴⁷³ Vgl. SPD, Grundsatzprogramm, 45.

wird der Widerspruch zwischen Grundsatzprogramm und tatsächlicher Politik besonders sichtbar. Der Stellenwert der Thematik ist im Programm eher untergeordnet, tatsächlich aber stehen diese Themen relativ weit oben. Dies wird zum Beispiel deutlich an einem Antrag der Landtagsfraktionen (NRW) der SPD und Bündnis90/Die Grünen an die Landesregierung NRW vom 15.01.1996.⁴⁷⁴ Hierin fordern die Fraktionen die Landesregierung auf, die Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen im Rahmen der Gründungs-Offensive NRW voranzutreiben. Eine Reihe von Einzelmaßnahmen werden gefordert, die insbesondere das Gründungsklima verbessern sollen, wie bspw.

- Beratung, Qualifizierung und Coaching von Existenzgründern fördern,
- Wirtschaftsförderungsprogramme vereinfachen,
- Gründer-Netzwerke aufbauen,
- Unterstützung von Neugründungen im Handwerk und bei der Betriebsnachfolge,
- Chancen der Frauen in KMU verbessern,
- Existenzgründung aus der Erwerbslosigkeit fördern,
- Gründermesse NRW einrichten,
- Risikokapital mobilisieren.

Es ist denkbar, daß ähnliche Anträge auch von anderen Landtagen gestellt wurden, dies wurde aber nicht recherchiert.

CDU

Bei der CDU hat im Grundsatzprogramm⁴⁷⁵ die „Mittelstandspolitik“⁴⁷⁶ eine eigene Überschrift. Angesiedelt ist dies im Kapitel „Für eine ökologische und soziale Marktwirtschaft“, Punkt „Die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Deutschlands verbessern“. Gefordert werden in diesem Zusammenhang Erleichterungen im Steuerrecht und bei der Bildung von Eigenkapital. Insbesondere soll der Generationenwechsel bei Familienunternehmen durch entsprechende steuerliche Regelungen erleichtert werden. Weiterhin soll der Schritt in die berufliche Selbständigkeit vereinfacht werden. In den neuen Bundesländern soll explizit der Mittelstand verstärkte Förderung erfahren.

Am Rande kommt der Unternehmer noch unter der Überschrift „Landwirtschaftspolitik“ vor, allerdings eher als Schlagwort („Unser Leitbild ist der eigenverantwortliche unternehmerische Landwirt“⁴⁷⁷).

⁴⁷⁴ Vgl. Bündnis90, Klein, o.S.

⁴⁷⁵ Vgl. CDU, Verantwortung.

⁴⁷⁶ Vgl. CDU, Verantwortung, 52.

Einen eigenen Oberpunkt („In die eigene Zukunft starten! Für Selbständigkeit und Existenzgründungen“) unter dem Kapitel „Arbeit für alle“ nehmen Existenzgründungen im Zukunftsprogramm⁴⁷⁸ der CDU ein. Mit einer Steuerreform sollen die Rahmenbedingungen verbessert werden, zusätzliche Beratungs- und Unterstützungsangebote für Jungunternehmer sollen mobilisiert werden, mit besonderem Schwerpunkt auf Ausgründungen. Geplant sind Informations- und Maklerbörsen, damit kapitalsuchende Unternehmen in kurzer Zeit Kontakte zu potentiellen Anlegern herstellen können. Es soll ein innovatives Klima geschaffen werden, das anreizt, unternehmerisch tätig zu werden. Von vitalem Interesse ist darüber hinaus die Befreiung von übermäßigem bürokratischen Aufwand gerade für kleine Unternehmen.⁴⁷⁹

Auch in den „Erfurter Leitsätzen“⁴⁸⁰ des 12. Parteitags spielen Gründer und Selbständige eine Rolle. Angestrebt ist darin die Förderung einer neuen Kultur der Selbständigkeit, die auch das Erhalten einer neuen Chance für den Fall des Scheiterns beinhaltet. Die bürokratische Neuregelung der Scheinselbständigkeit wird abgelehnt. Junge innovative Unternehmen sollen durch spezielle Förderprogramme besonders unterstützt werden. Der Zugang zu Risikokapital soll erleichtert und das Beratungsangebot erweitert werden.⁴⁸¹ Zudem fordert der Parteitag die Bundestagsfraktion und die CDU-Landtagsfraktionen auf, die Existenzgründer-Initiativen aus den Jahren 1997/98 weiterzuentwickeln und fortzuführen.⁴⁸² Informationen bzgl. dieser Initiativen wurden auf Anfrage nicht erteilt. KMU, Existenzgründungen und Mittelstand haben in den Programmen und Leitsätzen der CDU einen recht hohen Stellenwert. Sie werden immer im Zusammenhang mit Wettbewerb und Beschäftigung genannt.

Bündnis90/Die Grünen

In den politischen Grundsätzen⁴⁸³ dieser Partei kommen Gründer und KMU nicht vor. Das heißt aber nicht, daß diese keine Themen für die Partei sind. In ihrem Wahlprogramm für die Bundestagswahl 1998⁴⁸⁴ wird im Kapitel „Nachhaltig wirtschaften – Wege aus der Beschäftigungs- und Finanzkrise“ unter dem Punkt „Arbeitsmarkt- und Strukturpolitik verzah-

⁴⁷⁷ CDU, Verantwortung, 59.

⁴⁷⁸ Vgl. CDU, Zukunftsprogramm.

⁴⁷⁹ Vgl. CDU, Zukunftsprogramm, 36 ff.

⁴⁸⁰ Vgl. CDU, Aufbruch.

⁴⁸¹ Vgl. CDU, Aufbruch, 11.

⁴⁸² Ebenda.

⁴⁸³ Vgl. <http://www.gruene.de> (10.08.99).

⁴⁸⁴ Vgl. Bündnis90/Die Grünen/Wahlprog98/unter:(11.08.99).

nen“ erklärt, daß Existenzgründungen aus der Erwerbslosigkeit heraus unterstützt werden sollen und daß diese Gründungen nicht zu einer neuen Art ungeschützter Beschäftigungsverhältnisse führen dürfen. Im gleichen Kapitel unter dem Punkt „Fairen Wettbewerb gestalten – Wirtschaftsmacht begrenzen“ heißt es zudem „... Wirtschaftsmacht eingeschränkt und kleine und mittlere Unternehmen geschützt werden.“⁴⁸⁵ In diesem Zusammenhang wird auch die Wichtigkeit eines funktionsfähigen privaten Risikokapitalmarktes, um die Finanzierungsbedingungen insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen zu verbessern, herausgestellt. Kleinstunternehmer und Freiberufler sollen zudem über eine Neufassung des Unternehmerbegriffs zu ihrer sozialen Absicherung ArbeitnehmerInnenrechte erhalten. Schließlich wird die Wichtigkeit von Gründung und KMU noch durch einen eigenen Punkt „Existenzgründung fördern. Kleine und mittlere Unternehmen stärken“⁴⁸⁶ herausgehoben. Angestrebt ist hier die Reform der Förderung von Gründern und KMU. Wettbewerbsnachteile sollen u.a. mit öffentlichen Förderprogrammen ausgeglichen werden, wobei es nicht um das Erschaffen neuer Programme geht, sondern vielmehr um eine Restrukturierung der zahlreichen vorhandenen Programme in wenige Grundprogramme. Diese Programme sollen sich auf Produkt- und Prozeßinnovation, Markteinführung, Qualifikation, Beratung und Bürgschaften konzentrieren. Auch hier wird noch einmal die Stärkung der Eigenkapitalbasis durch Risikokapital angesprochen. Als erster Schritt soll eine überregionale Informationsbörse initiiert werden, an der Risikokapitalgeber und -nehmer zusammengeführt werden. Besondere Zielgruppen sind Frauen, eine adäquate Förderung unter Berücksichtigung der besonderen Situation von Frauen (z.B. keine Unterstützung durch Partner, zusätzlich geleistete Haus- und Familienarbeit) soll erfolgen. Als letzter Aspekt wird eine Reform der Handwerksordnung angesprochen. So soll es grundsätzlich möglich sein, den Meisterbrief auch nach der Gründung berufsbegeleitend zu absolvieren. Auch soll die Zulassungsvoraussetzung zur Meisterprüfung erweitert und so auch QuereinsteigerInnen aus anderen Berufen ermöglicht werden.

Auch das weiterführende Material der Landtagspartei NRW sowie der Bundestagsfraktion zeigen, daß Existenzgründung und KMU ein Thema bei Bündnis90/Die Grünen sind.

Die angestrebte Wirtschaftspolitik des *französischen* Präsidenten Chirac und seines demokratischen Parteienbündnisses RPR-UDF⁴⁸⁷ wird von den Akteuren selbst als liberal bezeichnet⁴⁸⁸. Hinsichtlich einer Erhöhung des

⁴⁸⁵ Bündnis90/Die Grünen/Wahlprog98/6.

⁴⁸⁶ Vgl. Bündnis90/Die Grünen, Wahlprog98, 8.

⁴⁸⁷ RPR – Rassemblement pour la République (Sammlungsbewegung für die Republik); UDF – Union pour la Démocratie Française; vgl. Laserre et al., Frankreich, 56, 60.

Wirtschaftswachstums vertraut der Präsident auf die Initiative und Stärke des französischen Volkes und beschränkt die Rolle des Staates darauf, optimale Rahmenbedingungen für die nationale Volkswirtschaft zu schaffen.⁴⁸⁹

Wesentliche Bestandteile der von ihm vorgesehenen Rahmenbedingungen sind der Wegfall administrativer Hemmnisse für Unternehmen⁴⁹⁰ und die Förderung von Innovationen. Letztere gestaltet sich über eine gemeinsame Strategie der Betreiber öffentlicher und privater Forschung⁴⁹¹, die Nutzung neuer Formen der Finanzierung wissenschaftlicher Forschungsaktivitäten und die Förderung der Kooperation von Forschung und Unternehmen.⁴⁹²

Weiterer wesentlicher Bestandteil seines Wahlkampfes 1995 war eine geplante Steuerreform, mit der Einlagen in das Eigenkapital kleiner und mittelgroßer Unternehmen gefördert werden sollten⁴⁹³. Auch im Wahlkampf seines demokratischen Parteienbündnisses RPR-UDF wurden insbesondere die Steuerbefreiung von Einlagen in das Eigenkapital kleiner und mittelgroßer Unternehmen und die Reduzierung bürokratischer Barrieren nochmals betont. Zusätzlich wurde eine Senkung der Sozialabgaben kleiner Unternehmen sowie die Vereinfachung der Formalitäten bei der Einstellung neuer Mitarbeiter angeregt.⁴⁹⁴ Die Gründung neuer Unternehmungen wird von Chirac und seinem demokratischen Parteienbündnis nicht direkt erwähnt, findet aber bezüglich der Liberalisierung administrativer Erfordernisse, der geplanten Steuerreform und der Innovationsförderung, im Rahmen derer auch Gründungen gefördert werden, implizite Berücksichtigung.

Die folgenden Ausführungen befassen sich mit den Präsidentschaftswahlprogrammen des amtierenden Premierministers Jospin sowie dem Wahlprogramm der von ihm geführten Sozialistischen Partei (PS)⁴⁹⁵ für die Parlamentschaftswahlen 1997. Im Vordergrund stand jeweils die Forderung nach der Verkürzung der Arbeitszeit ohne Lohnverzicht mit dem Ziel der Schaffung von Arbeitsplätzen.⁴⁹⁶ Zum Untersuchungszeitpunkt wurde ihr im ersten Wahlgang der Nationalversammlung zugestimmt.⁴⁹⁷ Bei Kleinunternehmen mit bis zu 20 Beschäftigten ist sie jedoch erst 2002 vorgesehen.⁴⁹⁸ Weiterer Bestandteil des Wahlprogramms Jospins war die Ankündigung, zu-

⁴⁸⁸ Vgl. Chirac, La France, 16.

⁴⁸⁹ Vgl. Chirac, La France, 17.

⁴⁹⁰ Vgl. Chirac, La France, 19.

⁴⁹¹ Vgl. Chirac, La France, 21.

⁴⁹² Vgl. Chirac, La France, 21.

⁴⁹³ Vgl. Chirac, La France, 18.

⁴⁹⁴ Vgl. Plate-forme d'Union RPR-UDF, Un nouvel élan, 2–3.

⁴⁹⁵ PS – Parti Socialiste. vgl. Lasserre et al., Frankreich, 50.

⁴⁹⁶ Vgl. Jospin, Vrai changement, 2. vgl ebenfalls: Parti Socialiste, Changeons, 6.

⁴⁹⁷ Vgl. Costemalle, Mondraud, L'Assemblée, 1.

⁴⁹⁸ Vgl. o. V., 35-Stunden-Woche, 24.

künftig 2,5% des Bruttoinlandsproduktes als Budget für die Forschung bereitzustellen, um das technologische Know-how der USA zu erreichen.⁴⁹⁹ Fand das Unternehmertum 1995 im Wahlprogramm Jospins noch mit keinem Wort Berücksichtigung, so wurde die Förderung des Unternehmergeistes als Gliederungspunkt (im Kapitel zur Wirtschafts- und Sozialpolitik) in das Parlamentschaftwahlprogramm seiner Sozialistischen Partei des Jahres 1997 aufgenommen.⁵⁰⁰ Kleine und mittelgroße Unternehmen sollen durch Steuervergünstigungen für Risikoeinlagen unterstützt werden. Auch für die Gründung insbesondere innovativer Unternehmen verwendetes Risikokapital soll gefördert werden. Weiterhin vorgesehen sind Senkungen von Einkommensteuer und Lohnnebenkosten.⁵⁰¹

Sowohl innerhalb des Parteiprogrammes der *niederländischen* sozialdemokratischen „Arbeiterpartei“ PvdA als auch in dem der rechtsliberalen „Volkspartei für Freiheit und Demokratie“ VVD hat der Punkt „Entrepreneurship“ eine eher untergeordnete Position, so daß hierfür kein spezifisches Budget im Programm von 1998 existiert. Entrepreneurship ist lediglich Teil anderer Parteiprogrammpunkte, die sich zum einen auf die Stabilisierung des Arbeitsmarktes beziehen (Maßnahmen: Senkung der Arbeitskosten, insbesondere für niedrig ausgebildete Personen und Langzeitarbeitslose) und zum anderen auf die Modernisierung der Technologien. Als Mitglied der Regierungskoalition initiierten die PvdA und die VVD zusammen mit ihrem Koalitionspartner zahlreiche Programme und Maßnahmen zur Unterstützung von Unternehmensgründern und des KMU Sektors. Es ist zudem festzuhalten, daß die PvdA eine weitere Reduzierung der „administrative burden“ um 10% und zu einem späteren Zeitpunkt um 25% anstrebt. In bezug auf die Entrepreneurship-Lehre bzw. auf das Angebot an gründerunterstützenden Kursen plant die Regierung die lokalen Institutionen auf Ebene der Gemeinden weiterhin finanziell zu unterstützen. Aktive Förderungsmaßnahmen zugunsten von Minderheiten werden zum Untersuchungszeitpunkt im Parlament diskutiert. Spezielles Augenmerk gilt dabei den Arbeitslosen und Behinderten. Für sie sollen bessere Rahmenbedingungen im Hinblick auf eine eigene Selbständigkeit geschaffen werden.

Die Experten sind sich einig, daß Gründungen und KMU zwar von allen Parteien in einer mehr oder weniger ausgeprägten Form berücksichtigt werden, jedoch innerhalb der Programme eine eher untergeordnete Rolle spielen. Betont wurde zudem, aufgrund der großen Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen für die nationale Wirtschaft erachten mittlerweile alle niederländischen Parteien die Förderung und Unterstützung dieses Sektors für wichtig.

⁴⁹⁹ Vgl. Parti Socialiste, Changeons, 7.

⁵⁰⁰ Vgl. Parti Socialiste, Changeons, 7.

⁵⁰¹ Vgl. Parti Socialiste, Changeons.

Die Programme der drei größten politischen Parteien in *Schweden* beinhalten, wie in Deutschland und den Niederlanden, jeweils sehr allgemein gehaltene, grundsätzliche Ideen der jeweiligen Partei, die Aufschluß über die Einstellung gegenüber KMU und Unternehmungsgründungen geben.

SV-Sozialdemokraten

Aussagen zur Unterstützung von Unternehmungsgründungen finden sich als Nebensatz versteckt nur unter Punkt 14 „Regionalpolitik“ des Parteiprogramms. Hier steht wörtlich aus dem Schwedischen übersetzt: „Ökonomische Unterstützung der Gemeinden kann sogar, unter bestimmten Voraussetzungen, Unternehmen zur Verfügung gestellt werden, die sich in einer Entwicklungsregion etablieren möchten“⁵⁰². Abgesehen von diesem Satz, der auf eventuelle finanzielle Unterstützung bei der Gründung im Rahmen regionalpolitischer Maßnahmen schließen läßt, werden Unternehmensgründungen als Parteiprogrammpunkt ausgeklammert. Zu KMU wird unter Punkt 27 „Forschung“ darauf hingewiesen, es ist eine wichtige Aufgabe der Wirtschaftspolitik, die technische Forschung und Entwicklung zu stimulieren sowie die Verbreitung neuer Techniken zu fördern, um so die Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen zu erleichtern.⁵⁰³ Neugründungen sind kein ausdrücklicher Bestandteil des Parteiprogramms und nehmen einen geringen Stellenwert ein.

SV-Konservative

„Unser Wohlstand setzt erfolgreiche Unternehmen und Unternehmer voraus.“⁵⁰⁴ Dieser Satz leitet das Kapitel 5 „Eine freie Wirtschaft“ ein. Am Ende des Kapitels wird u. a. betont, daß Steuerbelastungen in Schweden zu senken und umfassende Deregulierungen und Revidierungen des Wohlfahrtssystems erforderlich sind.⁵⁰⁵

In Kapitel 6 „Ökonomische Politik für Wachstum und Wohlstand“ wird als Ziel die Verbesserung der Voraussetzungen für Risikoträger und Neugründer durch Realisierung niedrigerer Steuersätze genannt. Außerdem weisen die Konservativen auf die Notwendigkeit hin, Kostenabschreibungen zu ermöglichen, um so Unternehmensgründer zu unterstützen.⁵⁰⁶

⁵⁰² Vgl. Socialdemokraterna, Partiprogram, 56 f.

⁵⁰³ Vgl. Socialdemokraterna, Partiprogram, 66 f.

⁵⁰⁴ Moderaterna, Handlingsprogram, 19.

⁵⁰⁵ Vgl. Moderaterna, Handlingsprogram, 23.

⁵⁰⁶ Vgl. Moderaterna, Handlingsprogram, 28.

Kapitel 7 behandelt „Ein dynamisches Arbeitsleben“. „Schwedens Arbeitsleben soll von Unternehmertum, Erneuerung und Wissen geprägt sein“⁵⁰⁷, so lautet einer der einleitenden Sätze dieses Kapitels. Weiterhin werden Aussagen zur Veränderung des Arbeitsrechts und zur Senkung der Arbeitgeberbeiträge gemacht. Das Kapitel 8 „Unternehmen“⁵⁰⁸ widmet sich ausschließlich Programmpunkten bezüglich des schwedischen Unternehmertums. Die Konservative Partei sieht vor, günstige Voraussetzungen für die unternehmerische Betätigung zu schaffen. So soll es beispielsweise einfach sein, ein Unternehmen in Schweden zu gründen, indem die diesbezüglichen Regeln und Vorschriften übersichtlich und verständlich gestaltet werden.⁵⁰⁹ Die Unternehmensbesteuerung soll niedrig sein und Gründungshemmnisse sollen nicht existieren. Die Rechtssicherheit von Unternehmen soll verbessert werden und es soll möglich sein, ein Unternehmen als eine Gesellschaftsform zu gründen, die keinen großen Kapitaleinsatz erfordert. Die Versorgung mit Risikokapital soll zudem gewährleistet werden.⁵¹⁰

SV-Zentrumspartei

Wenn die Zentrumspartei Unternehmensgründungen gemäß ihrem Parteiprogramm auch keinen so hohen Stellenwert beimißt wie die Konservative Partei, so werden doch im Gegensatz zum Programm der Sozialdemokraten explizite Aussagen zu Unternehmen gemacht. Zu den „Herausforderungen unserer Zeit“⁵¹¹, so der Titel des 2. Kapitels, wird hier die Bedeutung der Schaffung eines Wirtschaftsklimas, das durch Neugründungen, hohes Wissensniveau, engagierte Menschen und internationale Zusammenarbeit geprägt ist, hervorgehoben. In Kapitel 6 wird die große Rolle betont, die neue und kleine Unternehmen in einer zukunftsgerichteten Industrie- und Beschäftigungspolitik im Hinblick auf die Schaffung von Arbeitsplätzen und die Entwicklung industrieller und dienstleistungsorientierter Branchen spielen.⁵¹² Im selben Kapitel finden sich unter der Abschnittsüberschrift „Wirtschaftsleben“ weitere Aussagen, die die Bedeutung neuer Unternehmen sowie KMU für die Wirtschaft eines Landes betonen.⁵¹³ Es werden jedoch keine konkreten Vorschläge gemacht, in welcher Weise Unternehmensgründungen zu fördern sind.

⁵⁰⁷ Moderaterna, Handlingsprogram, 30.

⁵⁰⁸ Vgl. Moderaterna, Handlingsprogram, 34 ff.

⁵⁰⁹ Vgl. Moderaterna, Handlingsprogram, 35.

⁵¹⁰ Vgl. Moderaterna, Handlingsprogram, 35 f.

⁵¹¹ Vgl. Centern, Partiprogram, 7 ff.

⁵¹² Vgl. Centern, Partiprogram, 33 ff.

⁵¹³ Vgl. Centern, Partiprogram, 36.

Im zum Untersuchungszeitpunkt aktuellen Parlament des *Vereinigten Königreichs* sind die „Labour Party“ (Regierung), die „Conservatives“ (stärkste Opposition) und die „Liberal Democrats“ (kleinerer Teil der Opposition) am stärksten vertreten. Die Labour Partei war die einzige, von der eine Art Parteiprogramm vorlag⁵¹⁴, denn trotz intensiver Nachfrage bei den Pressestellen und vereinzelt Politikern wurden die Parteiprogramme ohne Angabe von Gründen verweigert. Die Aussagen zu den beiden anderen Parteien basieren auf Expertengesprächen mit je einem Abgeordneten der Partei.

Conservatives

Demnach haben die Conservatives noch kein Programm für die nächsten Wahlen entwickelt, es wird aber betont, daß Neugründungen und KMU eine sehr wichtige Rolle spielen werden. In der Hauptsache soll die Rechtsgrundlage für private unternehmerische Betriebe und für weniger Steuern geschaffen werden. Weiterhin seien die Ziele und Methoden der Conservatives auf die Reduzierung bürokratischer Barrieren, auf die Abschaffung der die unternehmerische Freiheit einschränkenden Reglementierungen und auf die konsequente Senkung von Steuern zur Schaffung eines positiven Klimas für Unternehmer ausgerichtet. Für das viel zu komplexe Regelwerk, auf das der Unternehmer trifft, wird zum größten Teil die Europäische Union verantwortlich gemacht.⁵¹⁵

Liberal Democrats

Bei den Liberal Democrats hat nach Aussage des Abgeordneten diese Thematik nicht wirklich eine dominierende Rolle gespielt und ist somit kein Motto oder Wahlkampfthema. Die Partei ist nicht speziell unternehmerorientiert. Man ist aber sensibilisiert gerade im Hinblick auf das Steuersystem, bürokratische Reglementierungen und auf ein zu hohes Maß an sozialer Absicherung. Faktoren, die zu einer sehr schweren Last für die Unternehmen werden können.⁵¹⁶

Labour Party

In der Broschüre der Labour Partei definiert der Premierminister Tony Blair zunächst seine Zielvorstellungen bzw. die seiner Partei. Bezüglich der

⁵¹⁴ Vgl. Labour, *New Opportunities*, 3–26.

⁵¹⁵ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit John Redwood.

⁵¹⁶ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Brian Cotter.

Politik zur Förderung von Unternehmensneugründungen erklärt er seine Einstellung wie folgt: „Es ist eine meiner Prioritäten für die Labour Partei eine neue Beziehung mit der Unternehmerschaft zu etablieren – eine Beziehung voller Offenheit und ehrlicher Kooperation. Ich glaube, wir werden es schaffen, diese Beziehung zu etablieren.“⁵¹⁷

Anschließend folgen „Labour’s fünf Versprechen an das Unternehmertum“:

- Wir setzen strenge Regeln für die Staatsausgaben und die Staatsverschuldung fest; wir stellen eine niedrige Inflation sicher und stärken die Ökonomie, so daß das Zinsniveau so gering wie möglich bleibt.
- Wir etablieren eine zentrale Rolle für Großbritannien in Europa, die weitblickend und anti-protektionistisch ist.
- Wir heben den Standard aller unserer Schulen an und fördern innovative Möglichkeiten für Arbeiter, neue Fähigkeiten zu erlernen.
- Wir fördern die Interessen kleiner Unternehmen, verbessern ihren Zugang zu finanzieller Unterstützung, effektiveren Informationen und Beratungsdienstleistungen.
- Wir schaffen eine neue Partnerschaft zwischen der Regierung und den Unternehmern, um Großbritanniens Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, inklusive einer Revitalisierung der privaten Finanzierung, um die Infrastruktur zu erneuern.

Neben diesen generellen Maßnahmen enthält die Broschüre ein gesonder-tes Kapitel, das sich mit dem KMU-Sektor befaßt. Darin werden einige konkretere Maßnahmen zur Förderung von KMU benannt:

- *Zahlungsverzögerungen* großer Unternehmen gegenüber Kleineren sollen mit Hilfe von Zinsen auf verspätete Rechnungszahlungen und durch die Veröffentlichungspflicht von Zahlungsberichten unterbunden werden. Desweiteren sollen *staatliche Aufträge* vermehrt an kleine Unternehmen vergeben und rechtzeitig bezahlt werden.
- *Exporte* kleiner und mittlerer Unternehmen sollen Rückendeckung von Botschaften und Konsulaten im Ausland erhalten.
- Es sollen unnötige *bürokratische Hindernisse und Kosten abgeschafft* werden.
- *Investitionen* in den KMU-Sektor sollen innovativen Geschäftsideen zu Kapital verhelfen. Die Erreichbarkeit *informeller Investoren* soll unterstützt werden, ebenso die Entwicklung lokaler „*Business Incubators*“ insbesondere für High-tech-Firmen.

⁵¹⁷ Labour Party, New Opportunities, 3.

- *Eigenkapitalinvestitionen* und die *Zusammenarbeit mit Finanzinstitutionen* sollen verstärkt werden, um die kleinen und mittleren Unternehmen vor dem kurzfristigen Bankrott zu retten.
- Der *Zugang zu Information und Beratung* soll erleichtert werden, indem das Netzwerk der „Business Links“ auf diesen Sektor spezialisiert wird. Desweiteren soll die *Kontrolle der Effizienz* der „TECs“ und „LECs“ eine angemessene Betreuung der KMU gewährleisten.
- Und schließlich soll das „*Investors in People*“-Programm besser auf die praktischen Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen abgestimmt werden. Eine neue „*University of Industry*“ soll diesen Unternehmen moderne und relevante Praxisinformationen zu einem passenden Zeitpunkt und an einem passenden Ort bereitstellen.

Prinzipiell sind sich die drei Parteien bezüglich einer generellen Notwendigkeit der Unterstützung von Unternehmensgründungen einig. Die Zielsetzung, die dafür umzusetzenden Maßnahmen und die Gewichtung dieses Themas sind jedoch unterschiedlich stark ausgeprägt.

Zu den vier größten Parteien in *Polen* gehören die AWS (Akcja Wyborcza Solidarnosc), die UW (Unia Wolności), die SLD (Sojusz Lewicy Demokratycznej) und die PSL (Polskie Stronnictwo Ludowe).⁵¹⁸

AWS

Im Programm dieser „Partei“ (Gewerkschaft) sind auch Neugründungen ein Bestandteil, sie stellen einen Oberpunkt im Parteiprogramm dar. Wahlkampfdominierendes Thema ist die Privatisierung. Privates Eigentum und die Mechanismen der freien Marktwirtschaft sollen die Grundlagen der polnischen Wirtschaft ausmachen. Einer dieser Punkte ist die Reduzierung der zentralverwaltenden Subventions-, Konzessions- und Genehmigungsverfahren. Zudem ist eine Reform der Steuerpolitik angestrebt, wobei die Höhe der Steuersätze der für die Unternehmen wichtigsten Steuerarten gesenkt und das gesamte System vereinfacht werden soll. Es gilt, die Wettbewerbsfähigkeit der polnischen Industrie durch die Politik zu unterstützen, wobei vor allem die Innovationen und die Exportorientierung der polnischen Industrie gemeint sind. Vor allem sollte den KMU (Handwerker und Kaufleute) der Zugang zu Krediten garantiert werden. Den jungen Menschen sollen Hilfen zur Verfügung gestellt werden, damit sie eine geeignete und ihrem Wunsch entsprechende Ausbildung absolvieren können und danach evtl. den Weg in die eigene Selbständigkeit finden. Weitere Hilfen sollen auch bei einer Gründung vor allem von Familienbetrieben erfolgen. Zudem sollen Konzessions- und Genehmigungsverfahren beschleunigt und vereinfacht werden.

⁵¹⁸ Vgl. auch im folgenden Haronski, Rahmenbedingungen Polen, 102 ff.

Die polnischen Banken sollen ihre Kreditbereitschaft vor allem für kleine und mittlere Unternehmen erhöhen. Um die Entwicklung eines fähigen Kapitalmarktes voranzutreiben, ist eine Verabschiedung von neuen Gesetzen notwendig. Diese Gesetze sollten die Gründung und die Funktionsweise von Garantiefonds (Treuhandfonds) bei erhöhtem Risiko festlegen.

UW

Auch hier sind Neugründungen von Unternehmen als Oberpunkt Bestandteil des Parteiprogramms, während der Privatisierung ein Extrakapitel gewidmet wird und sie somit einen höheren Stellenwert bekommt.

Die Reduzierung der bürokratischen Barrieren soll durch maximale Vereinfachung der Gesetze und Vorschriften erfolgen. Konkret setzt sich die UW folgende Ziele:

- Entbürokratisierung des Wirtschaftslebens.
- Vereinfachung der Steuergesetze und -vorschriften sowie der Steuererklärungen.
- Schaffung einer Kommission beim Parlament (Sejm), die sich mit KMU beschäftigt.
- Senkung der Höhe der Steuersätze verschiedener Steuerarten. Hier sind auch die Personalnebenkosten wie die ZUS-Beiträge gemeint. Die Reduzierung der Körperschaftsteuer sollte bis zu einem Steuersatz von 30% erfolgen, wobei einige Vergünstigungen abgeschafft werden könnten.
- Vollendung des Privatisierungsprozesses der Staatsbetriebe (wie Telekommunikation, Chemieindustrie) und der Staatsbanken bis zum Jahr 2000.
- Vereinfachung des Zugangs zu Krediten und die Reduzierung der Zinssätze.
- Trennung der Wirtschaft von der Staatspolitik.

Insbesondere mit Hilfe der Reduzierung der Höhe der Steuersätze und der Personalnebenkosten (Sozialversicherungsbeitrag-ZUS), die die Unternehmer belasten, sollen legale Arbeitsplätze geschaffen werden und damit auch die Schattenwirtschaft bekämpft werden. Die Politik soll die neuen KMU fördern, um so die Arbeitslosigkeit zu bekämpfen.

PSL

Im Parteiprogramm der PSL existieren auch Punkte, die die Neugründung von Unternehmen und die Privatisierung von Staatsbetrieben betreffen. Die PSL ist allerdings eine Bauernpartei, die eigentlich nur die Interessen dieser Bevölkerungsgruppe vertritt. Es gibt hier sogar Gruppierungen,

die gegen private Neugründungen und Privatisierungen von Landwirtschaftsbetrieben sind, was innerhalb der Partei zu einigen Unstimmigkeiten geführt hat. Ein konkretes Parteiprogramm der PSL konnte nicht in Erfahrung gebracht werden. Die Aspekte der Neugründung und der Privatisierung stellen aber untergeordnete Punkte dar.

SLD

Neugründungen sind auch Bestandteil des Parteiprogramms der SLD, allerdings nur als Unterpunkt. Der Privatisierung hingegen ist ein spezielles Kapitel gewidmet.

Die Partei befürwortet Privatisierung, aber nur bei den Unternehmen, bei denen sie zur Effektivitätssteigerung führen würde. Die SLD möchte, daß der Staat die Kontrolle über die Sektoren behält, die die politische und wirtschaftliche Sicherheit des Staates garantieren (Energiewirtschaft, Telekommunikation, ein Teil des Banksektors). Als notwendig wird die Kontinuität des Privatisierungsprozesses angesehen, wobei die Interessen der Mitarbeiter berücksichtigt werden sollen. Die SLD ist aber gegen die Massenprivatisierung. Die Kontinuität des Privatisierungsprozesses sollte so erfolgen, daß im Jahr 2001 der Anteil des Privatsektors am Volkseinkommen bei 75 bis 80 % liegt.

Steuerliche Vergünstigungen und Abschreibungen sind notwendig, um das Investitionsvolumen zu erhöhen und neue Arbeitsplätze zu schaffen. Niedrigere Steuern sollen nur diejenigen zahlen, die investieren. Die Zahl der Kredite, dank derer neue Arbeitsplätze in den Dörfern und Kleinstädten geschaffen werden könnten, soll erhöht werden. Um die Chancen der kleinen Unternehmen zu erhöhen, soll gerade ihnen ein erleichterter Zugang zu den Krediten ermöglicht werden. Beratende und ausbildende Institutionen sollen gefördert werden. Die hier erwähnten Punkte der Politik der SLD sollen den Anteil der kleinen und mittleren Unternehmen an der Gesamtproduktion und am Volkseinkommen steigern. Sie sollen zahlreiche Arbeitsplätze schaffen und die Innovationsfähigkeit der polnischen Wirtschaft erhöhen.

Unternehmen sollen zudem wie folgt gefördert werden:

- Erleichterungen und Hilfen für kleine Unternehmen, die diesen den starken Wettbewerb mit den großen Unternehmen erleichtern könnten;
- Stabilisierung der Steuergesetze und -vorschriften;
- Aktive Industriepolitik verbunden mit Garantien und Präferenzkrediten;
- Finanzierung ausgewählter innovativer Forschungsaktivitäten;
- Förderung von Export;

- Durchführung von Maßnahmen zur Gewinnung ausländischen Kapitals für Investitionen;
- Förderung einer gleichmäßigen Entwicklung von kleinen, mittleren und großen Unternehmen.

Um weitere neue Arbeitsplätze zu schaffen, soll die Förderungspolitik hinsichtlich KMU verstärkt werden. Geplant sind auch Hilfen für Arbeitslose auf ihrem Weg in die Selbständigkeit.

Bis auf die Bauernpartei PSL haben die großen Parteien in Polen die Wichtigkeit von KMU und Gründungen erkannt und entsprechende Ziele und Maßnahmen zu ihrer Förderung formuliert.

Im Programm der Democrats⁵¹⁹ in den USA nimmt die Gründungsförderung inhaltlich nur einen Unterpunkt ein, während sie von den Republicans⁵²⁰ zum wahlkampfdominierenden Thema erklärt wird.

Bei der Gründungsförderungspolitik konzentrieren sich die *Democrats* auf die Förderung von kleinen, von Minderheiten oder Frauen geführten Unternehmen mittels der Einführung bzw. Erhöhung spezieller Kredite für solche Gruppen. Zusätzlich werden die Reduzierung bürokratischer Barrieren und die Verbesserung der Chancengleichheit für Frauen gefordert; Methoden werden nicht genannt.

Die Ausführungen der *Republikaner* sind dagegen konkreter: Im Rahmen ihrer Beschäftigungspolitik treten sie für die Verbesserung der wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen für Unternehmen allgemein und Gründungen speziell ein. Als Methoden werden Steuersenkungen, die Schaffung von Abschreibungsmöglichkeiten für die Nutzung häuslichen Arbeitsraums und der Krankenversicherungsbeitragszahlungen von kleinen Unternehmen sowie der Schutz kleiner Unternehmen vor ungerechtfertigten Prozessen genannt. Angaben, z.B. über die Höhe der Steuersenkungen oder welche Steuern gesenkt werden sollen, werden nicht gemacht. Geplant ist auch eine Übertragung von mehr Aufgaben vom öffentlichen auf den privaten Sektor.

Diesen bundesstaatlichen Absichtserklärungen als Indiz für das positive politische Klima gegenüber Gründungen und deren Förderung stehen in der Praxis große regionale Unterschiede entgegen.⁵²¹ Doch auch auf Bundesebene wird gegenwärtig dem Abbau des Haushaltsdefizits eindeutig Priorität eingeräumt. Die Regierung Clintons setzt bei der Gründungsförderung vorrangig auf beratende Maßnahmen und auf eine Verbesserung der Informationspolitik.⁵²² Zusammenfassend setzen die Republicans, im Gegensatz

⁵¹⁹ Vgl. Democratic National Convention, party.

⁵²⁰ Vgl. Republican National Convention, hq.

⁵²¹ Bezugsnehmend auf das Expertengespräch mit Timothy Pickering.

zu den Democrats, in ihrem Programm auf eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen, nicht auf Transferzahlungen in Form von Krediten, Bürgschaften o. ä. In beiden Parteiprogrammen wird die wirtschaftliche Bedeutung von Unternehmensgründungen hervorgehoben. Angesichts der guten Lage auf dem Arbeitsmarkt wird zum Befragungszeitpunkt kein über das gegenwärtige Maß hinaus gehender Handlungsbedarf bei der finanziellen Gründungsförderung gesehen.

Die Regierungsparteien, „Peoples Action Party“ (PAP) in *Singapur* und die „Nationale Front“ (NC) (auch Nationale Koalition genannt) in *Malaysia*, sind seit vielen Jahren die jeweils politisch führende Kraft in den Ländern. Eine Parteiprogrammanalyse in der geplanten Form konnte in Singapur und Malaysia nicht durchgeführt werden, da die Parteiprogramme der PAP und der NC nicht verfügbar waren. Die Broschüre der PAP vom 18.08.1996, „Singapore 21-Make it our best home“, die an die gesamte Bevölkerung Singapurs verteilt worden ist, informiert über die Ziele der PAP. Es werden in der Hauptsache gesellschaftliche Aspekte (z.B. Wohnen, Rente, Gesundheit, etc.) und politische sowie wirtschaftliche Errungenschaften (z.B. geringe Inflation, gute Infrastruktur) angesprochen. Die Gründung neuer Unternehmungen wird nicht erwähnt. Auch für Malaysia ist festzuhalten, daß es keine konkreten Parteiprogramme für Gründungen gibt.⁵²³ Der Schwerpunkt in der weiteren Betrachtung der politischen Dimension bzgl. dieser beiden Länder wird aus diesem Grund auf die Aktivitäten der jeweiligen Regierungen bzw. der führenden Parteien in Singapur (PAP) und Malaysia (NC) gelegt. Die Aktivitäten werden daraufhin untersucht, inwieweit sie der Unterstützung und Entwicklung von KMU gewidmet sind.

Die KMU-Entwicklungsprogramme sind in Singapur 1987 als offizielle SME-Initiative vom Economic Development Board (EDB) gegründet worden. Das dazu gebildete KMU-Komitee besteht aus dem EDB, der NCB (National Computer Board), der NPB (National Productivity Board), der SISR (Singapore Institute of Standards and Industrial Research), der STPB (Singapore Tourist Promotion Board) und der TDB (Trade Development Board). Diese SME-Initiative soll KMU zu mehr Wachstum und weiterer Entwicklung verhelfen. Wesentliche Aspekte dieser Initiative sind finanzielle Anreize und Finanzierungsprogramme, Beratung zur Unternehmenseentwicklung, Hilfe bei Partnerschaften sowie Beratungen durch Experten zur Produktivitätssteigerung. Die politischen Richtlinien zur Entwicklung lokaler Unternehmungen in Singapur ergeben sich aus der Förderung und Unterstützung der Regionalisierung, Aufwertung lokaler Unternehmungskapazitäten und Stärkung wichtiger Industriesektoren, Ermutigung lokaler Un-

⁵²² Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Jerome Katz.

⁵²³ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Dr. Pretzell.

ternehmungen zum strategischen Denken, Wiederbelebung traditioneller Unternehmungssektoren (z.B. Handel, Holzverarbeitung, Möbelproduktion) und als letzten Aspekt der Kontaktsuche zu mehr lokalen Unternehmungen.⁵²⁴

In Malaysia wird die Entwicklung von KMU durch das National Development Council (NDC) praktiziert. Das NDC hat am 07. Januar 1992 ein Paket für die Entwicklung von KMU aufgestellt. Dabei handelt es sich um Empfehlungen und Soll-Vorschriften für KMU-Unternehmer.

Tabelle 25

**Politische Richtlinien für die Entwicklung von KMU in Malaysia
als Soll-Aufgaben**

Für alle Branchen soll erreicht werden ...	<ul style="list-style-type: none"> – ausgeglichene Wirtschaft und gleichmäßige (gerechtere) Einkommensverteilung – große und moderne Industrien ergänzt und unterstützt durch ein Verbindungsnetzwerk – Produktion qualitativer und hochwertiger Produkte und Dienstleistungen für den inländischen Markt und den Export – Produktivität steigern durch Nutzung moderner Technologien und neuester Management-Techniken
Speziell für die Industrie soll erreicht werden ...	<ul style="list-style-type: none"> – Auf- und Ausbau von Human Ressource Aktivitäten – Auf- und Ausbau von Kontakten zur Großindustrie – Auf- und Ausbau eines übersichtlichen Datenbank- und Informationssystems für SMI-Entwicklungs- und Förderprogramme – Kooperationen mit anderen Gründungshelfern zur Förderung von technischem Know-how und Managementkenntnissen – Synergien nutzen, fördern und gestalten

Quelle: <http://www.actetsme.org/mala/malpol.html> (08.05.1998).

Im Mittelpunkt der staatlich initiierten KMU-Entwicklung stehen Automobilzulieferer, elektronische Komponenten, Maschinen und Ingenieurtechnik, Plastik-, Textil-, Gummi- und Holzverarbeitung sowie die Lebensmittelindustrie.⁵²⁵

⁵²⁴ Vgl. Policies and Implementation, in: <http://www.actetsme.org/sing/profsin.html> (08.05.1998). Zu weiteren KMU Unterstützungsmaßnahmen der EDB vgl. Assistance to SMEs, in: <http://www.actetsme.org/sing/profsin.html>, (08.05.1998).

⁵²⁵ Vgl. <http://www.actetsme.org/mala/profmal.html>.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, in jedem der untersuchten Länder werden KMU, Existenzgründung, Unternehmertum u.ä. von den politischen Parteien thematisiert. Kaum eine Partei scheint die Aktualität nicht erkannt zu haben. Die jeweilige Detailliertheit der Aussagen ist allerdings sehr unterschiedlich und reicht von reinen Globalsätzen bis hin zur Formulierung konkreter Maßnahmen.

6.4.1.2 *Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit*

Ausgangspunkt dieser Analyse ist die Vermutung, daß das gesellschaftlich geprägte Bild vom Unternehmer, gleichgültig ob bewußt oder unbewußt vermittelt, die Entscheidung für den Schritt in die Selbständigkeit beeinflusst. Zur Interpretation der Unterschiede bezüglich der Gründungsraten in verschiedenen Ländern wird dementsprechend häufig das Bild/Image des Unternehmers in einer Gesellschaft herangezogen.⁵²⁶ Dieses Image dürfte durch vielfältige Einflüsse geprägt sein.

Um eine Vorstellung darüber zu bekommen, wie das Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit aussieht, wurden sowohl die *Experten* als auch die *Studierenden* nach ihrer Meinung befragt. Anhand dieser subjektiven Beurteilungen erfolgt eine rein qualitative Einschätzung.

Es wurden zudem *Fernsehserien* und *Schullesebücher* analysiert, um zu beurteilen, wie der Unternehmer darin dargestellt wird. Exemplarisch wird auf diese Weise untersucht, welches Unternehmerimage zum einen in den Medien erscheint und zum anderen speziell den Kindern im Schulunterricht vermittelt wird. Der letzte Punkt soll überprüfen, welches Bild des Unternehmers – ob bewußt/zielbezogen oder unbewußt – schon an die jüngsten Mitglieder der Gesellschaft weitergegeben wird.

Vorab werden an dieser Stelle kurz die Ergebnisse der *GEM-Studie* zum Gründer-/Unternehmerimage dargestellt.⁵²⁷ In Deutschland sind demnach fast drei Viertel (73,3%) der befragten Bürger der Ansicht, die Gründung eines Unternehmens sei eine angesehene Tätigkeit.⁵²⁸ In den USA sind dies 90,5%, in Frankreich 83,4% und in Großbritannien lediglich 38,4%. Im weiteren wurden sowohl die Bürger als auch die Experten befragt, ob es Vorbehalte gegenüber besonders erfolgreichen Gründern gibt. Die Hälfte der deutschen Experten und fast ein Drittel (30%) der deutschen Bürger sind der Meinung, es gäbe diese Vorbehalte. In Frankreich meinen dies 19,4% der Bürger und 3,1% der Experten, in Großbritannien 14,6% der

⁵²⁶ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 155.

⁵²⁷ Vgl. Sternberg, Länderbericht Deutschland, 98 ff.

⁵²⁸ Die Frage lautete: „Glauben Sie, daß die Gründung eines Unternehmens in Ihrem Umfeld eine angesehene Tätigkeit ist?“.

Bürger und 16,2% der Experten und in den USA sind 11,7% der Bürger und 3,3% der Experten dieser Meinung. Erfolgreichen Gründern wird in Deutschland also eher ein negatives Image zugesprochen. Weniger extrem ist das Ergebnis bezüglich gescheiterter Gründer, 34,5% der Bürger und 9,5% der Experten in Deutschland vermuten Vorbehalte gegenüber dieser Gründergruppe. In Frankreich sind dies 37,3% der Bürger und 11,1% der Experten. In Großbritannien meinen 15,6% der Bürger und 13,9% der Experten, es gäbe Vorbehalte gegenüber gescheiterten Gründern und in den USA sind es 20,3% der Bürger, während kein einziger Experte diese Vorbehalte vermutet.

Expertengespräche

Zum Zeitpunkt der Befragung ist das Image der Unternehmer in der Öffentlichkeit nach Meinung der Experten in den meisten der hier untersuchten Länder positiv. Ausnahme sind Schweden und Frankreich.

Um einen Einblick in die Situation der einzelnen Länder zu gewinnen, werden an dieser Stelle die Ergebnisse der Expertengespräche länderbezogen wiedergegeben.

Aus den Expertengesprächen in *Deutschland* wurde deutlich, das Image des Unternehmers ist erst in den letzten ca. fünf Jahren besser geworden.⁵²⁹ Davor herrschte das Bild des ausbeutenden Kapitalisten vor. Teilweise werden Unternehmer auch heute noch so betrachtet, wobei sich dies nicht so sehr auf einzelne konkrete Unternehmerpersonen bezieht, sondern eher auf die Leiter großer Unternehmen. Sobald in den Medien davon die Rede ist, daß ein Großunternehmen Arbeitsplätze abbaut, zeigt sich ein negatives Unternehmerimage. Kleine und mittlere Unternehmen genießen einen besseren Ruf, nicht zuletzt aufgrund zahlreicher Bemühungen von Bund und Land. Ein einmal gescheiterter Unternehmer hat allerdings ein schlechtes Image und kaum noch eine Chance wieder Fuß zu fassen. Es wird vermutet, daß man in Deutschland innerhalb des Bildungssystem zu spät bzw. gar nicht mit dem Unternehmer(tum) konfrontiert wird.

Auch die Experten in *Frankreich* differenzierten zum Teil zwischen kleinen und mittelgroßen Unternehmen mit einem guten Image auf der einen Seite und großen Unternehmen mit einem eher schlechten auf der anderen. KMU stehen hiernach in einem Ruf, Produkte im Inland fertigen zu lassen und somit Arbeitsplätze im Inland zu schaffen, während große Unternehmen durch die Verlagerung ihrer Produktion in das Ausland vielfach als Mitverursacher der erheblichen Arbeitslosigkeit angesehen werden. In Ver-

⁵²⁹ Vgl. zum Image und seiner Entwicklung auch die Studienzusammenstellung in Frick et al., Verbesserung, 264 f.

bindung mit der zunehmenden Größe wurde außerdem das Bild des lediglich profitorientierten und ausbeutenden Kapitalisten genannt. Ein nicht geringer Teil der befragten Experten verbandt das Bild des Kapitalisten allerdings nicht nur mit Unternehmen einer bestimmten Größe, sondern brachten es in einen allgemeinen Zusammenhang mit dem Unternehmertum. Fünf der Befragten bezeichneten das Unternehmerimage aufgrund dessen als „schlecht“ oder „nicht sehr gut“. Drei jedoch sagten, dieses Bild des Kapitalisten existiere zwar immer noch, es weiche aber mehr und mehr dem des arbeitsplatzschaffenden und somit für den allgemeinen Wohlstand verantwortlichen Unternehmers.

Hervorzuheben ist außerdem, daß der erfolgreiche Unternehmer, sofern seine Unternehmung nicht zu große Ausmaße annimmt, durchaus angesehen zu sein scheint, während der weniger erfolgreiche eher als allgemein gescheitert betrachtet wird.⁵³⁰ Insgesamt liegt also bei den französischen Interviewpartnern kein einheitliches Bild darüber vor, wie der Unternehmer in der Öffentlichkeit gesehen wird. Tendenziell scheinen Unternehmer aber eher nicht positiv angesehen zu sein.

Noch weitaus negativer sieht es diesbezüglich für die Unternehmer in *Schweden* aus. Zwar sind sich die Experten relativ einig, daß sich das Image verbessert, die Ausgangsposition ist dabei aber denkbar ungünstig. Dieser Wandel des Unternehmerimages wurde mit den historischen Entwicklungen erklärt. Die schlechten Bedingungen, unter denen Arbeiter am Ende des 18. Jahrhunderts ihren geringen Lohn verdienten, prägten ein „Ausbeuterimage“ des Unternehmers.⁵³¹ Die erste, rein sozialdemokratische Regierung von 1932 legte den Grundstein für den schwedischen Wohlfahrtsstaat. Seitdem prägt der Gleichheitsgedanke die schwedische Gesellschaft. Dieser Gedanke übte bzw. übt in Verbindung mit dem Phänomen des „schwedischen Neids“⁵³² jahrelang Einfluß auf das Bild des Unternehmers aus. Im Gegensatz gerade zu Frankreich wird hier Unternehmertum nur in Form der großen multinationalen Unternehmungen akzeptiert, die von der Politik unterstützt werden. Auch die konservativen Regierungen, die nur kurze Zeit die Sozialdemokraten ablösten, konnten keine Verbesserung des Unternehmerbildes in der Gesellschaft und eine Unterstützung auch kleinerer Unternehmen durchsetzen. Mit der Krise der schwedischen Wirtschaft Anfang der 90er Jahre wandelte sich dann das Bild des Unternehmers. Es wurde deutlich, daß wirtschaftliche Probleme wie die Arbeitslosigkeit eher dadurch gelöst werden können, Neugründungen bzw. kleine und mittlere Unternehmen zu fördern, als sich weiterhin auf die Großindu-

⁵³⁰ Bezugnehmend auf die Expertengespräche mit Herrn Schumacher und Herrn Saingré.

⁵³¹ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Hans-A. Westlund.

⁵³² Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Hans-A. Westlund.

strie zu konzentrieren. Trotz dieser Veränderungen besteht weiterhin in weiten Kreisen der schwedischen Gesellschaft eine distanzierte Haltung gegenüber Unternehmern.⁵³³

Eine ähnliche Entwicklung des Unternehmerbildes in der Gesellschaft läßt sich in den *Niederlanden* beobachten, wenn auch hier zum Untersuchungszeitpunkt das Image wesentlich positiver beurteilt wird als in Schweden. Die Experten sind sich einig, daß dies vor zehn Jahren noch ganz anders aussah. In den sechziger und siebziger Jahren war das Ansehen des Unternehmers aufgrund der Gesellschaft, die für Gleichheit und gegen den Kapitalismus war, eher gering. Der Unternehmer galt als kapitalistisch und ungerecht. Erst Anfang der achtziger Jahre begann sich ein Wandel zu vollziehen. Als Gründe für diesen Wandel in der Gesellschaft gab die Hälfte der Experten die politischen Änderungen Anfang der achtziger Jahre an. Der linke Flügel der Sozialdemokraten war bis zu diesem Zeitpunkt Unternehmern gegenüber negativ eingestellt. In der Periode hoher Arbeitslosigkeit mußten jedoch auch sie erkennen, daß gerade Unternehmensgründer Arbeitsplätze schaffen können und so die Ökonomie vorangetrieben wird. Mit dem Wandel in der Politik änderte sich auch das Bewußtsein in der Bevölkerung. Mittlerweile haben die Parteien die Wichtigkeit der Gründung von KMU für die niederländische Wirtschaft erkannt und eine Reihe von Programmen und Maßnahmen entwickelt, die diesen Bereich attraktiver gestalten.

Durch die Ausweitung des Dienstleistungssektors wurde es zudem möglich, sich oftmals schneller und mit geringem Kapitaleaufwand selbständig zu machen. Es entstanden im Laufe der Zeit viele kleine Unternehmen in diesem Sektor, so daß sich die in früheren Zeiten unterstellten kapitalistischen Eigenschaften eines Unternehmers nicht mehr als zutreffend erwiesen. Weiterhin wird ein Einfluß positiver Vorbilder erfolgreicher und „dennoch sozialer“ Unternehmer vermutet, die durch starke Präsenz in den Medien auffallen.

Die Interviewpartner aus dem *Vereinigten Königreich* sind sich einig über ein derzeit positives Image der Unternehmer in der Öffentlichkeit. Ebenso stimmen sie überein, daß dies nicht immer so war. Es habe sich vielmehr auch hier in den letzten zehn bis fünfzehn Jahren ein Wechsel vollzogen. Nach Ihrer Einschätzung begründet sich das neue, positive Image des Unternehmers auf der Konzeption der Trendsetter bzw. dem Meinungsführerkonzept. Wie auch in den Niederlanden nannte ein Großteil der Experten als Beispiel einen ganz bestimmten Entrepreneur, der ihrer Meinung nach

⁵³³ Bezugnehmend auf die Expertengespräche mit Per Lundström, Bo Zettegren, Ove Juvén, Peter Gibson, Bengt Johannisson, John Wallón, Göran Hedman, Richard Ferguson.

ein sehr positives Image in der britischen Öffentlichkeit genießt und eine Art Vorbildfunktion einnimmt.⁵³⁴ Dieser extrem erfolgreiche Geschäftsmann verkörpert den Traum vom „sympathischen self-made man“ und versteht es exzellent, quer durch alle Branchen, sein Imperium zu erweitern, ohne dabei als Ausbeuter oder Kapitalist zu gelten. Er ist ständig in allen Medien präsent und nutzt diese mit Hilfe eines ausgefeilten PR-Instrumentariums für die Vermarktung seines Images, seiner Produkte und Dienstleistungen.

Auch Margret Thatcher bzw. der sogenannte „Thatcherismus“ wird als Grund für das momentane positive Unternehmerbild genannt. Diese politische Periode wird als die Dekade des wirtschaftlichen Aufschwungs und der Geburtsstunde der Gründungsförderung angesehen. Ein Großteil dieser Entwicklung wird der „eisernen Lady“ persönlich zugeschrieben, die Steuervergünstigungen, Gründungsdarlehen und die Schaffung eines unternehmerfreundlichen Klimas in Politik und Wirtschaft durchgesetzt hat mit dem Ziel, eine „Entrepreneurial Society“⁵³⁵ zu kreieren. Die Entwicklung weg von wenigen großen „Kapitalisten und Ausbeutern“ hin zu vielen kleinen und mittleren Unternehmen wird zudem für den Wechsel zum positiven Image mitverantwortlich gemacht.

Auch von den befragten Experten in den USA wurde das heutige Unternehmerimage durchweg als sehr positiv beurteilt. Ebenso wie in den Niederlanden und im Vereinigten Königreich wird dies u.a. auf das außerordentliche Medieninteresse zurückgeführt, das erfolgreiche Gründer in den letzten Jahren auf sich ziehen konnten. So wurden auch in den USA Rollenmodelle geschaffen und durch ihren (wirtschaftlichen) Erfolg die gesellschaftliche Akzeptanz einer Wahl der Selbständigkeit als Lebensentwurf beträchtlich gefördert.⁵³⁶ Selbst in den USA war das Unternehmerimage nicht immer so positiv. Anfang der 70er Jahre war es noch eher negativ belastet. Selbständigkeit wurde als nicht sonderlich erstrebenswerte Alternative zur Arbeitslosigkeit gesehen und erfolgreiche Selbständige wurden auch hier vielfach als Kapitalisten beschimpft.⁵³⁷ Der Wandel setzte in den 80er Jahren ein, als im Rahmen von Rationalisierungsmaßnahmen viele Stellen in der Großindustrie verloren gingen und die volkswirtschaftliche Bedeutung von KMU stetig zunahm.

Die Expertengespräche in *Singapur und Malaysia* bestätigen für diese Länder ein eindeutig positives Unternehmerimage. So gilt der Unternehmer in Singapur grundsätzlich als Pionier der Zukunft, wird jedoch im Vergleich

⁵³⁴ Es handelt sich um Richard Branson.

⁵³⁵ Vgl. Gavron et al., *The Entrepreneurial*, 43.

⁵³⁶ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Jerome Katz.

⁵³⁷ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Terry Jarchow.

mit anderen „Professionals“ (z.B. Beamten, Angestellten, qualifizierten Arbeitnehmern, Professoren, etc.) in einem ausgeglichenen Verhältnis gesehen. In Malaysia wurde der „Unternehmergeist“ von den befragten Experten nicht nur für den Unternehmer selbst, sondern für jeden Menschen als wichtig und notwendig bezeichnet.

Studierendenbefragung

Eine Frage des Fragebogens für Studierende bezog sich auf das vermutete Image, das die Unternehmer in der Öffentlichkeit genießen.⁵³⁸

Länderunabhängig (Ausnahmen Frankreich und Polen) zeigt sich ganz deutlich: Die Studierenden schätzen das Image der Unternehmer in der Gesellschaft durchweg positiv ein. Dies stimmt mit den Ergebnissen der Expertenbefragung überein, bei denen in den meisten Ländern in der jüngeren Vergangenheit ein Wandel zum positiven Image festgestellt wurde. Da innerhalb der Studierendenbefragung keine tiefergehenden offenen Fragen gestellt wurden, konnten sich die Studierenden nur über das derzeitige Unternehmerbild äußern. Der erwähnte Imagewechsel hat demnach bei der jüngeren Generation bereits stattgefunden. Anzunehmen ist, daß sich dieser Trend weiter fortsetzen wird. In Frankreich allerdings ist, wie auch bei den Expertenbefragungen, ein nicht geringer Teil der Studierenden der Ansicht, das Image sei eher negativ.

Die folgende Abbildung gibt die länderbezogene Verteilung sowie das arithmetische Mittel wieder:⁵³⁹

Nach Einschätzung der Studierenden, die jeweils über das Image im eigenen Land urteilten, scheint in den USA das positivste Unternehmerimage zu existieren. In Polen und Frankreich wird das Bild in der Öffentlichkeit etwas weniger positiv vermutet, es liegt aber mit einem arithmetischen Mittelwert von 2,0 bzw. 1,9 immer noch eher auf der positiven als auf der negativen Seite der Einschätzungsskala. Polen bzw. Singapur sind im übrigen die einzigen Länder, in denen überhaupt einige Befragte das Unternehmerbild in der Gesellschaft „negativ“ einschätzen. Mit 6,5% bzw. 1,4% sind diese Anteile allerdings (vernachlässigbar) gering. Auch vermuten nur sehr wenige ein „eher negatives“ Image. In den Niederlanden liegen sogar nur positive Einschätzungen vor. Die anhand des arithmetischen Mittels positivste Einschätzung in den USA kommt durch den sehr hohen Anteil von über drei Vierteln derer zustande, die „positiv“ angaben.

⁵³⁸ Wie schätzen Sie das Image des Unternehmers in der Gesellschaft ein? (1 = positiv, 2 = eher positiv, 3 = eher negativ, 4 = negativ).

⁵³⁹ Aus organisatorischen Gründen entfällt Deutschland in diesem Vergleich.

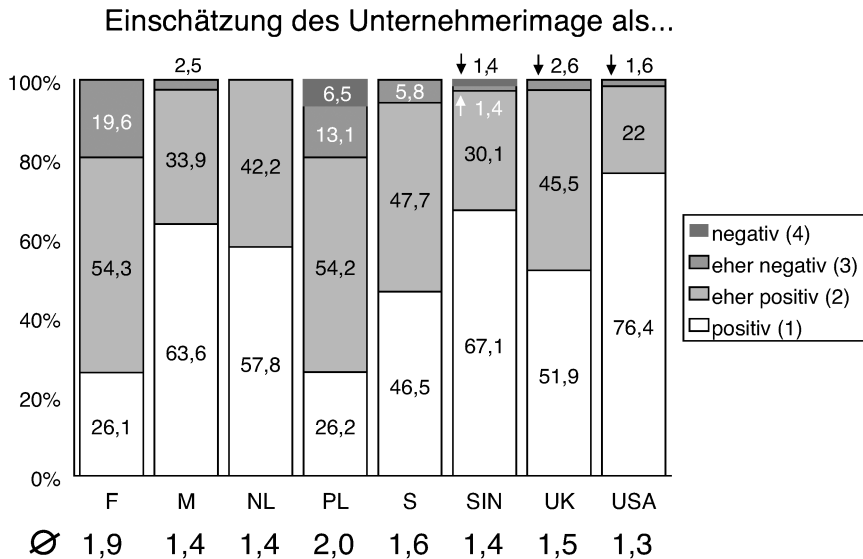


Abbildung 10: Unternehmerimage nach Meinung der Studierenden

Medienanalyse TV-Serie⁵⁴⁰

Die Medienanalyse führte teilweise zu unbefriedigenden Ergebnissen, denn in einigen Ländern waren inländische Familienserien, die den gewählten Kriterien entsprechen, nicht identifizierbar.

So wurde zum Beispiel in *Frankreich* ersatzweise die ins französische übersetzte US-amerikanische Serie „Notre belle famille“ analysiert, da keine französische Produktion einer Abendserie eruiert werden konnte, in der die Person des Unternehmers vorkommt. Dementsprechend können auch nicht ohne weiteres Schlüsse auf das Unternehmerimage in den französischen Medien gezogen werden. Zwar wird die Serie in Frankreich ausgestrahlt, das bedeutet aber noch nicht, daß die dortigen Medien damit auch bewußt ein entsprechendes Image weitertragen wollen. Dennoch wird die Serie kurz beschrieben. Hauptpersonen sind eine Familie mit drei Kindern im Alter zwischen 13 und 18 Jahren. Die Handlung der Folgen bezieht sich in der Regel auf Konflikte, die über die Kinder in die Familie hineingetragen werden. Die Eltern sind beide Unternehmer. Der Ehemann ist ca. 45

⁵⁴⁰ Zur Rolle von Daily Soaps als PR-Instrument zur Schaffung einer Kultur der Selbständigkeit vgl. Frick et al., Verbesserung, 276 ff.

Jahre alt und wird stets als sehr nett und freundlich, im direkten Umgang mit seinen Kindern als ruhig, geduldig, verständnisvoll und überzeugend gezeigt. Seine Ehefrau wird ebenfalls als sehr sympatisch dargestellt. Sie hat ein Friseurgeschäft im Hause der Familie, die jedoch nicht in dieses Geschäft eingebunden ist. Das Unternehmen des Mannes befindet sich an einem anderen Ort. An seinem Arbeitsplatz wird er nicht gezeigt und die Familie ist in keiner Weise in sein Unternehmen involviert. Beide Partner halten Berufs- und Privatsphäre getrennt voneinander. Als Familienserie konzentriert sich die Handlung auf ihr Privatleben. Über ihre Führungsstile kann folglich nichts gesagt werden. Da sie ein Haus in einem besseren Vorort einer amerikanischen Stadt bewohnen, entsteht der Eindruck, beide Unternehmer seien erfolgreich.

Der Zuschauer wird hier mit einem äußerst harmonischen Familienleben konfrontiert. Desweiteren wird der legere, typisch amerikanische Lebensstil vermittelt. Das kommunizierte Unternehmerbild ist entsprechend der US-amerikanischen Herkunft dieser Serie sehr positiv.

In *Malaysia* konnte keine Analyse einer Familienserie durchgeführt werden. Eine für die Untersuchung eventuell relevante Sendung wurde zwar am 20.01.1998 im Kanal TV1 ausgestrahlt. Der Name der Serie ist „Potret“. Inhalt der entsprechenden Folge war die Unterstützung durch die Familie bei einer Neugründung. Aus organisatorischen Gründen⁵⁴¹ war es allerdings nicht möglich, die Serie tatsächlich hinsichtlich des Unternehmerimages zu analysieren. Festzuhalten bleibt daher nur, daß die Unternehmer-/Gründerperson zumindest überhaupt im Medium „Fernsehen“ vorkommt.

Für *Deutschland* wurden als quotenstarke Familienserien die „Lindenstraße“ (öffentlich-rechtlicher Sender) und „Gute Zeiten, schlechte Zeiten“ (Privatsender) analysiert. Unternehmer kommen in beiden Serien vor, oftmals sogar in Hauptrollen. Die anschließende Tabelle gibt einen kurzen Überblick über die beiden Serien.

In der „Lindenstraße“ kommen zahlreiche KMU-Unternehmer bzw. Existenzgründer vor, die fast ausschließlich Hauptrollen oder starke Nebenrollen spielen.⁵⁴² Die berufliche Selbständigkeit wird in dieser Serie offensichtlich als gleichwertige Alternative zur abhängigen Beschäftigung be-

⁵⁴¹ Der für Malaysia zuständige Diplomat war zu dem besagten Zeitpunkt nicht vor Ort.

⁵⁴² Neben den in der Tabelle genannten Unternehmen existierten in der Lindenstraße noch weitere kleine Geschäfte (Pizzeria, Buchladen, Kiosk u.ä.), die zwischenzeitlich aufgegeben wurden und deren Eigentümer auch wichtige Rollen innehatten. In diesem Zusammenhang wurde auch der Wechsel von der abhängigen Beschäftigung zur Selbständigkeit und wieder zurück in die abhängige Beschäftigung thematisiert.

Tabelle 26
Analysierte TV-Serien in Deutschland

Titel	Lindenstraße	Gute Zeiten, schlechte Zeiten
Sendezeit und Sende- häufigkeit	<ul style="list-style-type: none"> – 18.40 Uhr – sonntags (Wiederhol. An anderen Tagen in einzelnen Regionalprogrammen) – 30minütig 	<ul style="list-style-type: none"> – 19.40 Uhr – montags bis freitags – 30minütig
Inhalt	– Behandlung gesellschaftlicher und zwischenmenschlicher Alltagsproblematik in München	– Behandlung gesellschaftl. und zwischenmenschl. Alltagsproblematik unter hauptsächlich jüngeren Personen in Köln
Personen, die in der Serie Unternehmer darstellen	<ul style="list-style-type: none"> – Olaf Kling (Anfang 40), zunächst Blumenladen dann Schuhladen, dann Imbiss – Iffi Zenker (Anfang 20), Fahrradladen – Vasily Sarikakis (Mitte 30), Restaurant – Helga Beimer (Mitte 50), Reisebüro – Erich Schiller (Mitte 50), Reisebüro – Isolde Pavarotti (Anfang 60), zunächst Friseursalon, dann Künstlerin, dann Restaurant – Ursula Winicki (Mitte 30) Friseursalon – einige weitere Freiberufler wie Arzt, Detektiv, Modellbauer 	<ul style="list-style-type: none"> – Jo Gerner (Anfang 40), Anwalt – A. R. Daniel (Anfang 50), Barbesitzer – Flo Spira (Mitte 20), freischaffende Fotografin – Andreas Lehmann (Ende 20), American Store

trachtet. Die Unternehmer werden auch oftmals bei ihrer alltäglichen Arbeit gezeigt. Mit jedem Unternehmen ist eine ganz eigene Geschichte verknüpft, die im einzelnen hier darzustellen den Rahmen der Arbeit sprengen würde.⁵⁴³ Besonders interessant ist das Vorkommen von Personen, die bereits mehrfach eine Unternehmung gegründet haben. So hatte der Besitzer des Imbisses zuvor einen Schuhladen mit eigener Werkstatt neugegründet und davor bereits den Blumenladen seiner verstorbenen Frau übernommen. Auch die Gründerin des italienischen Restaurants, das im übrigen nach

⁵⁴³ Es existiert hierzu eine Veröffentlichung, vgl. Huth, Universum.

seiner zwischenzeitlichen Schließung wieder von ihr neueröffnet wurde, war zuvor schon selbständig mit einem Friseursalon und als Künstlerin (Sängerin). Die Unternehmen, die aufgegeben wurden, sind nur ausnahmsweise gescheitert, zumeist handelt es sich um Übergaben aus verschiedenen Gründen (Familiennachfolge; Lust, etwas neues zu machen u. ä.).

Bei den Unternehmen handelt es sich gleichermaßen um Übernahmen und Neugründungen. Männer und Frauen sind in der Serie in etwa gleich häufig als Selbständige tätig. Es ist jedes Alter vertreten (Anfang 20 bis Mitte 60). Auch jeder Familienstand kommt vor, wobei auffällt, daß zwei der drei Frauen mit Kindern alleinerziehend sind. Bis auf den Inhaber des Imbisses haben alle Unternehmer eher einen positiven Charakter und genießen in der Regel mittleres bis hohes Ansehen. Über die finanzielle Situation der Unternehmen ist wenig zu erfahren; bekannt ist, daß der Fahrradladen mit Hilfe eines Kredits aus dem Freundeskreis und das Reisebüro mit finanzieller Unterstützung aus der (Ex-) Familie realisiert wurden.

Fast durchgehend erfahren die Unternehmer tätige Unterstützung durch Familienmitglieder bzw. durch Freunde, zudem sind nur im Fahrradladen keine Angestellten vorhanden. Es herrscht in jedem Unternehmen ein eher positives Arbeitsklima, lediglich im Restaurant von Pavarotti geht der autoritäre Führungsstil mit einem eher negativen Klima einher.

Insgesamt ist der Unternehmer in der „Lindenstraße“ durchaus ein Thema. Es wird überwiegend ein positives Bild vom anpackenden, lebensbejahenden und für die Gemeinschaft nützlichen Typ gezeigt, der sich „so schnell nicht unterkriegen läßt“.

Auch in „Gute Zeiten, schlechte Zeiten“ sind Unternehmer in Hauptrollen vertreten. Die Informationen zu den entsprechenden kleinen Unternehmen sind allerdings spärlich.

Die Unternehmerin ist hier eher die Ausnahme, auch gibt es keinen ganz jungen oder älteren Unternehmer. Verheiratet sind drei der Protagonisten (zwei davon miteinander), einer ist ledig. Der Charakter ist überwiegend positiv. Ausnahme ist hier der Anwalt, der als skrupellos und immer auf seinen Vorteil bedacht dargestellt wird. Er hat dennoch menschliche Seiten, so ist er sehr engagiert für aidskranke Kinder. Sämtliche Unternehmer sind hoch angesehen und zum Großteil beliebt. Zur finanziellen Situation gibt es keine Information.

Die beiden jungen Selbständigen erfahren Unterstützung durch Freunde, sei es, daß sie im Laden aushelfen oder als Fotomodell zur Verfügung stehen. Sofern Angestellte vorhanden sind, was die Ausnahme ist, ist das Arbeitsklima eher positiv und der Führungsstil partizipativ.

Das Unternehmertum gerade auch im KMU-Bereich scheint nach diesen Analysen einen durchaus positiven Platz in den deutschen Unterhaltungsme-

dien einzunehmen. Im Vergleich zu den Ergebnissen der anderen Länder nimmt Deutschland hier heute eine führende Position ein.

Interessante Ergebnisse lieferte auch die Analyse in den *Niederlanden*. Hier konnten drei adäquate Serien untersucht werden.⁵⁴⁴ Folgende Tabelle listet die Serien auf:

Tabelle 27
Analysierte TV-Serien in den Niederlanden

Titel	Goede Tyden, slechte Tyden	Goudkust	Onderweg naar morgen
Sendezeit und Sendehäufigkeit	<ul style="list-style-type: none"> – 20.00 Uhr und 9.30 Uhr am Folgetag (Wiederholung vom Vortag) – 5mal wöchentlich – 30minütig 	<ul style="list-style-type: none"> – 19.00 Uhr – 5mal wöchentlich – 30minütig 	<ul style="list-style-type: none"> – 20.00 Uhr und 16.00 Uhr (Wiederholung vom Vortag) – 5mal wöchentlich – 30minütig
Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> – Behandlung gesellschaftlicher Alltagsproblematik unter hauptsächlich jüngeren Personen (20–30 Jahre) in Amsterdam 	<ul style="list-style-type: none"> – Behandlung zwischenmenschlicher Probleme im Alltag 	<ul style="list-style-type: none"> – Behandlung gesellschaftlicher und zwischenmenschlicher Alltagsproblematik
Personen, die in der Serie Unternehmer darstellen	<ul style="list-style-type: none"> – Dian Alberts (26), Besitzerin einer Modellagentur – Ludo Voeks (35), Kunsthändler – Anita Dendermonde (25), Hotelbesitzerin – Robert Alberts (42), Besitzer einer Werbeagentur 	<ul style="list-style-type: none"> – Jeanet de Zeew, Besitzerin einer Strandbar in der Nähe von Rotterdam – Henry van Cloppenburg, Projektentwickler 	<ul style="list-style-type: none"> – J. P., Barman und Besitzer der Bar „De Engel“

Wie die Tabelle zeigt, kommen Unternehmer in den Serien durchaus vor. Es handelt sich in keinem Fall um eine Neugründung, sondern durchweg um etablierte Unternehmer.

⁵⁴⁴ Da es sich um Serien in holländischer Sprache handelt, wurden sie nicht von der Diplomandin persönlich, sondern anhand des im Anhang enthaltenen Erhebungsbogen von niederländischen Personen erfaßt.

Die genannten Personen, die in der Serie einer unternehmerischen Tätigkeit nachgehen, spielen mit Ausnahme des Barbesitzers in der Serie „On-derweg naar morgen“ jeweils eine Hauptrolle. Von den sieben analysierten Darstellern sind drei verheiratet, drei ledig und einer geschieden. Drei der Unternehmer sind Frauen. Das Alter reicht von 26 bis 50 Jahren. Der Erfolg der Unternehmer ist nicht altersabhängig dargestellt, z.B. ist die 26jährige Modellagenturbesitzerin ebenso erfolgreich wie der 50jährige Projektentwickler. Es ist denkbar, daß sich besonders jüngere Menschen, die die Zielgruppe dieser Art von Soap Operas sind, eher mit den in den Serien dargestellten jungen Unternehmern identifizieren können und sich vielleicht auf diesem Wege unbewußt mit einer eigenen eventuellen Selbständigkeit beschäftigen und dazu motiviert werden. Es kann allerdings nur gemutmaßt werden, daß die Altersstruktur mit einer solchen Zielsetzung gewählt wurde. Die finanzielle Situation der „Serienunternehmer“ ist zu 50% als „gut“ und zu 50% als „ziemlich gut“ bewertet worden. Hauptsächlich wurde die finanzielle Situation der älteren Unternehmer als „gut“ eingestuft. Auch das Ansehen dieser Unternehmer wurde als höher eingestuft. Die Integration der Familie in die unternehmerischen Aktivitäten ist nur bei einem Protagonisten gegeben (Besitzerin der Strandbar). Bei den Übrigen sind Familienmitglieder entweder „gar nicht“ (in drei Serien) oder „schwach eingebunden“ (in drei Serien). Der Charakter der „Serienunternehmer“ wird in vier Fällen als positiv und in drei Fällen als negativ dargestellt. Die Unternehmer, deren Charakter als negativ beschrieben wird, üben allesamt einen autoritären Führungsstil in ihrem Betrieb aus. Auffällig ist hierbei, daß dieser Führungsstil nicht an ein bestimmtes Alter oder an die finanzielle Situation gebunden ist. Die Darsteller, deren Charakter als positiv beschrieben wurde, üben einen partizipativen Führungsstil aus und in ihrem Unternehmen herrscht ein positives Arbeitsklima.

Abschließend kann festgehalten werden: Das aktuelle Unternehmerimage in den Niederlanden, das bereits von den Experten als positiv beurteilt wurde, wird zum größten Teil auch in den ausgewählten Familienserien entsprechend abgebildet.

Die Sendung „Skilda Världar“ (Getrennte Welten) ist eine *schwedische* Familienserie, die von einem privaten Sender ausgestrahlt wird. Zwei der Hauptrollen stellen Unternehmer dar. Die erste Person, Rebecca, ist Mitte Vierzig und in der Modebranche tätig. Sie wird als eine Frau dargestellt, die größten Wert auf materiellen Wohlstand legt, jedoch im Umgang mit ihren Mitmenschen einen negativen Charakter zeigt. Sie ist in der Gesellschaft nicht beliebt, in ihrer Rolle als erfolgreiche Unternehmerin nimmt sie aber einen hohen Status ein. Rebecca zeigt einen eher autoritären Führungsstil und das Arbeitsklima in ihrem Unternehmen stellt sich hauptsächlich negativ dar. Die zweite Person, Lillemor, stellt einen anderen Charak-

ter dar. Sie besitzt ein Café, ist Mitte Fünfzig und Single. Sie spielt in der Serie die „beste Freundin“, das „offene Ohr“ für die Probleme ihrer Gäste und bietet jedermann Hilfe und Rat an. Ihr Führungsstil ist eher partizipativ und das Arbeitsklima positiv. Lillemor verfügt ebenso wie Rebecca über hohes Ansehen in der Gesellschaft, das in ihrem Fall jedoch weniger auf unternehmerischen Erfolgen und finanziellen Werten basiert, sondern auf ihrem freundlichen und hilfsbereiten Charakter.

Bei der Sendung „Rederiet“ (Reederei) handelt es sich um eine schwedische Familienserie, die von einem öffentlichen Sender ausgestrahlt wird. Eine Hauptrolle spielt der Inhaber der Reederei, Reidar Dahlen. Er ist etwa 60 Jahre alt und verheiratet. In seiner privaten Rolle als Ehemann und Vater stellt er einen positiven Charakter dar. Er hat hohes Ansehen in der Gesellschaft und seine finanzielle Situation ist sehr gut. Sein Führungsstil ist vorwiegend autoritär und das Arbeitsklima in der Reederei negativ.

Die vorgestellten Unternehmer in schwedischen Fernsehserien weisen als Gemeinsamkeit alle ein hohes Ansehen in der Gesellschaft auf. Ihre Rolle als Unternehmer sowie andere Rollen in der Gesellschaft füllen die vorgestellten Charaktere jedoch unterschiedlich aus. Während Rebecca in allen Rollen einen negativen Charakter zeigt, stellt sich der Charakter von Lillemor in allen Rollen positiv dar. Reidar Dahlen spielt einen Mann, der im Privatleben einen positiven Charakter hat, jedoch in seiner Rolle als Unternehmer einen negativen Charakter zeigt.

Zur Darstellung der Situation im *Vereinigten Königreich* wurden die in Tabelle 28 zunächst tabellarisch aufgeführten TV-Familienserien analysiert.

Beide Fernsehserien verarbeiten aktuelles Zeitgeschehen in den Drehbüchern, so daß ein sehr realistischer Eindruck der dargestellten Szenen entsteht. In beiden Sendungen spielen die o.a. Akteure Hauptrollen. Der Beobachtungszeitraum erstreckte sich insgesamt über sechs Wochen. In diesem Zeitraum wurden die Serien regelmäßig zur angegebenen Sendezeit angesehen, um ein möglichst vollständiges Porträt des Unternehmerimages zu erhalten und Zufallsprodukte zu vermeiden. Von den insgesamt zehn dargestellten Unternehmern sind sechs männlich und vier weiblich. Die Frauen werden als genauso erfolgreich und durchsetzungsfähig dargestellt wie die Männer. Die Altersstruktur reicht von 26 bis 62 Jahren. Die finanzielle Situation der dargestellten Unternehmer beider Serien kann jeweils zur Hälfte als „gut“ und als „mittelmäßig“ beurteilt werden. Der Familienstand der Protagonisten ist zu 70% „verheiratet“, zu 20% „verwitwet“ und zu 10% „geschieden“. Die Einbindung der Familie in das Unternehmen beträgt zu 40% „stark eingebunden“, zu 20% „wenig eingebunden“ und zu 40% „gar nicht eingebunden“. Der Charakter der Protagonisten wird zu 80% „positiv“ dargestellt und nur zu 20% „negativ“. Die beiden negativ dargestellten

Tabelle 28

**Darstellung des Unternehmers in TV-Familienserien
im Vereinigten Königreich**

Titel	Coronation Street, seit 1957	Eastenders, seit 1976
Programm	BBC 1 (öffentlich-rechtlich)	ITV (privat)
Tag und Sendezeit	montags (19.30), mittwochs (19.30), freitags (19.30), sonntags (19.30)	montags (20.00), dienstags (19.30), donnerstags (19.30), sonntags (13.00)
Dauer	jeweils 30 Minuten, zwei Werbeunterbrechungen	jeweils 30 Minuten, zwei Werbeunterbrechungen, Sonntag 90 Minuten Zusammenfassung der Woche
Inhalt	Zwischenmenschliche und gesellschaftliche Alltagspro- blematik in Yorkshire mit In- tegration des realen, aktuellen Tagesgeschehens	Zwischenmenschliche und gesell- schaftliche Alltagsproblematik im Eastend in London (Arbeitsvier- tel) mit Integration des realen, aktuellen Tagesgeschehens
Akteure, die unternehmerisch tätig sind	<ul style="list-style-type: none"> – Mike Baldwin (55), Wäschefabrikant – Rita Faircluff (62), Tabak- und Zeitungsshop – Vera & Jack Duckworth (55, 60), Wirtsleute – Fred Elliot (60), Metzger und Lebensmittelhändler 	<ul style="list-style-type: none"> – Sanjay Kapour (28), Textilhändler – Neelam Kapour (52), Lebensmittelgeschäft – Cathy Mitchel (42), Bistrowirtin – Ian Beale (26), Fish&Chip Shop, Catering Service – Marc Fowler (30), Obst- und Gemüsehändler

Charaktere sind der „Wäschefabrikant“ und der „Fish&Chip-Shop-Besitzer“. Sie sind zwei der besserverdienenden und größeren Unternehmer. Ihr Führungsstil wird als „autoritär“ dargestellt und das damit verbundene Arbeitsklima als „eher negativ“. Der Status, den sie genießen, variiert von „hohem Ansehen“ bei einigen ebenfalls besser Verdienenden bis hin zu „geringem Ansehen“ in der breiteren Allgemeinheit. Die positiv dargestellten Charaktere sind die Kleinunternehmer, die, falls sie Angestellte beschäftigen, einen „eher partizipativen“ Führungsstil ausüben. Es herrscht ein „eher positives“ Arbeitsklima vor. Das Ansehen dieser Unternehmer wird durchgehend als „hoch“ dargestellt. Bei der Hälfte der Unternehmen in den beiden Fernsehserien handelt es sich um Neugründungen. Von den nicht neu gegründeten Unternehmen sind vier „Übernahmen per Kauf“ und ein Unternehmen ist „traditioneller Familienbesitz“.

Insgesamt kann festgehalten werden, daß das Image anhand der Fernsehserien im Vereinigten Königreich eher positiv dargestellt wird.

In *Polen* wurden vier Familienserien mit folgenden Titeln: „Kariera Nikodema Dyzmy“, „Boza podszewka“, „Czterdziestolatek-dwadziscia lat pozniej“ und „Klan“ analysiert. In all diesen Serien kommt die Person eines Unternehmers vor. Bei zweien, nämlich „Kariera Nikodema Dyzmy“ und „Boza podszewka“, spielt die Handlung in der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen 1918–1939 in der Polen ein kapitalistisches Land war. In beiden Serien sind die Unternehmer männlich, spielen die Hauptrolle und sind im Alter von etwa 40 Jahren. Der Unternehmer in der Serie „Kariera Nikodema Dyzmy“ ist ledig und hat keine Familie. Er hat eher einen positiven Charakter. Seine finanzielle Lage stellt sich sehr gut dar. Er verkörpert den damaligen Protagonisten der Landwirtschaftsbanken in Polen. Es handelt sich um eine Neugründung. Der Unternehmer übt einen partizipativen Führungsstil aus und besitzt dabei hohes Ansehen in der Gesellschaft. Das Arbeitsklima in diesem Unternehmen scheint eher positiv zu sein.

In der Serie „Boza podszewka“ ist der männliche Hauptdarsteller und Unternehmer verheiratet. Seine Familie ist in relativ geringem Ausmaß in das Unternehmen eingebunden. Der Unternehmer besitzt einen positiven Charakter und wird in der Gesellschaft hoch angesehen. Er betreibt einen landwirtschaftlichen Betrieb, der schon über Generationen der beschriebenen Familie gehört. Die finanzielle Lage des Unternehmers stellt sich mittelmäßig dar. Das Arbeitsklima im Unternehmen ist eher positiv, und der Führungsstil ist ebenfalls partizipativ.

In den zwei anderen Familienserien „Czterdziestolatek-dwadziscia lat pozniej“ und „Klan“ handelt es sich um die aktuelle Situation in Polen, also nach dem Übergang von der planwirtschaftlichen Ordnung zur freien Marktwirtschaft. Die Serie „Czterdziestolatek-dwadziscia lat pozniej“ ist eine Komödie, die den Umbruch in der polnischen Gesellschaft während des Transformationsprozesses darstellt. Der Hauptdarsteller ist ein ca. 60-jähriger männlicher, verheirateter Unternehmer. Er ist Maschinenbauingenieur, der nach einer Anstellung bei einem Staatsunternehmen den Weg in die eigene Selbständigkeit wagt. Er gründet das Bauunternehmen „Stefbud“. Seine finanzielle Lage ist relativ gut. Er hat einen positiven Charakter und besitzt hohes Ansehen als Unternehmer in der Gesellschaft. Das Arbeitsklima im Unternehmen ist eher positiv zu bewerten, der Führungsstil ist partizipativ, die Familie ist in das Unternehmen sehr eingebunden. Dank seines hohen Ansehens in der Gesellschaft ist der Unternehmer außerdem Kandidat für das Abgeordnetenamt im polnischen Parlament (Sejm). Die Verwirrung in dieser Serie entsteht durch die Tatsache, daß der Hauptdarsteller als Maschinenbauingenieur vor der Wende eine Leitungsfunktion im

Staatsbetrieb innehatte. Die ihm damals „Untergebenen“ befinden sich nach der Wende in einer viel besseren materiellen Lage als er.

Die letzte der hier darzustellenden Familienserien heißt „Klan“. In dieser Serie kommen mehrere Personen als Unternehmer vor, die wiederum die Hauptrollen spielen. Die erste Person ist weiblich, ledig und 28 Jahre alt. Sie betreibt eine juristische Kanzlei, ihre finanzielle Lage kann man als gut bezeichnen. Es handelt sich um eine Neugründung, bei der die Familie nicht in das Unternehmen eingebunden ist. Die zweite Person ist auch weiblich, verheiratet und etwa 40 Jahre alt. Sie betreibt eine Apotheke, die finanzielle Lage ist gut. Es handelt sich auch in diesem Fall um eine Neugründung, die Familie nimmt zudem sehr am Unternehmen teil. Auch diese beiden Personen haben positive Eigenschaften und werden von der Gesellschaft hoch angesehen. Das jeweilige Arbeitsklima ist eher gut, und die Unternehmerinnen lassen die Mitarbeiter an ihren Entscheidungen bezüglich der Unternehmen teilhaben. Die dritte Person in dieser Familienserie ist ein männlicher Unternehmer, der ungefähr 45 Jahre alt und verheiratet ist. Er kündigt seine Arbeitsstelle als Arzt bei einem staatlichen Krankenhaus und eröffnet zusammen mit seinem Freund eine private Klinik.

Für Polen wurden neben diesen Fernsehserien auch noch jeweils ein sehr populärer Kino- und Videofilm analysiert. Die Einzelergebnisse werden an dieser Stelle nicht wiedergegeben.⁵⁴⁵ Interessanterweise sieht in diesen Filmen das Image der Unternehmer, die auch dort jeweils Hauptrollen spielen, sehr negativ aus. Es handelt sich zumeist um männliche Personen, die auch illegale Geschäfte machen und gerade damit sehr erfolgreich sind.

In den *USA* konnte keine von einem öffentlich-rechtlichen Fernsehsender ausgestrahlte, passende Familienserie ermittelt werden. Deshalb wurden die beiden einschaltstärksten, von Privatsendern ausgestrahlten Serien analysiert.

In beiden Serien „My Seventh Heaven“ und „Mad about You“ ist keiner der Rollenträger Unternehmer. Auffällig aber ist, daß die männlichen Hauptrollen relativ unabhängig in ihrem Arbeitsverhältnis sind: Der Vater in „My Seventh Heaven“ ist Pastor, die männliche Hauptperson in „Mad about You“ arbeitet bei einem Fernsehsender in der Funktion eines Produzenten.

Einer der befragten Experten, der sich mit dem Thema des Unternehmers in den Medien seit längerem beschäftigt, wies darauf hin, daß generell in Fernsehserien zwar in letzter Zeit häufiger Unternehmer als Rollenträger eingebunden werden (z. B. „Cheers“ oder „Designing Women“). Allerdings handelt es sich hierbei zumeist um Lifestyle-Entrepreneurs, d. h. die Selbst-

⁵⁴⁵ Sie sind nachzulesen in Haronski, Rahmenbedingungen Polen, 88.

ständigkeit dient primär der Erzielung eines höheren wirtschaftlichen Lebensstandards und „you will never see them work.“⁵⁴⁶ Zudem ist die Mehrzahl der Rollen von Unternehmern in den Medien männlich besetzt.

Analysebasis für *Singapur* ist die inländische Familienserie „Phua Chu Kang Pte Ltd“⁵⁴⁷, die in einem öffentlich-rechtlichen⁵⁴⁸ Fernsehsender läuft. Sie wird einmal pro Woche in chinesischer Sprache mit englischen Untertiteln gesendet.⁵⁴⁹ Die männliche Hauptrolle stellt hier einen Unternehmer dar. Er ist ca. 35 Jahre alt und verheiratet. Sein Charakter ist als positiv zu bewerten (ehrlich, aufrichtig), die finanzielle Position ist gesichert. Konkret handelt es sich um einen Teilhaber eines Architekturbüros, das zur anderen Hälfte dem Bruder gehört. Der Unternehmer tritt zusätzlich auch als Sohn, Schwager und Onkel auf, was auf die Bedeutung der Familie hinweist. Der Unternehmer besitzt ein hohes Ansehen. Bei der Art der Unternehmung handelt es sich nicht um eine Neugründung, sondern um ein bereits etabliertes und erfolgreiches Architekturbüro. Die Einbindung der Familie in die Unternehmung ist sehr stark. Der Führungsstil des Unternehmers ist eher partizipativ und das Arbeitsklima wird positiv dargestellt.

Für Singapur läßt sich die Person des Unternehmers hiermit also als positiv und familienverbunden beschreiben.⁵⁵⁰ Die bewußte Darstellung der Unternehmerperson im Medium Fernsehen kann allerdings aufgrund der Untersuchungsergebnisse auch hier nicht ohne weiteres festgestellt werden.

Lesebuchanalyse

Aufgrund beschränkter zeitlicher Ressourcen konnten je Land höchstens zwei Lesebücher in die Analyse einbezogen werden. Zwar wurden diese Bücher weitgehend mit Hilfe von Experten wie bspw. Lehrern identifiziert, es bleibt aber eine gewisse Subjektivität der Auswahl. Die Zahl eingesetzter unterschiedlicher Lesebücher in den angestrebten Klassenstufen (4–6) konnte nicht ermittelt werden. An dieser Stelle wäre eine weitere empirische Untersuchung interessant, die nicht nur die vollständigen Lehrmaterialien

⁵⁴⁶ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Jerome Katz.

⁵⁴⁷ Eine weitere Familienserie, in der die Person des Unternehmers vorkommt, die jedoch im Untersuchungszeitraum in Singapur nicht gesendet wurde, ist die Familienserie „under one roof“ auf Channel 5.

⁵⁴⁸ In Singapur sind keine privaten Fernsehsender vorhanden.

⁵⁴⁹ Aufgrund mangelnder Konkurrenz gibt es keine offiziellen Einschaltquoten, so daß keine Sendung mit der höchsten Einschaltquote identifiziert werden konnte. Weitere Kanäle in Singapur (neben Channel 5) sind Channel 8 und TV2, die durch die SBC-Television ausgestrahlt werden.

⁵⁵⁰ Ein aktueller und ausführlicher Einblick allgemein zur komplexen, multikulturellen Gesellschaft Malaysias findet sich bei Rashid, Journey.

lien dieser und anderer Klassenstufen untersucht, sondern die auch das sonstige Lehrangebot oder bspw. freiwillige Arbeitsgemeinschaften zum Gegenstand hat. Am Rande wurde dies bei einigen der Ländererhebungen teilweise durchgeführt; die Ergebnisse finden sich in *Kapitel 6.3.2 Gründeraus- bildung*, da sie sich nicht nur auf das Image beziehen, sondern vielmehr die Ausbildung allgemein betreffen.

Für *Deutschland* wurden mehrere Schulbuchverlage per Internet kontaktiert. Beispielhaft wird im weiteren Verlauf das Angebot des Klett-Verlags näher betrachtet, da hier die Kooperation am größten war. Nach Auskunft eines dort tätigen Lektors, ist der Unternehmer oder das Unternehmertum in den Grundschulklassen (1–4) kein Thema in den Lesebüchern. Ebenso verhält es sich mit den Klassenstufen 5 und 6. Erst ab der siebten Klasse, die nicht mehr Gegenstand der vorliegenden Untersuchung ist, werden Themen aufgegriffen wie Beruf und Arbeitswelt. Bei den Lesebüchern der Grundschule handelt es sich zumeist um eine Ansammlung von Gedichten, kleinen Geschichten und ähnlichem. Am Rande konnte bei der Analyse des Buches „Kunterbunt“⁵⁵¹ ein kleiner Hinweis darauf gefunden werden, daß die berufliche Selbständigkeit zumindest wahrgenommen wird. Im Kapitel „Wir werden immer größer“ sind fünf Statements von Kindern dazu abgedruckt, was sie als Erwachsene machen wollen. Drei dieser Aussagen beschäftigen sich nicht mit dem Beruf, bei den anderen beiden handelt es sich um Berufswünsche, die beide Tätigkeiten darstellen, die auch freiberuflich/selbständig ausgeführt werden können, nämlich Tierärztin und Architektin. Diese Aussagen sind völlig wertfrei und geben keinen Hinweis auf die Vermittlung eines bestimmten Unternehmerimages.

Um einen Eindruck davon zu gewinnen, inwieweit in den höheren Klassenstufen der Unternehmer thematisiert wird, wurden noch Lesebücher der Reihe „Unterwegs“⁵⁵² aus den Klassen 7 bis 10 analysiert. Darin existieren u. a. auch einige Geschichten, Interviews u. ä., die sich mit dem Beruf/der Arbeitswelt beschäftigen. Allerdings ist hier festzustellen, daß es sich hauptsächlich um abhängig Beschäftigte oder Arbeitslose handelt. Wird ausnahmsweise eine vermutlich selbständige Person thematisiert, werden „exotische“ freiberufliche Beispiele wie „Stuntgirl“, „Schäferin“ oder „Fernsehjournalistin“ gewählt. In der Tat sind es jeweils Frauen, die diesen Berufen nachgehen. Sie werden durchgehend sympathisch und positiv dargestellt, was aber nicht bedeuten muß, daß generell ein positives Unternehmerimage dargestellt werden soll.

Abschließend kann festgehalten werden, in den untersuchten deutschen Schulbüchern spielt der Unternehmer so gut wie keine Rolle.⁵⁵³

⁵⁵¹ Vgl. Bartnitzky/Bunk, Kunterbunt, 64.

⁵⁵² Vgl. Bleier-Staudt et al., Unterwegs 7.

Das für *Frankreich* gewählte Lesebuch⁵⁵⁴ enthält die Nouvelle „*Le Chef*“ von Dino Buzzati⁵⁵⁵, in der ein Unternehmer dargestellt wird. Es handelt sich hierbei um den Direktor eines großen Industrieunternehmens, der über 60 Jahre alt ist, enorm viel arbeitet⁵⁵⁶ und als sehr seriöser Mensch beschrieben wird, der nie lacht. Außerdem wird erwähnt, daß er selbst keine Schwächen hat, diese auch bei Mitmenschen nicht toleriert, sich für wichtig und unersetzlich hält, dies auch tatsächlich ist und daß er wichtige Freunde hat.⁵⁵⁷ Das im Verlauf der Nouvelle aufgebaute Bild einer äußerst fleißigen, seriösen, steifen, enorm wichtigen und unersetzlichen Persönlichkeit wird schließlich im letzten Satz nahezu zerstört, als die Beerdigung des Direktors angekündigt wird. Es bleibt die Frage zu stellen, was nach dieser „Ruptur“ letztlich von dem vorher aufgebauten Bild übrigbleibt. Nach Meinung des Autors dieser Arbeit bleiben Fleiß und Seriosität der Person unberührt, während ihre Bedeutung und Wichtigkeit in Frage gestellt werden. Der Leser muß davon ausgehen, daß die Funktion des Direktors zukünftig von jemand anderem ausgeführt wird und die sie vorher ausübende Person folglich nicht unersetzlich ist. Dieser Eindruck wird durch das Stilmittel des „abrupten Endes“ dieser Nouvelle hervorgehoben.

Das Ergebnis der Analyse ist nicht zufriedenstellend, da das hier aufgebaute Bild eher in einem Bezug zu großen etablierten Unternehmen steht, was bereits durch die Bezeichnung des „Direktors“ hervorgeht. Festzuhalten bleibt jedoch, daß dieses Bild nicht sehr positiv ist.

Ähnlich unbefriedigend ist auch das Ergebnis für die anderen europäischen Länder. Für das *Vereinigte Königreich* wurden zwei Lesebücher untersucht.⁵⁵⁸ In beiden Büchern kommt die Person des Unternehmers überhaupt nicht vor. Folglich können keine konkreten Aussagen zum Image des Unternehmers abgeleitet werden. Es kann auf dieser Basis nur vermutet

⁵⁵³ Zu dem gleichen Ergebnis kommt auch eine Untersuchung des Bremer Instituts für arbeitsorientierte Allgemeinbildung (IAAB). Dort wurden Schulbücher der Sekundarstufe I der Fächer Deutsch, Geographie, Englisch und Geschichte u. a. daraufhin untersucht, ob selbständige Erwerbstätigkeit als berufliche Alternative dargestellt wird. Vgl. IAAB, Schulbuchuntersuchung.

⁵⁵⁴ Vgl. Achard et al.: *Littérature et expression, Sième*, (Lesebuch des sechsten Schuljahres), Edition conforme ux nouveaux programmes, Verlag Hachette Education, Paris, 1997.

⁵⁵⁵ Vgl. Buzzati, *Le Chef*, 74.

⁵⁵⁶ Vgl. Buzzati, *Le Chef*, 74.

⁵⁵⁷ Vgl. Buzzati, *Le Chef*, 74.

⁵⁵⁸ Vgl. Magorian, „In deep water“, Penguin Books Ltd., 27 Wrights Lane, W8 5TZ London. Gelesen an der: „St. Hugh of Lincoln Primary School“, 6. Klasse Five Oaks Close, St. Johns, GU21 1TU Woking, Surrey. Vgl. Hinton, „Buddy“, Penguin Books Ltd., 27 Wrights Lane, W8 5TZ London. Gelesen an der: „Heston Community School“, 6. Klasse 138 Staines Road, TW3 3HA Hounslow, Middlesex.

werden, daß das britische Bildungswesen keinen besonderen Wert auf die Vermittlung eines bestimmten Unternehmerimages an Kinder in diesem Alter legt. Daß Unternehmertum und Unternehmensgründung kein Thema an allgemeinbildenden Schulen ist, stimmt allerdings nicht, wie die in *Kapitel 6.3.2 Gründerausbildung* dargestellten Beispiele deutlich machen.

Auch in den *Niederlanden* konnte im analysierten Schulbuch⁵⁵⁹ keine Unternehmerperson identifiziert werden. Aufgrund dieses nicht zufriedenstellenden Ergebnisses wurden zu diesem Thema zusätzlich das Bildungsministerium und das Niederländische Institut für Lehrplanentwicklung (SLO) kontaktiert. Nach Aussagen des Geschäftsführers⁵⁶⁰ des *Onderwijsraad*, einer Abteilung des Ministeriums, sind Themen wie „Entrepreneurship“ oder „Small Business“ für die Klassen der Grundschule nicht vorgesehen. Themen dieser Art können jedoch in Eigeninitiative der Schule behandelt werden. Vom Niederländischen Institut für Lehrplanentwicklung wurden zudem drei Bücher genannt, die in den letzten beiden Klassen der Grundschule in bezug auf dieses Thema benutzt werden.⁵⁶¹ Auch von dieser Institution wurde allerdings angemerkt, daß die Behandlung dieser Themen in der Grundschule eher selten ist. Vom *Onderwijsraad* wurde weiterhin erklärt, auch in den unteren Klassen der weiterführenden Schulen ist das Thema Entrepreneurship in keiner Form im Lehrplan vorgesehen.

Die obigen Ausführungen lassen die Aussage zu, daß vom niederländischen Bildungswesen auf die Vermittlung von Entrepreneurship oder Entrepreneur-Image in den unteren Schulklassen (Alter 6–12 Jahre) kein besonderer Wert gelegt wird. Anders verhält es sich jedoch in den weiterführenden Schulen, in denen gerade diesem Gebiet im berufsbildenden Unterricht eine zunehmende Bedeutung zukommt (siehe *Kapitel 6.3.2 Gründerausbildung*).

Die Situation in *Schweden* ist eine ganz besondere: Nach Information mehrerer Bibliothekare und anderer kompetenter Gesprächspartner ist für die 6. Klasse kein bestimmtes Lesebuch im Lehrplan vorgesehen. Die Lehrer dieser Unterrichtsstufe entscheiden selbst über die zu behandelnde Literatur. Dementsprechend kann eine so große Vielfalt an Werken erwartet

⁵⁵⁹ Batterink, Dick; Klooster, Hans, „Goed gelezen!“, Lehrpaket bestehend aus zahlreichen einzelnen Komponenten, o. O. 1995–1999.

⁵⁶⁰ Herr Dr. E. C. Schram.

⁵⁶¹ Koppelaar, G.; Scharrf, B., „Kopieerband samenleving“, Lehrpaket bestehend aus einzelnen Komponenten, o. O. 1987, 1994.

Van de Gevel et al.: „Landbouw nur een kijkje op het plattenland“, Lehrpaket bestehend aus einzelnen Komponenten, o. O. 1992.

Cornelissen et al.: „Techniek spelenderwijs deel 2“, Lehrpaket bestehend aus einzelnen Komponenten, o. O. 1996.

werden, daß das Vorhaben der Lesebuchanalyse bereits an der Auswahl adäquater Bücher gescheitert ist.

Auch in *Polen* scheint das Thema des Unternehmertums in den unteren Schulklassen keine große Rolle zu spielen. Unternehmer kommen in den Lesebüchern, so die Aussage einiger Experten, nicht vor. Eine Ausnahme existiert allerdings. Es handelt sich um das Lesebuch der 5. Klasse⁵⁶²: Hier kommt zumindest ein Unternehmer vor, der aber nur eine Nebenrolle spielt. Es handelt sich um einen Mann, der ungefähr 40 Jahre alt und verwitwet ist. Er hat einen positiven Charakter und besitzt ein hohes Ansehen in der Gesellschaft. Sein gutgehendes und schon länger bestehendes Unternehmen ist sehr erfolgreich. Seine Familie ist in das Unternehmen nicht eingebunden.

Ein ähnliches Bild zeichnet sich auch für die *USA* ab. Gegenstand der Lesebuchanalyse war das Standardlesebuch der 6. Klasse⁵⁶³. Von den insgesamt 60 abgedruckten Kurzgeschichten und Gedichten hatten nur zwei einen Unternehmer als Rollenträger: *Breaker's Bridge* von Lawrence Yep und *Greyling* von Jane Yoken. Beide Kurzgeschichten spielen in einer fernen Vergangenheit und weisen keinen situativen Bezug zur gegenwärtigen Wirklichkeit auf. In den Kurzgeschichten sind die Unternehmer männlich, in eher traditionellen Branchen tätig und haben eher geringes Ansehen in der Gesellschaft.

Von einer Expertin⁵⁶⁴ wurde der gewonnene Eindruck bestätigt, daß in diesen Unterrichtsmaterialien das Bild des Unternehmers keine ausdrückliche Berücksichtigung findet. Nach ihren Aussagen werden Kinder mit dem Thema Selbständigkeit eher in zusätzlichen Angeboten wie *Junior Achievement* konfrontiert.

In bezug auf die beiden *asiatischen Länder* war die Durchführung einer Lesebuchanalyse nur in *Singapur* möglich.⁵⁶⁵ Analysebasis ist das Schulbuch „PETS-6A“⁵⁶⁶ für die erste und zweite Stufe der sechsten Schulklasse (Primarstufe in *Singapur*). In diesem Schulbuch kommt die Person des Unternehmers vor. Sie spielt jedoch nicht die Hauptrolle, sondern erscheint

⁵⁶² Henryk Sienkiewicz, „W pustyni i w puszczy“.

⁵⁶³ Vgl. Prentice Hall, Prentice Hall.

⁵⁶⁴ Mrs. Campbell, Leiterin der Englischabteilung der Wellesley Middle School.

⁵⁶⁵ In Malaysia konnten im Besuchszeitraum keine Lesebücher in englischer Sprache für die angestrebten Klassen gefunden werden. Dies hängt damit zusammen, daß die englische Sprache (auch als Zweitsprache) offiziell immer mehr in den Hintergrund tritt und durch die malaiische Sprache, als Unterrichtssprache in den öffentlichen Schulen, ersetzt wird. Nur noch in den privaten Schulen, die allerdings zum größten Teil von Chinesen besucht werden, ist Englisch die Unterrichtssprache.

⁵⁶⁶ Vgl. dazu o. V., Thematic Series, 35.

Tabelle 29: Zusammenfassung Unternehmerbild

Instrument	Land			
	Deutschland	Frankreich	Malaysia	Niederlande
Experten- gespräche	uneinheitlich; wird <i>positiver</i>	uneinheitlich, aber <i>eher negativ</i> , KMU z. T. positiv	<i>positiv</i>	seit Anfang 80er Jahre <i>positiv</i> , davor negativ
Studierenden- befragung ^{a)}	<i>Daten wurden nicht erhoben</i>	überwiegend „ <i>eher positiv</i> “; Ø 1,9	überwiegend „ <i>positiv</i> “; Ø 1,4	überwiegend „ <i>positiv</i> “; Ø 1,4
Medienanalyse (Fernsehserie)	Hauptrolle oft Unternehmer; <i>relativ hohes Ansehen</i> ; überwiegend <i>positive</i> Cha- raktere; viele Frauen; jedes Alter; haupt- sächlich Dienstleistung	<i>keine</i> inländi- sche adäquate Serie <i>identifi- zierbar</i> , ersatz- weise us-ame- rik. Betrachtet, Hauptrolle, männl. Und weibl., mittle- res Alter, we- nig Info über Unternehmen und Rolle als Unternehmer eher <i>positive</i> Charaktere	<i>keine Durch- führung der Analyse mög- lich</i>	Hauptrollen oftmals Unter- nehmer; auch viele Frauen; Jung bis mit- telalt; <i>relativ hohes Anse- hen</i> ; <i>positive</i> aber auch <i>ne- gative</i> Charak- tere; <i>erfolg- reich</i>
Lesebuch- analyse	Unternehmer kommt <i>so gut wie nicht</i> vor, wenn, dann aber <i>neutrale</i> Darstellung	Unternehmer kommt <i>kaum</i> vor; Darstel- lung <i>Großun- ternehmer</i> erfolgt <i>eher negativ</i>	<i>Analyse war aus unter- schiedlichen Gründen nicht möglich</i>	Unternehmer kommt <i>nicht</i> vor

a) Angegeben ist jeweils die am meisten genannte Kategorie (1= positiv, 2 = eher positiv, 3 = eher negativ, 4 = negativ) sowie das arithmetische Mittel der Nennungen.

Land				
Polen	Schweden	Singapur	UK	USA
<i>Ergebnisse hierzu konnten nicht ermittelt werden</i>	wird besser, aber <i>eher negativ</i>	<i>positiv</i>	derzeit <i>positiv</i> , vor 10-15 Jahren <i>eher negativ</i>	seit den 80ern <i>positiv</i> , davor <i>eher negativ</i>
überwiegend „ <i>eher positiv</i> “; Ø 2,0	überwiegend „ <i>eher positiv</i> “; Ø 1,6	überwiegend „ <i>positiv</i> “; Ø 1,4	überwiegend „ <i>positiv</i> “; Ø 1,5	überwiegend „ <i>positiv</i> “; Ø 1,3
Hauptrollen oft Unternehmer, auch Frauen; zum einen Zeit zwischen 1918 und 1939 (Landwirte), zum anderen heutiges Polen (verschiedene Branchen); <i>positive Charaktere, meist erfolgreich, hohes Ansehen</i>	Hauptrollen, überwiegend weiblich; <i>positive, negative sowie positive und negative Charaktere; hohes Ansehen, mehr oder weniger erfolgreich</i>	Hauptrollen; <i>positiver Charakter; hohes Ansehen; erfolgreich</i>	Hauptrollen oft Unternehmer; auch Frauen; unterschiedliche Branchen; meistens <i>erfolgreich</i> ; jede Altersklasse; überwiegend <i>positive Charaktere und hohes Ansehen</i>	Unternehmer <i>kommt in den Serien nicht vor</i>
Kommt nur vereinzelt am Rande vor, dann aber <i>positiv und erfolgreich</i>	<i>Analyse war nicht möglich, da spezielle Lesebücher nicht existieren</i>	Unternehmer <i>kommt vor, besitzt hohes Ansehen, wird positiv dargestellt</i>	Unternehmer <i>kommt nicht vor</i>	Unternehmer <i>kommt kaum vor; ferne Vergangenheit, kein Bezug zu heute, negativ</i>

innerhalb des Kapitels „Bewältigen von Ängsten“. Die dort beschriebene Unternehmerperson männlichen Geschlechts ist ca. 40 Jahre alt und während des Studiums auf einem Auge erblindet. Dieses Handicap führte nach Studienabschluß zu Schwierigkeiten bei der Jobsuche. Bewältigt hat die Person ihre körperliche Schwäche und die daraus resultierende schlechte Ausgangssituation am Arbeitsmarkt durch die Gründung einer eigenen Unternehmung. Zum Familienstand und zur finanziellen Situation sind keine Hinweise vorhanden. Der Charakter wird als positiv (freundlich und stolz) dargestellt. Die Rolle der Unternehmerperson ist einerseits die eines Geschäftsinhabers eines Buchfachhandels und andererseits die des Präsidenten des Vereins für Sehbehinderte in Singapur. Aufgrund der beschriebenen Merkmale ist der Status des Unternehmers mit einem hohen Ansehen in der Gesellschaft verbunden. Zur Familie, dem Führungsstil und dem Arbeitsklima konnten keine Hinweise identifiziert werden.

6.4.1.3 Motive für die und Vorbehalte gegenüber der unternehmerische/n Selbständigkeit

Ein weiterer Bestandteil des makro-sozialen Umfelds und damit des Gründungskontexts sind die Motive und Vorbehalte potentieller Gründerpersonen bei der beruflichen Selbständigkeit.

Als Gegenstand einer eigenen Forschungsrichtung (Motivationsforschung bzw. Motivationspsychologie) kommt dem Begriff „Motivation“ eine hohe Bedeutung zu. Es würde allerdings an dieser Stelle zu weit führen, auf die Vielzahl von Ansätzen zur Definition dieses Begriffes einzugehen. Stellvertretend für die Autoren, die sich mit der Motivationsforschung befassen, sollen daher kurz Ausführungen Heckhausens herangezogen werden. Als Motive grenzt Heckhausen Inhaltsklassen von Handlungszielen ein, „*die in Form überdauernder und relativ konstanter Wertungsdispositionen vorliegen*“.⁵⁶⁷ Unterschiedliche Prozesse und Effekte werden in der Psychologie mit dem Begriff „Motivation“ bezeichnet. Der gemeinsame Kern besteht darin, „*daß ein Lebewesen sein Verhalten um der erwarteten Folgen willen auswählt und hinsichtlich Richtung und Energieaufwand steuert*“.⁵⁶⁸ Motivation liegt dem realisierten Verhalten zugrunde.⁵⁶⁹ In Anlehnung an den umgangssprachlichen Gebrauch des Motivationsbegriffs wird hier von Motivation als Beweggrund für die Gründung einer Unternehmung gesprochen. Der Begriff „Vorbehalt“ wird in dieser Studie als Gegensatz zum Motiv als ein Faktor verstanden, der im negativen Sinne auf die Gründungsentschei-

⁵⁶⁷ Heckhausen, Motivation, 9.

⁵⁶⁸ Heckhausen, Motivation, 10.

⁵⁶⁹ Vgl. Berthel, Personal-Management, 20.

dung einwirkt und eine Person von dem Vorhaben der Unternehmensgründung abhalten kann bzw. abhält.

Innerhalb der schon mehrfach zitierten *GEM-Studie* konnte nachgewiesen werden, daß ein starker positiver statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen dem sogenannten Motivationsindex und der Gründungsquote eines Landes besteht. Der Motivationsindex gibt dabei die Einschätzung der Gründungsmotivation in einem Land durch die befragten Experten wieder. Das bedeutet, die Länder, deren Experten eine hohe Gründungsmotivation der Bevölkerung feststellen, verfügen auch über eine vergleichsweise hohe Gründungsquote.⁵⁷⁰ Laut *GEM* ist die Gründungsmotivation besonders hoch in den USA, Deutschland nimmt den vierten Rang ein, gefolgt von Großbritannien; Frankreich liegt auf Platz sieben.⁵⁷¹

Das Motivationsklima gegenüber der unternehmerischen Selbständigkeit in den einzelnen untersuchten Ländern wurde in der vorliegenden Synopse teilweise anhand der Expertengespräche und/oder bereits vorhandener Studien sowie in jedem Fall mittels einer schriftlichen Befragung von Studierenden zu erfassen versucht.

Studierendenbefragung

Eine interessante Gruppe potentieller Gründer sind gerade im Hinblick auf innovative Unternehmen die Studierenden von Hochschulen. Im Rahmen der Studierendenbefragung, die jeweils vor Ort vor bzw. nach einer Lehrveranstaltung durchgeführt wurde, waren die Befragten unter anderem aufgefordert, eine Liste mit 25 Motiven und 26 Vorbehalten auf ihre Bedeutung hinsichtlich einer eigenen Gründungsaktivität zu bewerten. Die entsprechenden Fragen lauten: „Welches sind/waren/wären Ihre Motive für die Gründung einer selbständigen unternehmerischen Existenz?“ bzw. „Welches sind/waren/wären Ihre Vorbehalte gegenüber der Gründung einer selbständigen unternehmerischen Existenz?“ Die Motive/Vorbehalte konnten mit den Urteilen „unbedeutend“ (1) bis „sehr bedeutend“ (4) belegt werden. Um einen Vergleich zwischen den Bewertungen aus den einbezogenen Ländern zu ermöglichen, wurde für jedes einzelne Motiv und für jeden Vorbehalt ein länderbezogener Mittelwert (arithmetisches Mittel) über die entsprechenden Werte der Studierenden gebildet.⁵⁷² So war es möglich,

⁵⁷⁰ Vgl. Sternberg, Länderbericht Deutschland, 94 ff.

⁵⁷¹ Vgl. Sternberg, Länderbericht Deutschland, 96.

⁵⁷² Es wurde mit einer Stelle nach dem Komma gearbeitet. Dies führte zwar häufig zu Mehrfachbesetzungen eines Rangs, jedoch erzeugt die Berücksichtigung weiterer Nachkommastellen nur eine Scheingenauigkeit. Die genaueren Mittelwerte (zwei Stellen hinter dem Komma) sind der entsprechenden Übersichtstabelle 4 im Anhang zu entnehmen.

eine Rangliste anhand des Mittelwertes für jedes Land zu erstellen. Da ein Vergleich der kompletten Ranglisten wenig praktikabel erscheint, werden im folgenden nur jeweils die fünf bedeutendsten bzw. unbedeutendsten Motive/Vorbehalte in die Darstellung einbezogen. Die vollständigen Ranglisten sind dem Anhang zu entnehmen.⁵⁷³

Bei den anschließenden Tabellen gilt es zu berücksichtigen, daß ein gleicher Rang nur ausnahmsweise auch mit einem gleichen Mittelwert einhergeht. So werden in einigen Ländern insgesamt tendenziell höhere, in anderen dagegen insgesamt eher niedrigere Bedeutungswerte vergeben. Die Nutzung von Rangwerten nivelliert die unterschiedlichen Generalbewertungslevels der einzelnen Länder.⁵⁷⁴ Oftmals ist zudem aufgrund eines gleichen Mittelwertes ein Rang mehrfach, (ein) andere(r) dagegen gar nicht besetzt; auch dies darf bei einem Rangvergleich nicht außer acht gelassen werden. Eine geringe Ungenauigkeit besteht darin, daß in Deutschland aus organisatorischen Gründen zwei Vorbehalte nicht zur Bewertung anstanden, die sich bei den Befragungen in den anderen Ländern auf den mittleren bzw. unteren Rängen wiederfinden.⁵⁷⁵

Trotz dieser Probleme ist ein länderspezifischer Vergleich der Motive und Vorbehalte gegenüber der Selbstständigkeit dennoch sinnvoll und möglich.

Bei Betrachtung der vergleichenden Tabelle 30 ist eines offensichtlich: Über die Grenzen hinaus scheint es für die Menschen außerordentlich wichtig zu sein, bei der Arbeit eine gewisse Freiheit zu empfinden bzw. nicht weisungsgebunden arbeiten zu müssen. Dieses Streben nach Freiheit und Selbstverwirklichung drückt sich besonders in den Motiven M01 = „Erreichen von Entscheidungs- und Handlungsfreiheit“, M02 = „Durchsetzung eigener Ideen“ und M24 = „Die Arbeit machen zu können, die man will“ aus. Interessanterweise sind genau dies die drei Motive, die fast ausnahmslos in jedem Land, wenn auch in unterschiedlicher Reihenfolge, die ersten drei Ränge der bedeutendsten Motive belegen. Lediglich Malaysia, Polen und Deutschland weichen hier geringfügig ab. In Malaysia spielt das Erreichen von Entscheidungs- und Handlungsfreiheit (M01) eine weniger bedeutende Rolle. Das Motiv, die Arbeit machen zu können, die man möchte (M24), liegt in Deutschland erst an sechster Stelle und bei den polnischen

⁵⁷³ Siehe Anhang Tabellen 5 bis 13.

⁵⁷⁴ Der erste Platz des Motivs „Die Arbeit machen zu können, die man will“ resultiert bspw. in den USA aus einem Mittelwert von 3,8 bzw. im Vereinigten Königreich von 3,4. Ähnlich verhält es sich beim unbedeutendsten Motiv „Familientradition“, das seinen letzten Platz in Malaysia mit einem Durchschnittswert von 2,1 in Frankreich hingegen mit 1,5 erhält.

⁵⁷⁵ Es handelt sich um: V25 = „Langfristige und komplizierte Genehmigungsverfahren“ sowie V26 = „Negatives Image bei Scheitern“.

Tabelle 30: Vergleich der Motive auf Rang 1 bis 5 und auf Rang 21 bis 25

	Land								
Rang	Deutschland	Frankreich	Malaysia	Niederlande	Polen	Schweden	Singapur	UK	USA
1	01; 02 ^{a)}	24	23	24	24	24	24	24	24
2	–	02	24	02	01	02	02	02	02
3	14; 03; 13	01	21; 02; 03; 06; 08; 07; 13	01; 21; 14	23	01	21	01	03; 01; 13
4	–	23	–	–	13; 03	03; 08; 22; 13; 14	01	23; 14; 03; 13	–
5	–	13; 16	–	–	–	–	23; 08	–	–
21	11	–	–	09; 10	12	–	09	10	11
22	09	25; 12	12	–	25	25	10	09	09
23	19; 10	–	19	12	19	12	19	12	05
24	–	19	11	–	11	05	12	–	12
25	05	05	05	05; 19	05	19	05	05; 19	19

a) Die Zahlen beziehen sich jeweils auf die Motive; 02 bedeutet also M02 = „Durchsetzen eigener Ideen“.

- M01 = Erreichen von Entscheidungs- und Handlungs-freiheit

M02 = Durchsetzen eigener Ideen

M03 = Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit

M04 = Führen von Menschen

M05 = Familientradition

M06 = Streben nach höherem Einkommen

M07 = Geldanlage/Vermögensbildung

M08 = Erreichung eines leistungsgerechten Einkommens

M09 = Arbeitsmarkt- und konjunkturbedingte Gründe
- M10 = Gutes Ansehen in der Öffentlichkeit

M11 = Ärger in der abhängigen Beschäftigung

M12 = Steuerliche Vorteile

M13 = Selbst etwas Wichtiges aufbauen

M14 = Nicht für andere, sondern für sich selbst arbeiten

M15 = Macht und Einfluß gewinnen

M16 = Etwas Dauerhaftes schaffen

M17 = Die Höhe des Einkommens selbst bestimmen

M18 = In einer Einheit arbeiten, die man von Anfang an vollkommen überblickt
- M19 = Möglichkeit, mit Ehepartner/Familie zusammenzuarbeiten

M20 = Gewisse Abenteuerlust

M21 = Eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen

M22 = Mehr Kontakte zu Menschen haben

M23 = Eine erfolgreiche Organisation aufbauen

M24 = Die Arbeit machen können, die man will

M25 = Positive Beispiele von Selbständigkeit bei Verwandten/Bekannten

Befragten ist das Durchsetzen eigener Ideen (M02) nicht so relevant wie bei den Befragten der anderen Länder. Ein weiteres Motiv, das in die gleiche Richtung weist (M14 = „Nicht für andere, sondern für sich selbst zu arbeiten“), rangiert allerdings nur in vier Ländern auf einem der ersten fünf Ränge. Relative Einigkeit besteht in bezug auf den „Aufbauwillen“. Die Motive M13 = „Selbst etwas Wichtiges aufbauen“ und M23 = „Eine erfolgreiche Organisation aufbauen“, die dies ausdrücken, nehmen meistens einen dritten, vierten oder fünften Rang ein. In Malaysia rangiert M23 sogar auf Platz eins.

Finanzielle Aspekte wie etwa M03 = „Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit“, M06 = „Streben nach höherem Einkommen“ oder M08 = „Erreichung eines leistungsgerechten Einkommens“ wirken in den verschiedenen Ländern unterschiedlich als Motive. In Frankreich und den Niederlanden spielen sie keine so bedeutende Rolle, während sie bspw. in Malaysia auf dem dritten Rang zu finden sind. In Polen, Schweden und UK sind sie auf dem vierten, in Singapur auf dem fünften Rang angesiedelt und sind demnach auch hier relativ motivierend im Hinblick auf eine eigene Unternehmensgründung. Das einzige Motiv, das nicht in eine der bisher genannten Motivgruppen einzuordnen ist, ist M22 = „Mehr Kontakte zu Menschen haben“, das in Schweden einen vierten Platz einnimmt. Weitere länderspezifische Ausreißer sind auf den ersten fünf Rängen der bedeutenden Motive nicht auszumachen.

Insgesamt betrachtet existieren also keine großen länderspezifischen Unterschiede bezüglich des gesellschaftlichen Motivationsklimas, gemessen an der Bedeutung, die einzelnen Motiven durch Studierende zukommt.

Erhärtet wird dieses Ergebnis noch, wenn man in einem weiteren Schritt diejenigen Motive genauer betrachtet, die auf den unteren Plätzen rangieren und somit eher unbedeutend sind. Ganz eindeutig spielt die Familientradition (M05) länderübergreifend die geringste Rolle bei einer Unternehmensgründung. Lediglich in Schweden rangiert sie ausnahmsweise auf dem vorletzten Platz, ansonsten besitzt sie stets den niedrigsten Durchschnittswert (z.T. zusammen mit einem weiteren Motiv). Auf den Rängen 21 bis 24 finden sich in unterschiedlicher Reihenfolge im großen und ganzen sechs weitere Motive. Weitgehend von geringer Bedeutung ist demnach die Möglichkeit, mit dem Ehepartner/der Familie zusammenzuarbeiten (M19), ein Motiv, das oft neben M05 auf dem letzten Platz zu finden ist, in jedem Land aber mindestens unter den letzten drei Plätzen rangiert. In allen Ländern wird auch dem Motiv „Steuerliche Vorteile“ (M12) auf den Rängen 21 bis 24 (Ausnahme Deutschland, hier Rang 19) recht wenig Bedeutung beigemessen, ein Hinweis darauf, daß solche Vorteile nicht empfunden werden bzw. nicht existieren.

In Deutschland, den Niederlanden, Singapur, UK und den USA werden zudem arbeitsmarkt- und konjunkturbedingte Gründe (M09) auf den Plätzen 21 bzw. 22 als weniger bedeutend empfunden.

In jeweils drei Ländern liegen die Motive M10 = „Gutes Ansehen in der Öffentlichkeit“, M11 = „Ärger in abhängiger Beschäftigung“ und M25 = „Positive Beispiele von Selbständigkeit bei Verwandten/Bekannten“ auf einem der untersten Plätze. Bei allen drei Motiven ist es einerseits möglich, daß der jeweilige Sachverhalt nicht erfüllt ist, das Ansehen in der Öffentlichkeit wird also bspw. gar nicht als gut empfunden oder es gibt/gab keinen Ärger in der abhängigen Beschäftigung. Andererseits kann es auch sein, daß trotz Vorliegen des Aspektes kaum eine Motivation davon in Richtung auf eine Unternehmensgründung ausgeht.

Alle bisher nicht genannten Motive, wie bspw. M07 = „Geldanlage“, M15 = „Macht und Einfluß gewinnen“ oder auch M20 = „gewisse Abenteuerlust“ liegen in unterschiedlicher Reihenfolge in den verschiedenen Ländern auf den mittleren Plätzen.

Interessante Ergebnisse bringt auch die nähere Betrachtung der Vorbehalte gegenüber einer Unternehmensgründung. Tabelle 31 stellt überblicksartig wiederum die jeweils fünf wichtigsten und die fünf unwichtigsten Vorbehalte dar.

Unabhängig davon, in welchem der neun Länder nach den Vorbehalten⁵⁷⁶ gegenüber einer Gründung gefragt wurde, stehen zwei Aspekte ganz oben in der Bedeutung: V10 = „kein Startkapital vorhanden“ und V01 = „zu hohes Risiko“. Nicht über (genügend) Startkapital zu verfügen, ist jeweils, evtl. zusammen mit einem weiteren Vorbehalt, der Hauptgrund, der gegen eine Unternehmensgründung spricht (Ausnahme Niederlande und Deutschland, hier Rang 2). Auch hier gilt es zu beachten, daß der Rang 1 mit sehr unterschiedlichen Mittelwerten⁵⁷⁷ einhergeht, so reicht er von 3,6 in Singapur bis 2,7 in den USA. Kaum weniger hemmend scheint sich das zu hohe Risiko einer Gründung auszuwirken; lediglich in Malaysia liegt dieser Aspekt erst auf dem dritten Platz, ansonsten nimmt er Rang 1 bzw. 2 ein. In Malaysia spielt das gute Gehalt in der bisherigen Stellung (V09) eine etwas stärkere Rolle. Auch in den anderen Ländern ist dies bedeutend, liegt dieser Grund doch in der Mehrzahl der untersuchten Länder auf einem zweiten oder dritten Rang. Nur in Schweden und Frankreich (jeweils Rang 7) sowie in Deutschland (Rang 8) spricht das gute Gehalt in der abhängigen Beschäftigung nicht so offensichtlich gegen eine eigene Selbst-

⁵⁷⁶ Bei der Befragung der deutschen Studierenden an der European Business School in Oestrich-Winkel wurden die beiden Vorbehalte V25 = „Langfristige und komplizierte Genehmigungsverfahren“ sowie V26 = „Negatives Image bei Scheitern“ nicht beurteilt.

⁵⁷⁷ Die genauen Werte sind in Tabelle 14 enthalten.

Tabelle 31: Vergleich der Vorbehalte auf Rang 1 bis 5 und auf Rang 22 bis 26

Rang	Land							
	Deutschland ^{a)}	Frankreich	Malaysia	Niederlande	Polen	Schweden	Singapur	USA
1	01 ^{b)}	10	09; 10	01	10	10	10	10; 01
2	10	01	–	06; 10; 09	01	01	01	–
3	06	17	01	–	18; 09; 13	13; 06; 18	09	09
4	20	20; 05	06	–	–	–	06	06
5	05; 07; 08	–	11; 12	18; 17	–	–	18; 13	13
22	(Rang 21 ¹⁾ 14	–	–	(Rang 21 ¹⁾ 16; 23; 24; 04	–	–	–	–
23	(Rang 22 ¹⁾ 24; 23	24	24; 26; 14	–	14; 23; 11	14	19; 23; 24	24
24	21	23	–	–	–	23	–	23; 21
25	Es wurden nur 24 Vorbehalte beurteilt	14	–	–	–	24	–	–
26		21	21	21; 14	21	21	14	14

a) Die letzten beiden Vorbehalte (V25, V26) standen bei der Befragung in Deutschland nicht zur Beurteilung an.
b) Die Zahlen beziehen sich jeweils auf die Vorbehalte; 01 bedeutet also V01 = „Zu hohes Risiko“.

- V01 = Zu hohes Risiko

V02 = Mehrarbeit gegenüber unselbständiger Arbeit

V03 = Keine geregelte Arbeitszeit

V04 = Politische Entwicklung

V05 = Steuerliche Belastung

V06 = Gute Karrieremöglichkeit in unselbständiger Beschäftigung

V07 = Probleme mit Arbeitnehmern

V08 = Unbefriedigende Alterssicherung

V09 = Gutes Gehalt in bisheriger Stellung

V10 = Kein Startkapital
- V11 = Konkurrenzklause im Anstellungsvertrag

V12 = nur Spezialkenntnisse, keine kaufm. und/oder Managementenerfahrung

V13 = Ungleichmäßiges Einkommen

V14 = Negatives Unternehmerimage in der Öffentlichkeit

V15 = Bin nicht der Typ des selbständigen Unternehmens

V16 = Mein Verständnis dafür bei Ehepartner/in bzw. Familie

V17 = kaum Trennung von Arbeits- und Privatleben möglich
- V18 = Höherer Streß und Leistungsdruck

V19 = Unternehmer muß auch viel Uninteressantes tun

V20 = In möglichen Branchen zu wenig Wachstum

V21 = Bin evtl. schon zu alt

V22 = Selbständigkeit bringt viel Unruhe ins Leben

V23 = Schlechte Erfahrungen in früherer Selbständigkeit

V24 = Negative Beispiele bei Verwandten/Bekannten

V25 = Langfristige und komplizierte Genehmigungsverfahren

V26 = Negatives Image bei Scheitern

ständigkeit. Ähnlich verhält es sich mit V13 = „Ungleichmäßiges Einkommen“. In Polen, Schweden, Singapur, UK und USA rangiert dieser Vorbehalt auf Platz drei, vier oder fünf. Gute Karrieremöglichkeiten in einer unselbstständigen Beschäftigung (V06) scheinen ebenfalls viele Befragte von der Selbstständigkeit abzuhalten; nur in Frankreich, Polen und im Vereinigten Königreich ist dieser Vorbehalt nicht einer der ersten vier Gründe gegen eine Unternehmensgründung. V18 = „Höherer Streß und Leistungsdruck“ spielt in fünf Ländern (Niederlande, Polen, Schweden, Singapur, UK) eine relativ wichtige Rolle.

Insgesamt betrachtet heben sich Frankreich und Deutschland an dieser Stelle etwas von den anderen Ländern ab. Lediglich bezüglich V01 und V10 besteht Einigkeit. Ansonsten sprechen für die in diesen Ländern befragten Studierenden andere Aspekte gegen eine Gründung: In Frankreich ist die kaum mögliche Trennung von Arbeits- und Privatleben (V17) im Falle der Selbstständigkeit auch ausschlaggebend; ein Grund, der sonst nur noch in den Niederlanden auf dem fünften Platz liegt. Ausschließlich in Frankreich und Deutschland scheinen die „steuerliche Belastung“ (V05) und das in den „möglichen Branchen zu geringe Wachstum“ (V20) eine Gründung eher zu verhindern. Die deutschen Studierenden sehen als einzige in den „Problemen mit Arbeitnehmern“ (V07) und in der „unbefriedigenden Alterssicherung“ (V08) relativ wichtige Aspekte, die sie von einer Unternehmensgründung abhalten. Weitere Abweichungen existieren in Malaysia. Eine Konkurrenzklausel im Anstellungsvertrag (V11) stellt hier offensichtlich ein relativ wichtiges Problem dar (Rang 5). Malaysia ist zudem das einzige Land, in dem die Befragten auf einem recht hohen Rang einräumen, nur Spezialkenntnisse zu besitzen, einhergehend mit einem Mangel an kaufmännischer und/oder Management-Erfahrung (V12).

Die Vorbehalte, die bei der Entscheidung gegen eine Gründung eine geringere Rolle spielen (Ränge 22 bis 26), sind in allen Ländern weitgehend die gleichen. Fast ausnahmslos liegt V21 = „Bin evtl. schon zu alt“ an letzter Stelle. Dies dürfte allerdings hauptsächlich daran liegen, daß die Befragten in der Tat noch relativ jung sind, handelt es sich doch ausschließlich um Studierende. Ebenfalls eher unbedeutend ist ein „Negatives Unternehmerimage in der Öffentlichkeit“ (V14). Wie schon bei der Positivformulierung kann dies zum einen am Image selbst liegen, das gar nicht als negativ empfunden wird, zum anderen ist auch ein „über dem negativen Image Stehen“ der Befragten denkbar. Weiterhin sind auch schlechte Erfahrungen in früherer Selbstständigkeit länderunabhängig kein großes Hemmnis in bezug auf eine Unternehmensgründung. Hier ist noch besonders interessant die Unterscheidung in Personen, die schon einmal selbständig waren bzw. zum Befragungszeitpunkt selbständig sind und in solche, die noch keine eigenen Erfahrungen mit der Selbstständigkeit haben. Hier zeigt sich nämlich fast ausnahmslos: Diejenigen, die schon selbständig waren, bewerten den

Vorbehalt V23 = „Schlechte Erfahrungen in früherer Selbständigkeit“ niedriger, als diejenigen, die zum Befragungszeitpunkt selbständig sind und als diejenigen, die noch gar keine eigenen Erfahrungen auf diesem Gebiet haben. Lediglich im Vereinigten Königreich messen die Befragten, die zu einem früheren Zeitpunkt selbständig waren, diesem Vorbehalt eine größere Bedeutung zu als die anderen. In den meisten Ländern ist dieser insgesamt gesehen eher nicht bedeutende Vorbehalt noch von etwas größerer Relevanz für die momentan selbständigen Befragten. Erklären läßt sich das damit, daß diese Personen ganz aktuell alle Nachteile/negativen Auswirkungen einer Selbständigkeit erfahren, diese negative Seite ist ihnen gerade präsent. Diejenigen, die selbständig waren, es aber nicht mehr sind, neigen eventuell zu einem „Verklären“ der Situation, wie es manchmal in der Natur des Menschen liegt; die vergleichsweise niedrigen Durchschnittswerte dieser Gruppe bei V23 sind die Folge.

Negative Beispiele bei Verwandten/Bekannten (V24) liegen entweder nicht vor oder aber sie haben keine abschreckende Wirkung auf die Befragten. Dies läßt sich ableiten aus dem niedrigen Rang, den dieser Vorbehalt in allen untersuchten Ländern (Ausnahme Polen) einnimmt.

Die übrigen, nicht genannten Vorbehalte (z.B. V03 = „keine geregelte Arbeitszeit“, V15 = „Bin nicht der Typ des selbständigen Unternehmers“ oder V25 = „langfristige und komplizierte Genehmigungsverfahren“) sind zumeist im mittleren Bereich angesiedelt, wenn auch in jedem Land in anderer Reihenfolge.

Als Fazit des Vergleichs der Motive und Vorbehalte gegenüber der unternehmerischen Selbständigkeit bleibt festzuhalten: Auf der einen Seite gibt es unabhängig vom jeweils betrachteten Land bestimmte Kernmotive, die bei der Entscheidung zur Gründung einer selbständigen Existenz eine vergleichsweise große Rolle spielen. Auf der anderen Seiten existieren ebenso länderübergreifend einige Kernvorbehalte gegenüber einer Gründung. Tragende Motive für eine Gründung sind insbesondere selbstbestimmtes Arbeiten (M02, M01, M24), Aufbauwille (M13, M23) und teilweise finanzielle Aspekte (M03, M06, M08). Gegen eine Gründung spricht aus Sicht der befragten Studierenden das Fehlen von Startkapital (V10), ein zu hohes Risiko (V01), finanzielle Aspekte (V09, V13), gute Karrieremöglichkeiten in einer unselbständigen Beschäftigung (V06) sowie der höhere Streß und Leistungsdruck (V18).

Expertengespräche/Literaturanalyse⁵⁷⁸

Im Rahmen der Expertengespräche waren die Interviewten u.a. aufgefordert, mögliche Motive oder Vorbehalte zu benennen.⁵⁷⁹ Da es sich im Gegensatz zur Studierendenbefragung um eine ungestützte⁵⁸⁰ offene Befra-

gung handelte, wurden „unwichtige“ Motive hier nicht genannt bzw. beurteilt.⁵⁸¹ Ein „eins-zu-eins-Vergleich“ kann folglich nicht stattfinden. Dennoch kann schon an dieser Stelle festgehalten werden: Die Ergebnisse der Expertengespräche bzw. der Literaturanalyse, die in einzelnen Ländern durchgeführt wurden, unterstützen die oben dargestellten Schlußfolgerungen aus den Studierendenbefragungen weitgehend.

Die *deutschen* Experten haben eine Vielzahl an Motiven benannt. Auffällig ist die fast ausnahmslose Nennung der bestehenden oder drohenden Arbeitslosigkeit. Auch werden Selbstverwirklichung und Eigenverantwortlichkeit in der Arbeit als starke Antriebsfedern genannt. Am Rande motivierend, aber weniger wichtig, ist die Erzielung eines höheren Einkommens. Stärker ist nach Einschätzung der Experten das Motiv ausgeprägt, eigene Ideen zu verwirklichen oder etwas besser machen zu wollen als in der bisherigen abhängigen Beschäftigung. Auch die Perspektivlosigkeit in der bisherigen abhängigen Beschäftigung kann entsprechend der Expertenmeinung stark in Richtung Selbständigkeit motivieren. Als starker Vorbehalt wurde von den Experten das hohe Risiko angesprochen. Zudem wurde die deutsche „Absicherungsmentalität“ genannt, ein Vorbehalt, der auch bei den Studierenden (V08 unbefriedigende Altersvorsicherung) einen relativ hohen Rang einnimmt.

Eine Untersuchung des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn kommt zu ähnlichen Ergebnissen.⁵⁸² Bei Mehrfachnennung gaben hier 57,7% als Motiv Eigenverantwortung/Unabhängigkeit und 38,0% drohende Arbeitslosigkeit an. Die Erwartung eines höheren Einkommens u.ä. war immerhin für jeden Vierten ein Grund für den Schritt in die Selbständigkeit. Das Erreichen von Unabhängigkeit und das Schaffen eines eigenen Arbeitsplatzes waren die wichtigsten Ziele der Unternehmensgründung, die Gründer bei einer Untersuchung des *bifego e. V.* 1996 benannten.⁵⁸³ Auch mehrere Studien unter der Leitung von *Sternberg* kommen zu dem Ergebnis, das Streben nach Unabhängigkeit ist eines der stärksten Motive für eine Unternehmensgründung.⁵⁸⁴ Bezüglich des Aspektes „(drohende) Arbeitslosigkeit“

⁵⁷⁸ Für einen länderübergreifenden Vergleich siehe u.a. Scheinberg/MacMillan, Country Study und Alänge/Scheinberg, Swedish Entrepreneurship.

⁵⁷⁹ Nicht in allen Ländern haben sich die Experten auch entsprechend geäußert.

⁵⁸⁰ „ungestützt“ bedeutet, es wurde keine Motiveliste vorgelegt.

⁵⁸¹ Die Experten haben lediglich einzelne Motive benannt, diese aber im weiteren keiner Beurteilung unterzogen. Allein die Nennung eines möglichen Motivs wird hier gleichgesetzt mit einer bestimmten Wichtigkeit.

⁵⁸² Zitiert in BMWi, Starthilfe, 3.

⁵⁸³ Vgl. Klandt/Brüning, Wirkungsstudie, 47.

⁵⁸⁴ Vgl. Behrendt, Wirkungsanalyse; Seeger, Ex-Post-Bewertung; Sternberg, Instrument; Tamásy, Ostdeutschland.

liegt ein interessantes Forschungsergebnis von *Galais*⁵⁸⁵ vor, wonach fast die Hälfte der ostdeutschen aber nicht einmal ein Zehntel der westdeutschen Gründer dies als Beweggrund für ihre Gründung angaben.

In den *Niederlanden* wird die Experten-Rankingliste der Motive angeführt von der Aussage, „unabhängig“ zu arbeiten und durch die Selbständigkeit „eigene Ideen durchsetzen“ zu können.

Bei den Vorbehalten stehen die „Angst vor dem Mißerfolg“ verbunden mit einem zu „hohen Risiko“ und einem „fehlenden Anfangskapital“ im Vordergrund.

Tabelle 32

Motive und Vorbehalte niederländischer (potentieller) Unternehmensgründer nach Meinung der Experten

Motive	Anzahl Nennungen	Vorbehalte	Anzahl Nennungen
Unabhängigkeit	10	Angst vor Mißerfolg	7
Individualität, Kreativität, Selbstverwirklichung	8	zu großes Risiko	5
Gute Idee oder gutes Produkt	5	Unsicherheit über eigene Fähigkeiten	4
Eigenen Betrieb auf eigene Verantwortung führen	4	Anfangskapital fehlt	4
Mögliche Existenz einer Marktnische	3	Angst vor Konkurrenz	2
Besseres Einkommen	2	Unsicherheit über Marktnachfrage	1
Unzufrieden im Angestelltenverhältnis	2	Steuern	1
Weiterarbeiten im gleichen Beruf im Fall des Konkurses des vorigen Arbeitgebers	1	Bürokratie	1
Familienbetrieb	1	Fehlende Unterstützung der Familie	1
Arbeitslosigkeit	1		

⁵⁸⁵ Vgl. Galais, Beweggründe, 85.

Die in den Befragungen genannten Motive stehen auch mit denen in der Literatur genannten in Einklang. So werden „Unabhängigkeit“ und „Selbstverwirklichung“ als Hauptmotive angegeben. Der Wunsch nach einem höheren Einkommen wird in der Literatur ebenfalls als ein eher weniger wichtiges Antriebsmotiv eingestuft.⁵⁸⁶

Auch die in der Befragung herausgestellten Vorbehalte decken sich zum größten Teil mit denen in der Literatur. Am häufigsten wird hier die „Unsicherheit über eigene Fähigkeiten“ im Zusammenhang mit „einem zu großen Risiko“ und der „Angst zu Versagen“ genannt. Danach folgen „bürokratische Gänge“, die der holländische, potentielle Gründer scheut, gefolgt von „Angst vor zu hartem Wettbewerb“ und „Unsicherheit über die Marktnachfrage“. Interessanterweise wird abweichend von den Ergebnissen der Primärbefragungen die „Unsicherheit über die Anfangsfinanzierung“ oder das „Startkapital“ in der analysierten Literatur als ein eher weniger wichtiger Vorbehalt genannt.⁵⁸⁷

Auch für das *Vereinigte Königreich* wurden Expertengespräche zur Thematik geführt und Literaturanalysen durchgeführt.

Diese Ergebnisse der Expertengespräche bestätigen die in der Literatur häufig zitierte Rangfolge und stimmen auch weitgehend mit denen der Studierendenbefragung überein:

Die bedeutendsten Antriebsmotive zur Gründung sind Entscheidungsfreiheit und Unabhängigkeit. Das Bedürfnis nach Selbstbestimmung und freier Entfaltung der Persönlichkeit scheint dem potentiellen Gründer inhärent zu sein.

⁵⁸⁶ Vgl. de Lind van Wijngaarden, Start-ups, 18 sowie OECD, Netherlands 1997–1998, 111.

⁵⁸⁷ Vgl. de Lind van Wijngaarden, Start-ups, 19.

Tabelle 33

**Motive und Vorbehalte (potentieller) Unternehmensgründer im UK
nach Meinung der Experten**

Motive	Anzahl	Vorbehalte	Anzahl
Freiheit, Unabhängigkeit	8	Geld, Cash Flow, Finanzen	6
eigener Chef sein, eigenes Leben kontrollieren	5	Mangel an Fähigkeiten	4
Geld verdienen	5	kein Entrepreneur zu sein	2
Kreativität, Flexibilität	4	Steuern	2
Lebensqualität, Selbstwertgefühl	2	Banken, Rechnungen, Löhne	(je) 1
Unzufriedenheit im bisherigen Job	1	Planung, Risiko, unregelmäßiges Einkommen	(je) 1
Arbeitslosigkeit	1	Unfrieden zu Hause	1
kein Fortschritt als Angestellter möglich	1	Mangel an Glaubwürdigkeit, Ideen, Erfahrung und Ressourcen	(je) 1
uneinstellbar zu sein	1	lange Arbeitszeit	1

Die Studie von Birley und Westhead von 1994 beschreibt ähnliche Motive:

Tabelle 34

Reasons for Starting a Business

Antworten	Anteil
Freiheit/Unabhängigkeit	62,9%
Nutzung einer Marktchance	62,7%
Kontrolle über eigene Zeit	60,2%
Geld	39,1%

Quelle: Birley/Westhead, Taxonomy.

Bezüglich der Vorbehalte steht auch nach dem Bericht des „European Observatory 1996“ das fehlende Startkapital an erster Stelle:

Tabelle 35

Causes of Deciding not to Set Up in Business

Antworten	Anteil
Finanzierung finden	62,5 %
Gebäude & Grundstücke finden	25,0 %
Kunden finden	20,0 %
Staatliche Förderung	16,0 %
Bessere Wirtschaftslage	16,0 %
Vertrauen in die Idee	9,0 %
Unterstützung von der Familie	5,0 %
Partner finden	5,0 %
Arbeitslosenunterstützung	2,5 %
Andere Gründe	9,5 %

Quelle: The European Observatory for SMEs 1996.

Auch die Experten in *Singapur* betrachten als Hauptmotive für die Unternehmensgründung, sein eigener Chef zu sein und den Traum der Eigenständigkeit zu erfüllen. Genauso wichtig sei aber die eindeutige Verbesserung der Absatzbedingungen. Gegen eine Gründung einer kleinen Unternehmung steht nach Aussage mehrerer Gründungshelfer, daß eine untere und auch mittlere Gesellschaftsschicht in *Singapur* nicht erwünscht ist. Auch dürfte die Angst vor dem sehr negativen Ansehen bei einem Scheitern des Vorhabens abschrecken.

In *Malaysia* konnten keine Ergebnisse der Expertengespräche zu den Motiven der Selbständigkeit ermittelt werden. Vorbehalte werden aber auch hier bezüglich der Finanzierung gesehen. Das Finanzierungsproblem wird auf ein vorwiegend konservatives und sehr bürokratisches Verhalten der Banken zurückgeführt. Die Beschaffung von Startkapital zur Gründungsfiananzierung wird als ein Hauptproblem genannt.

6.4.2 Konjunkturelle Lage

Auch wenn der Zusammenhang zwischen konjunktureller Lage einerseits und Gründungsgeschehen andererseits letztlich empirisch noch nicht einwandfrei nachgewiesen werden konnte, erfolgt an dieser Stelle eine Darstel-

lung dieses Umfeldobjekts.⁵⁸⁸ Wie schon in *Kapitel 3.4.2* ausgeführt, läßt sich die konjunkturelle Lage eines Landes anhand zahlreicher Indikatoren beschreiben. Aus pragmatischen Gründen mußte eine Auswahl getroffen werden, die einerseits aussagekräftig ist und andererseits den Rahmen einer Diplomarbeit nicht sprengt. So wurden die in *Kapitel 3.4.2* aufgeführten Indikatoren ausgewählt.

Bevor nun ein länderspezifischer Vergleich der einzelnen Indikatoren erfolgt, wird zunächst die konjunkturelle Entwicklung der letzten Jahre für jedes Land knapp dargestellt, um so bereits einen qualitativen Eindruck davon zu vermitteln, wie unterschiedlich oder ähnlich sich die betrachteten Länder in bezug auf diesen Aspekt des Gründungskontextes sind.

In *Deutschland* durchlief die wirtschaftliche Entwicklung in den Jahren 1985 bis 1993 einen Konjunkturzyklus. Der Höhepunkt des letzten Aufschwungs war hier 1990 erreicht; die jährliche Zuwachsrates des BIP lag bei 5,7%, also relativ hoch. Die Rezession erreichte in Deutschland 1993 ihren Tiefstand; das BIP ging um 1,2% zurück.

Die danach einsetzende wirtschaftliche Erholung verläuft nur äußerst zögerlich. Insbesondere auf dem Arbeitsmarkt, der bereits seit den 70er Jahren rückläufig ist, stellt sich keine Erholung ein. Seit 1992 steigt die Arbeitslosenquote weiterhin kontinuierlich an und ist momentan auf dem höchsten Niveau der Nachkriegszeit.

In *Frankreich* befand man sich zu Beginn der 90er Jahre am Anfang einer Rezession, deren Talsohle 1993 mit einem Rückgang des realen BIP erreicht wurde. Diese Entwicklung ist in Zusammenhang mit einem hohen Zinsniveau, einem Rückgang der Investitionen der Unternehmen⁵⁸⁹ und der rückläufigen Entwicklung des Exportmarktes 1993⁵⁹⁰ zu sehen. Als Folge dieser Entwicklung stieg auch die Arbeitslosenquote.

Nach einem kurzen Aufschwung 1994 war seitdem wieder eine rückläufige konjunkturelle Entwicklung festzustellen. Als Gründe hierfür wurden die rückläufige Exportnachfrage und die Konsolidierungsmaßnahmen französischer Regierungen in Zusammenhang mit der Europäischen Währungsunion gesehen.

In den *Niederlanden* gestaltete sich die wirtschaftliche Lage in den siebziger Jahren und auch noch Anfang der achtziger Jahre, geprägt durch un-

⁵⁸⁸ So konnte bspw. in der GEM-Studie zwar jeweils ein Zusammenhang zwischen der dort ermittelten Gründungsquote einerseits und dem BIP-Wachstum bzw. der Erwerbstätigenquote andererseits festgestellt werden, signifikant sind die Zusammenhänge allerdings nicht, was mit der geringen Fallzahl von jeweils neun Ländern begründet wird. Vgl. Sternberg, Länderbericht Deutschland, 163 ff.

⁵⁸⁹ Vgl. OECD, France 1994, 19.

⁵⁹⁰ Vgl. OECD, France 1995, 13.

ausgenutzte Kapazitäten, ein hohes Haushaltsdefizit und hohe Arbeitslosigkeit, deutlich schlechter als in anderen europäischen Ländern. Sie verlangte nach wirtschaftspolitischer Änderung.

Im Jahre 1982 begann die politische Reorientierung, die von der globalen Nachfragesteuerung hin zu einer mehr angebotsorientierten Wirtschaftspolitik führte. Angestrebt wurden steuerliche Veränderungen, ein stabiler Wechselkurs gegenüber der DM, eine komplette Neugestaltung des Sozialversicherungssystems sowie eine Reform des öffentlichen Regulierungsapparates.

Wichtiges Element dieser neuen Wirtschaftsstrategie war das sog. „Wassenaar Abkommen“, ein Abkommen zwischen Arbeitgebern und Gewerkschaften, das eine Mäßigung der Löhne in Verbindung mit einer Verkürzung der Arbeitszeiten beinhaltete. Dadurch wurden allgemeine Richtlinien geschaffen, während die eigentlichen Lohnverhandlungen in den einzelnen Sektoren stattfanden. Auf diesem Weg wurde eine Erweiterung der Flexibilität des Arbeitsmarktes erreicht.

Die Mäßigung der Lohnkosten wurde durch Kürzungen in der Sozialversicherung, einer Reduzierung der Mindestlöhne und niedrigere Steuern stark von der niederländischen Regierung unterstützt.

Mit Erfolg hat diese progressive Methode auf den öffentlichen Haushalt, das Preisniveau und den Privatkonsum sowie die internationale Wettbewerbsfähigkeit gewirkt und hohe Profitabilität, einen Anstieg der Investitions- und Exporttätigkeit und eine rasche Schaffung von Arbeitsplätzen in Gang gesetzt.

Steuererleichterungen haben dabei die Arbeitskosten und Wettbewerbsverzerrungen verringert sowie die Änderungen der Löhne akzeptabler gemacht. Die Arbeitsnachfrage wurde gesteigert und es fand eine Substitution von Arbeit durch Kapital statt.⁵⁹¹

Die jüngsten Ergebnisse der holländischen Wirtschaft, die sich äußerst positiv, vor allem in bezug auf das Wirtschaftswachstum und die Schaffung von Arbeitsplätzen entwickelt, haben über Jahre viel Aufmerksamkeit erlangt und werden als „The Dutch Model“ bezeichnet.

Die *schwedische* Wirtschaft gelangt nach dem Aufstieg aus der Rezession der Jahre 1991 bis 1993, der tiefsten und längsten seit der Wirtschaftskrise in den 30er Jahren, inzwischen wieder ins Gleichgewicht.⁵⁹²

Im Vergleich mit den anderen OECD-Ländern ergriff die schwedische Regierung die umfassendsten Maßnahmen zur Konsolidierung des Haus-

⁵⁹¹ Vgl. OECD, Netherlands 1997–1998, 4–6.

⁵⁹² Vgl. Lachman, Challenges, 1.

halts mit dem Resultat eines entscheidend verringerten Haushaltsdefizits und einer geringeren Staatsverschuldung. Schweden verzeichnet hohe Zuwächse in Export und Investitionen einhergehend mit niedriger Inflation, festeren Wechselkursen und sinkenden Zinsen.⁵⁹³ Schweden sieht sich jedoch weiterhin mit einer hohen Arbeitslosigkeit konfrontiert.⁵⁹⁴

Im *Vereinigten Königreich* herrschte Anfang der 80er Jahre eine Rezession, die einherging mit einer hohen Inflationsrate, einem hohen Zinsniveau und sinkender Beschäftigung. Im Verlaufe der 80er erholte sich die Wirtschaft wieder, um Anfang der 90er erneut einen ähnlichen Einbruch zu erleben. Doch auch diese negative Entwicklung war nur von kurzer Dauer.

Die Wirtschaftslage in *Polen* kann zum Untersuchungszeitpunkt als verhältnismäßig gut bezeichnet werden. Die Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts blieb in den letzten Jahren auf einem relativ hohen Niveau. In den ersten Jahren des Transformationsprozesses (1990–1991) traten aber negative Wachstumsraten auf. Das Realeinkommen ist in den letzten Jahren gestiegen. Eine negative Auswirkung auf die konjunkturelle Lage hatten allerdings die recht hohe Inflationsrate, die im Jahr 1996 das erste Mal während des Transformationsprozesses der polnischen Wirtschaft auf ein Niveau knapp unter 20% sank sowie die hohe Arbeitslosenquote. Letztere stieg von 1990 bis 1993 stetig an auf über 16%, seit 1994 ist sie wieder rückläufig und beträgt 1996 ca. 13%.

Die *USA* durchliefen im Beobachtungszeitraum 1985 bis 1997 einen Konjunkturzyklus. Der Höhepunkt der letzten wirtschaftlichen Expansion, die nach der Rezession von 1982 einsetzte, war im Jahr 1988 erreicht. Das BIP wies in dem Jahr eine Zuwachsrate von 3,8% auf, die Produktion expandierte im Jahresdurchschnitt um 4%, die Investitionen erhöhten sich um jährlich 4,8% und die Arbeitslosenquote sank auf 5,5%.⁵⁹⁵

Jedoch war der Kapazitätsüberhang auf den Arbeits- und Produktmärkten absorbiert und es wurde befürchtet, daß sich die Inflation aufgrund des starken Nachfragedrucks verstärken könnte. Zudem begannen die Preise nach 1987 zu steigen. Die Federal Reserve hob daraufhin die Zinsen an, was zu einer Dämpfung des Wirtschaftswachstums führte.

Die Invasion Kuwaits durch den Irak im August 1990 löste einen massiven Anstieg der Weltölpreise sowie einen Vertrauensschwund bei Unternehmen und Verbrauchern aus, die Inflationsrate stieg stetig. Das bereits schleppende Wirtschaftswachstum mündete in eine Rezession. 1991 wies das BIP zum einzigen Mal im Betrachtungszeitraum eine negative Wachs-

⁵⁹³ Vgl. ISA, Bericht 1997, 18 f.

⁵⁹⁴ Vgl. ISA, Bericht 1997, 18 f.

⁵⁹⁵ Vgl. OECD, States 1991, 11 ff.

tumsrate auf. Nach Beendigung des Golfkrieges 1991 setzte dann zunächst zögerlich die konjunkturelle Erholung ein. Dieser Aufschwung hält heute noch an. Im ersten Quartal 1998 betrug das reale Wachstum 4,2%. Die Arbeitslosenquote liegt zum Untersuchungszeitpunkt bei 4,5%, dem niedrigsten Stand seit 1962.⁵⁹⁶ Das Ende des Wachstums wird zum Zeitpunkt der Untersuchung allerdings von Wirtschaftsexperten angesichts der Asienkrise bereits vorhergesagt.⁵⁹⁷

Das wirtschaftliche Wachstum der *asiatischen* Länder gegenüber dem der industriellen Länder, wie z.B. der USA und der Staaten in Europa, erreicht zum Untersuchungszeitpunkt mindestens das doppelte Niveau. In den Untersuchungen von *Helliwell*⁵⁹⁸ wird deutlich, daß sich die Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts (pro Jahr) in Südostasien bis Ende der 90er Jahre auf dem Niveau von 7% bis 9% pro Jahr bewegt haben.⁵⁹⁹ Die Zusammensetzung des Bruttoinlandsprodukts von 1992 zeigt auch für *Malaysia* und *Singapur* einen Schwerpunkt wirtschaftlicher Aktivitäten im industriellen Sektor und im Dienstleistungsbereich sowie in staatlichen Aktivitäten. Die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts zeigt für Singapur und Malaysia grundsätzlich stabile Werte. Es deutet sich aber eine vorläufige Konjunkturabschwächung in Malaysia an.⁶⁰⁰

Die Entwicklung der Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts zeigt: Singapur befindet sich seit 1991/92 im stetigen Wachstum. Neuere Konjunkturberichte korrigieren jedoch den positiven Trend nach unten.⁶⁰¹ Gründe für die gegenwärtige schwache Konjunktur sind der zunehmende Wettbewerb der Nachbarländer (z.B. Malaysia und Thailand), eine nachlassende Auslandsnachfrage sowie starke Auftragseinbußen in der verarbeitenden Industrie.⁶⁰²

⁵⁹⁶ Vgl. o.V., Wachstum, 13.

⁵⁹⁷ Die USA haben rd. 65 Mrd. US-\$ in Verbindlichkeiten in Süd-Ost-Asien, Japan allein hält ca. 1/3 der amerikanischen Bundesverschuldung. Sollten Japan oder andere asiatische Länder versuchen, diese Verbindlichkeiten einzufordern, z.B. durch eine Erhöhung der Exporte, so wird erwartet, daß sich dies negativ auf das weitere Wirtschaftswachstum auswirken wird (laut Expertengespräch mit William Bygrave).

⁵⁹⁸ Vgl. Helliwell, *Economic Growth*.

⁵⁹⁹ In den konjunkturellen Betrachtungen wird die zum Zeitpunkt der Erhebung bestehende Finanzkrise Südostasiens nicht berücksichtigt, da die Auswirkungen der Krise sowohl von diversen Autoren als auch von den besuchten und befragten Gründungshelfern in Singapur und Malaysia als kurzfristig und überwindbar bewertet wurde. Vgl. dazu auch o.V., *Asian Economies*, 59 ff.

⁶⁰⁰ Vgl. Pretzell, *Wirtschaftshandbuch*, 338.

⁶⁰¹ Vgl. o.V., *Singapur Wirtschaftstrends*, 9 ff.

⁶⁰² Ebenda.

Die Inflationsrate Malaysias entwickelt sich auf einem hohem Niveau und in einem relativ einheitlichen Trend. Auffällig dagegen ist die geringe Inflationsrate Singapurs in den Jahren 1992/93, die jedoch in den weiteren Jahren wieder eine steigende Tendenz angenommen hat.

Die konjunkturellen Erwartungen Malaysias hinsichtlich der Erreichung eines „fully developed country“ verlangen eine Erhöhung des Bruttoinlandsprodukts von 54 Mrd. US-\$ im Jahr 1990 auf 336 Mrd. US-\$ im Jahr 2020.⁶⁰³ Diese Wachstumsrate erfordert ein durchschnittliches Wachstum von 7 % pro Jahr über einen Zeitraum von 30 Jahren.

Die Entwicklung der Arbeitslosenquoten zeigt seit 1993 in Singapur und Malaysia eine Annäherung auf einem sehr niedrigen Niveau zwischen 2,5 % und 3 %. Eine Begründung für die im aufgezeigten Zeitraum positive Entwicklung der Arbeitslosenquote ist sicherlich das starke Wirtschaftswachstum südostasiatischer Länder in den entsprechenden Jahren.

6.4.2.1 Bruttoinlandsprodukt⁶⁰⁴

Globale Kennzahl für die in einem Wirtschaftsgebiet in einer bestimmten Periode erbrachte wirtschaftliche Leistung und somit Maßstab für die inländische Produktionsentwicklung einer Volkswirtschaft ist das Bruttoinlandsprodukt (BIP). Dieses mißt – unter Ausschluß von Vorleistungen – die Produktion von Waren und Dienstleistungen im Inland.

Tabelle 36 gibt die Höhe des BIP in Mrd. US-\$ (zu Marktpreisen) pro Kopf an.

Da die absoluten Werte nicht unbedingt auf einen Blick eine Entwicklung erkennen lassen, sollen nun die aussagekräftigeren Wachstumsraten des BIP dargestellt werden (siehe Abbildung 11).⁶⁰⁵

Im großen und ganzen betrachtet, sind die Konjunkturverläufe der letzten Jahre der untersuchten Länder, insbesondere die der EU, relativ einheitlich. Auffällig ist an dieser Stelle die Entwicklung von Deutschland. Im Gegen-

⁶⁰³ <http://www.miti.gov.my/vision.html> (05/1998).

⁶⁰⁴ Hier, wie auch bei den meisten anderen Aspekten, die anhand von Sekundärstatistiken dargestellt werden, fällt auf, daß je nach genutzter Quelle auch unterschiedliche Daten angegeben werden. So beträgt bspw. die Inflationsrate in den Niederlanden laut OECD (Economic Outlook, Dezember 1997) im Jahre 1991 3,2 %; laut der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (Wirtschaftsdaten aktuell, Mai 1996) sollen es hingegen 4,0 % sein. Es werden in jedem Fall die OECD-Daten vorgezogen.

⁶⁰⁵ Die einzelnen Daten der Abbildung können der Tabelle 15: BIP-Wachstumsraten im Anhang entnommen werden. Dort befinden sich auch die entsprechenden Herkunftshinweise für diese und die folgenden Abbildungen bzgl. einzelner Daten, sofern sie nicht aus der angegebenen Datenhauptquelle stammen.

Tabelle 36

BIP zu Marktpreisen und lfd. Wechselkursen (pro Kopf in US-\$)

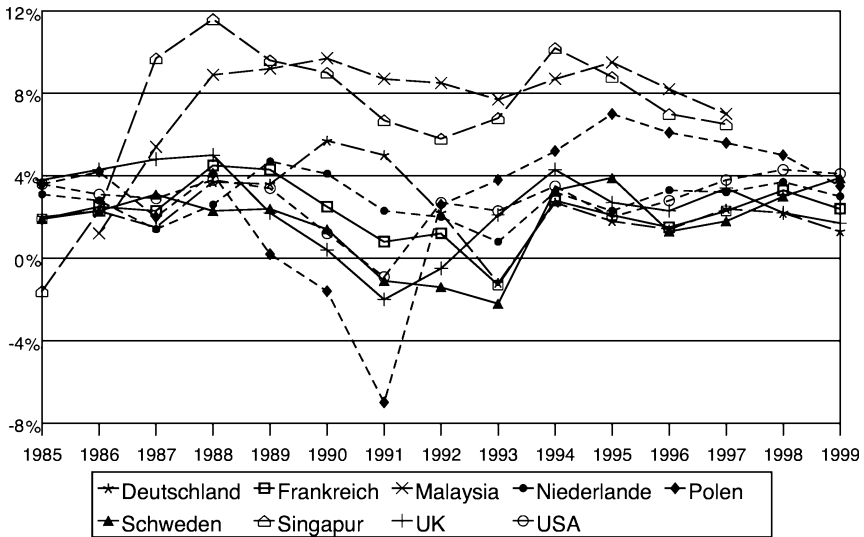
	1992	1993	1994	1995	1996	1999
Deutschland	27.592	23.537	25.133	29.542	28.738	25.700
Frankreich	23.006	21.706	22.944	26.445	26.323	23.600
Niederlande	21.102	20.211	21.733	25.597	25.511	25.000
Schweden	28.489	21.254	22.389	26.096	28.283	27.000
UK	18.027	16.279	17.468	18.777	19.621	23.900
Polen	k. A.	k. A.	k. A.	3.057	k. A.	3.900
USA	23.215	24.302	25.512	26.438	27.821	33.900
Malaysia	k. A.	k. A.	3.512	4.124	4.543	k. A.
Singapur	k. A.	k. A.	24.183	28.463	30.534	k. A.

Datenhauptquelle: OECD in Figures 1993–1998 Edition, 2000 Edition. Malaysia: Pretzell, Wirtschaftshandbuch, 337; Singapur: Pohl, Singapur, 453.

satz zu allen anderen EU-Ländern kommt es von 1989 auf 1990 zu einem Anstieg des Wachstums. Im Vereinigten Königreich hingegen setzte der Abwärtstrend aller anderen Länder sogar schon in 1989 ein und hält bis 1991 an. Die übrigen Länder der EU erreichen die Talsohle erst im Jahre 1993. Negativer Spitzenreiter ist dabei Schweden mit einem Rückgang des BIP um 2,4%. Am günstigsten sieht es, abgesehen vom Vereinigten Königreich (2,3%), zu der Zeit noch in den Niederlanden mit einem Wachstum von 0,8% aus. Nach diesem deutlichen Tiefpunkt konnten sich alle EU-Länder wieder mehr oder weniger erholen.

Berücksichtigt man in einem weiteren Schritt diejenigen Länder, die (noch) nicht der EU angehören, zeigen sich teilweise abweichende Entwicklungen. Den EU-Ländern am ähnlichsten sind hier noch die USA. In Polen wird die insgesamt betrachtet größte negative Entwicklung um –7,0% vollzogen. Nach dem Minuswachstum in den beiden ersten Jahren der Transformation verzeichnet Polen seit 1992 relativ hohe Wachstumsraten des BIP, ab 1993 liegen sie sogar höher als die der betrachteten EU-Länder sowie der USA. Der Gipfel wurde 1995 mit 7,0% erreicht.

Die „Spitzenreiter“ in bezug auf das BIP-Wachstum sind in diesem Vergleich bis 1997 eindeutig die asiatischen Länder Singapur und Malaysia. Nach vergleichsweise niedrigen, teilweise sogar negativen Zuwächsen, legen beide Länder ab 1987 kräftig zu.



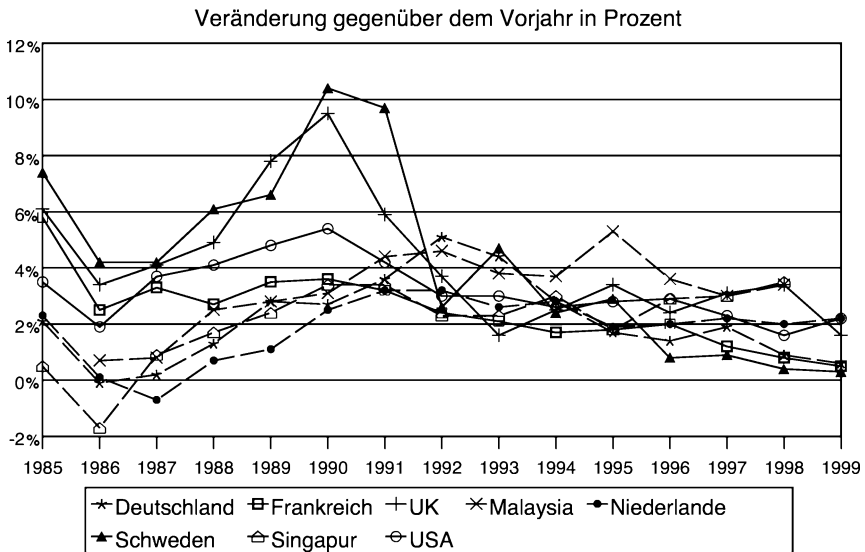
bifego-Studie 1999: Rahmenbedingungen

Datenhauptquelle: OECD, Wirtschaftsausblick, Anhang 271.

Abbildung 11: Entwicklung der BIP-Wachstumsraten bei allen untersuchten Ländern

6.4.2.2 Inflationsrate

Die höchste Inflationsrate, die negativste Entwicklung also, erfahren die meisten Länder nicht wie beim BIP-Wachstum in 1993, sondern schon in den Vorjahren. Besonders auffällig ist Frankreich, das nach einem Höchststand in 1989 von 3,6% kontinuierlich geringere Inflationsraten verzeichnet. Im Vereinigten Königreich, in Schweden, Singapur und den USA ging es anhand der Inflationsrate ab 1991 mit der Konjunktur wieder „bergauf“. Als Späentwickler hinsichtlich dieses Kriteriums erwiesen sich Deutschland, die Niederlande und Malaysia, die erst nach 1992 wieder sinkende Inflationsraten haben. In bezug auf die asiatischen Länder kann festgehalten werden, daß die Werte der Inflation denen der anderen Länder ähneln und daß Malaysia meistens eine etwas größere Inflation verzeichnet als Singapur. Auch für die USA lassen sich keine gravierenden Unterschiede zu anderen Staaten ausmachen. Polen ist in der folgenden Abbildung nicht enthalten, da diese Werte extrem von den anderen abweichen, so daß es nicht möglich ist, sie sinnvoll bei der grafischen Gestaltung zu berücksichtigen. Sie werden daher tabellarisch angeführt.



bifego-Studie 1999: Rahmenbedingungen

Datenhauptquelle: OECD, Wirtschaftsausblick, Anhang 286.

Abbildung 12: Inflationsrate

Das einzige „Ausnahmeland“ ist unter diesem Aspekt Polen. Ganz deutlich wird dies in der Zeit ab 1989, dem Jahr in dem der Transformationsprozeß beginnt. Nur langsam erholt sich die Inflationsrate und sinkt 1996 erstmals unter 20%.

Tabelle 37

Inflationsrate in Polen 1985 bis 1999

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Inflationsrate in %	15,1	17,7	25,2	60,2	251,1	585,5	70,3	43,0	35,3	32,2	27,8	19,9	14,9	11,6	7,3

6.4.2.3 Beschäftigung

Nach einer Studie des ENSR⁶⁰⁶ korreliert Arbeitslosigkeit einerseits negativ mit der Unternehmeranzahl als Folge einer Konjunkturflaute, in der

potentielle Unternehmen mit niedrigen Erträgen rechnen und unrentable Firmen schließen. Es ist aber auf der anderen Seite auch möglich, daß Arbeitslosigkeit als Antriebsfaktor für Unternehmensgründungen wirken kann: Ist die Konjunkturlage schlecht und gibt es kaum eine andere Möglichkeit, eine bezahlte Arbeit zu finden, so liegt der Gedanke an die Selbständigkeit oft nahe. Arbeitslose haben weitaus geringere Opportunitätskosten der Gründung als Beschäftigte. Denkbar ist auch eine nicht-lineare Beziehung zwischen Unternehmensgründung und Arbeitslosigkeit. Die zu erwartende positive Korrelation kehrt sich in eine negative um, sobald eine kritische Schwelle überschritten ist, bei der potentielle Unternehmer desillusioniert werden. Aber auch das Gegenteil ist möglich: Eine niedrige Arbeitslosenrate macht es aufgrund der hohen Opportunitätskosten und der Chance auf einen neuen Arbeitsplatz für Arbeitslose unattraktiv, ein Unternehmen zu gründen. Steigt die Arbeitslosigkeit an, so wird dies schwieriger, denn die Opportunitätskosten sinken.⁶⁰⁷ Obwohl die Auswirkung der Beschäftigung/Arbeitslosigkeit auf das Gründungsgeschehen nicht eindeutig ist, erfolgt an dieser Stelle eine Darstellung dieses Aspekts der Konjunktur.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die Beschäftigung einer Nation darzustellen. Um den Rahmen dieser Studie nicht zu sprengen, wird im folgenden ländervergleichend ausschließlich die *Arbeitslosenquote* als Indikator für die Beschäftigung dargestellt.

Arbeitslosenquote

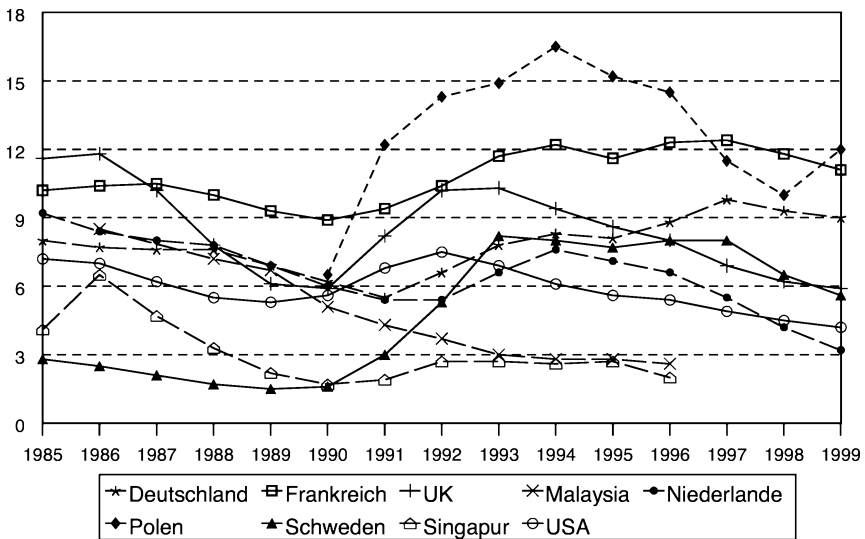
Die im folgenden dargestellten Arbeitslosenquoten der OECD-Statistik entstammen zumeist den nationalen Statistiken. In den meisten Fällen handelt es sich dabei um die als arbeitslos gemeldeten Personen.⁶⁰⁸

Auf den ersten Blick sieht es so aus, als verliefen die Kurven der Arbeitslosenquote, wenn auch auf unterschiedlichen Niveaus, recht ähnlich in den unterschiedlichen Ländern. Dies zeigt sich nicht nur bei den EU-Mitgliedern, sondern auch für die USA und die asiatischen Länder. Bei näherer Betrachtung kann man allerdings feststellen, daß es kaum zwei Kurven gibt, die tatsächlich einen gleichen Verlauf haben.

⁶⁰⁶ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 150.

⁶⁰⁷ In den Niederlanden bspw. ist ein Anstieg der Gründungsraten zu verzeichnen, *obwohl* die Konjunktur sich zur Zeit in einer guten Lage befindet und die Arbeitslosenquote relativ niedrig ist. Vgl. Meager, to self employment?, 87 ff.

⁶⁰⁸ Da die Arbeitslosenstatistik nicht in jedem Land gleich geführt wird, sei an dieser Stelle auf die Hinweise in der OECD-Veröffentlichung „Economic Outlook – Sources and Methods“ (S.13 ff.) verwiesen.



bifego-Studie 1999: Rahmenbedingungen

Datenhauptquelle: OECD, Wirtschaftsausblick, Anhang 291.

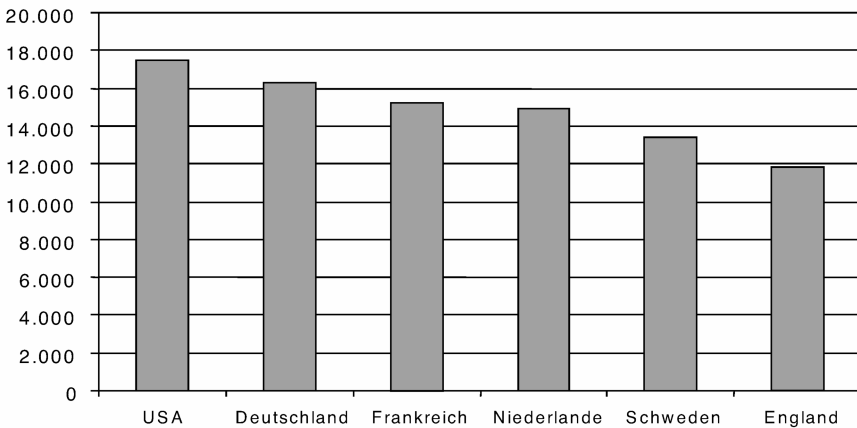
Abbildung 13: Arbeitslosenquote

Bis auf Deutschland und Frankreich, die den vorläufigen Höhepunkt 1997 erreicht haben, haben die Europäischen Staaten (einschließlich Polen) in 1993 oder 1994 am stärksten mit der Arbeitslosigkeit zu ringen, in den USA ist dies mit einer Quote von 7,5% bereits 1992 der Fall. In Singapur bzw. Malaysia nimmt der Anteil der Arbeitslosen seit 1987 fast kontinuierlich ab und beträgt in 1996 mit 2,0% bzw. 2,6% Werte, die für die anderen Nationen zur Zeit nicht erreichbar sind.

Herausragend sind die Entwicklungskurven von Schweden und Polen. Die Arbeitslosenquoten in Schweden entwickeln sich dabei im europäischen Vergleich bis 1992 am positivsten, ab 1993 übernehmen dann die Niederlande die „Führungsposition“. In Polen ist das Gegenteil der Fall. Von 1991 bis 1996 finden sich hier die höchsten Quoten der Arbeitslosigkeit; so gilt bspw. in 1994 jeder Sechste (16,5%) in Polen als arbeitslos.

6.4.2.4 Wohlstand

Neben der Arbeitslosigkeit wird unter anderem der Wohlstand eines Landes als wichtiger Einflußfaktor sowohl auf die Gründungsaktivität als



Quelle: OECD, Principaux indicateurs, 92 f.

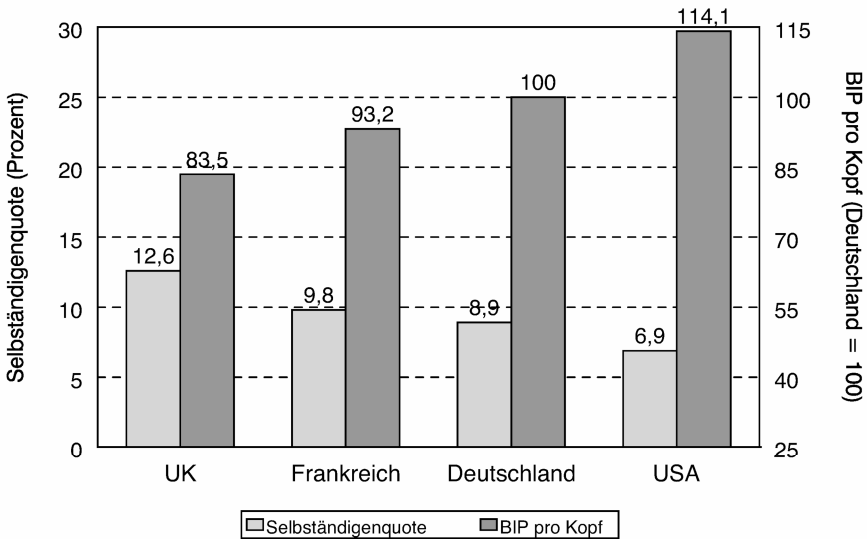
Abbildung 14: Verfügbares Pro-Kopf-Einkommen in US-\$ in 1994

auch auf den Unternehmeranteil eines Landes angesehen.⁶⁰⁹ Der Anteil der Unternehmer an der erwerbstätigen Bevölkerung ist erfahrungsgemäß geringer, je größer der Wohlstand ist. Mit dem Anstieg der Konjunktur geht eine Erhöhung des Lohnniveaus einher und oft auch ein verbessertes System der sozialen Sicherheit. Es kommt zur Abwägung der Sicherheit eines regelmäßigen Gehaltes gegen die Risiken einer Unternehmensgründung. Höhere Löhne bzw. gesamtwirtschaftlich gesehen ein höheres Pro-Kopf-Einkommen, lassen es dabei profitabler erscheinen, Lohnempfänger zu bleiben.

Der Wohlstand einer Nation läßt sich sicherlich an unterschiedlichen Aspekten festmachen. Entsprechendes Zahlenmaterial zu finden, erwies sich jedoch als außerordentlich schwierig. Als Indikator, für den zumindest bezüglich einiger Länder entsprechende Daten gefunden werden konnten, wird hier das verfügbare Pro-Kopf-Einkommen 1994 betrachtet. Für Malaysia, Singapur und Polen konnten keine Werte ermittelt werden. Die genauen Daten sowie Werte für weitere Länder können der Tabelle 18 im Anhang entnommen werden.

Das verfügbare Pro-Kopf-Einkommen reichte in den untersuchten Ländern 1994 von 11.808 US-\$ in England bis zu 17.468 US-\$ in den USA. Westdeutschland, Frankreich und die Niederlande haben mit 16.308, 15.268 und 14.888 US-\$ relativ ähnliche Werte. In Schweden ist das Pro-Kopf-Einkommen mit 13.390 US-\$ etwas niedriger. Im erweiterten internationalen

⁶⁰⁹ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 150 f.



Quellen: OECD, Weltbank, erstellt aus: KfW, Vollbeschäftigung, 20.

Abbildung 15: Selbständigenquote und BIP pro Kopf
(Durchschnittswerte 1990 bis 1997)

Vergleich zeigt sich ferner, daß in Japan und in der Schweiz mit mehr als 25.000 US-\$ ein sehr hohes jährliches verfügbares Pro-Kopf-Einkommen erzielt wird. Dennoch können auch die in der Abbildung dargestellten Länder anhand dieses Kriteriums als wohlhabend bezeichnet werden. Inwieweit dies auch für Malaysia, Singapur und Polen zutrifft, kann an dieser Stelle nicht analysiert werden. Es ist aber zu vermuten, daß diese Länder hier eher niedrigere Werte aufweisen.

Als ein weiterer Indikator für den Wohlstand kann auch das bereits oben dargestellte BIP pro Kopf angesehen werden. Die folgende Abbildung stützt die Aussage bzgl. eines geringeren Selbständigenanteil bei größerem Wohlstand, wobei die kritischen Anmerkungen bzgl. der Vergleichbarkeit der OECD-Selbständigenquoten (siehe Kapitel 6.1.2) in verschiedenen Ländern auch hier gelten.

6.4.3 Kostenaspekte

6.4.3.1 Arbeitskosten

Der Begriff „Arbeitskosten“ wird zunehmend durch den Terminus Personalkosten ersetzt. Er ist ein Sammelbegriff für alle Aufwendungen, die durch den Einsatz der menschlichen Arbeitskraft im Betrieb entstehen. Die Arbeitskosten umfassen außer den Löhnen und den Gehältern (Lohnkosten) auch die auf gesetzlichen und freiwilligen Leistungen beruhenden Sozialkosten⁶¹⁰, Zuschläge, Urlaubsgelder, Unterstützungsbeihilfen usw. (Lohnnebenkosten).⁶¹¹

Gegenstand dieses Kapitels ist zudem der gesetzliche Mindestlohn. Rechtliche Grundlagen wie bspw. Arbeitsschutzgesetze, Regelungen für den Krankheitsfall und ähnliches sowie die Rolle der Gewerkschaften werden an dieser Stelle nicht dargestellt, da sie den Rahmen dieser Studie sprengen würden.⁶¹² Es wird allerdings darauf hingewiesen, daß hier eventuell Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern existieren, die sich auch auf die Arbeitskosten auswirken können.⁶¹³

Mindestlohn

Ein für alle Branchen verbindlicher gesetzlicher Mindestlohn existiert in *Deutschland* nicht. Es gibt eine Reihe von branchenspezifischen tariflich festgelegten Mindestlöhnen.

In *Frankreich* trat bereits im Jahre 1951 ein gesetzlich garantierter und für sämtliche Branchen verbindlicher Mindestlohn, der SMIG⁶¹⁴, in Kraft. Er wird jährlich an die Preisinflation und seit 1970 auch an die Entwicklung eines Arbeiter-Stundensatzes angepaßt.

Während bei den Mittelwerten ausgezahlter Löhne und Gehälter ein gewisses Wachstum festzustellen ist, stagniert der Mindestlohn seit 1984 weitgehend.⁶¹⁵

⁶¹⁰ Zur Bedeutung und zum System der sozialen Absicherung vgl. Frick et al., *Verbesserung*, 170 ff.

⁶¹¹ Vgl. Gabler, *Wirtschaftslexikon*, 103.

⁶¹² Beispielfhaft sei hier auf die Tabelle 19: „Übersicht über Gesetze und Verordnungen die Beschäftigung betreffend“ im Anhang verwiesen.

⁶¹³ In Ansätzen sind diese Aspekte in den Einzelstudien dieses Projektes enthalten. Es handelt sich dabei um die Diplomarbeiten von Berke, Browne, Gerlach, Gosch, Haronski, Kessing und Schneider, siehe Literaturverzeichnis.

⁶¹⁴ SMIG – salaire minimum interprofessionnel garanti.

⁶¹⁵ Vgl. Tabelle 20 im Anhang

Im *Vereinigten Königreich* existierte zum Befragungszeitpunkt kein gesetzlich festgeschriebener Mindestlohn. Einkommen unterhalb einer bestimmten Grenze wurden durch den sogenannten „Income Support“ unterstützt.

Auch in *Schweden* gibt es keinen gesetzlichen Mindestlohn. Im Endeffekt setzen jedoch die Verträge mit den Gewerkschaften Mindestlöhne fest.⁶¹⁶

Anders in den *Niederlanden*, dort existiert ein gesetzlich garantierter Mindestlohnsatz. Er ist im Vergleich zu den durchschnittlich gezahlten Arbeitslöhnen, ähnlich wie in Frankreich, nicht nur verhältnismäßig niedrig, sondern nimmt in den letzten Jahren, relativ – mit Blick auf die Durchschnittslöhne – betrachtet, auch stetig ab.⁶¹⁷

Auch in *Polen* gibt es einen Mindestlohn für Beschäftigte. Er verändert sich sehr schnell, da er der hohen Inflationsrate angepaßt werden muß. Außerhalb dieses allgemeinen Mindestlohns existiert eine Vielzahl branchenspezifischer Mindestlöhne, die im Rahmen der Lohntarifverhandlungen ausgehandelt werden.⁶¹⁸

Der staatliche Mindestlohn in den *USA* ist relativ gering⁶¹⁹ und wird hauptsächlich an junge Aushilfs- und Teilzeitkräfte gezahlt. Die Zahl der zum staatlichen Mindestlohn Beschäftigten nahm in den letzten Jahren ab und steht in direktem Zusammenhang mit der sich seit 1992 verschärfenden Knappheit an qualifizierten Arbeitskräften. Selbst für die klassischen Mindestlohn-Jobs in der Fast Food-Branche und dem Einzelhandel werden heute meist deutlich höhere Löhne gezahlt.

Für *Singapur* konnte eine Mindestlohnregelung nicht ermittelt werden. In *Malaysia* existiert eine Mindestlohngesetzgebung nicht.⁶²⁰

Durchschnittliche Löhne und Gehälter/Direktentgelt

Durchschnittliche Löhne und Gehälter anzugeben, gestaltet sich dann als äußerst aufwendig, wenn man nach bestimmten Branchen oder Positionen differenzieren möchte. Dies für jedes untersuchte Land durchzuführen und hier darzustellen sprengt den Rahmen. Es sei daher für vertiefende Einzelinformationen auf die entsprechenden Tabellen 23 bis 25 im Anhang verwiesen.

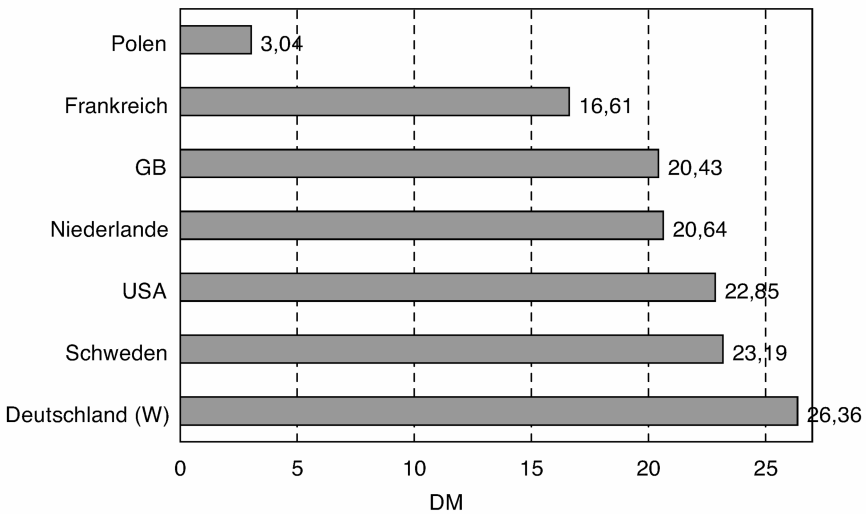
⁶¹⁶ Vgl. ISA, Investoren Wegweiser, 34.

⁶¹⁷ Vgl. Abbildung 2 im Anhang.

⁶¹⁸ Es waren für Polen keine Quellen auffindbar, die die entsprechenden Mindestlöhne der wichtigsten Wirtschaftsbereiche erfassen.

⁶¹⁹ Vgl. Abbildung 3 im Anhang.

⁶²⁰ Vgl. Statistisches Bundesamt, Länderbericht Malaysia, 114.



bifego-Studie 1999: Rahmenbedingungen

Quelle: iw, 1999, Tab. 152.

Abbildung 16: Direktentgelt einer Arbeitsstunde in DM⁶²¹ in der Industrie 1997

Um einen Eindruck davon zu erhalten, wie unterschiedlich die Löhne und Gehälter im internationalen Vergleich ausfallen, zeigt Abbildung 16 das Direktentgelt einer Arbeitsstunde in der verarbeitenden Industrie 1997.⁶²²

Es handelt sich bei dem dargestellten Direktentgelt keinesfalls um den Netto-Stundenlohn. Vielmehr werden hiervon jeweils noch länderspezifische Arbeitnehmerbeiträge zu unterschiedlichen Sozialversicherungen sowie gegebenenfalls Steuern abgezogen. Dieses Direktentgelt ist lediglich die Differenz zwischen den Arbeitskosten je Stunde und den Personalzusatzkosten, wobei letztere ausschließlich die Arbeitgeberseite betreffen.⁶²³ Je nachdem, welche Abgaben der Arbeitnehmer in einem Land noch tätigen muß, wird der tatsächlich ausgezahlte Nettolohn geringer ausfallen als das Direktentgelt. Dieser Vergleich gibt also nicht wieder, wieviel Geld ein Arbeitnehmer tatsächlich für eine Arbeitsstunde letztendlich Netto erhält und

⁶²¹ Umgerechnet mit dem Jahresdurchschnitt der amtlichen Devisenkurse.

⁶²² Für Singapur und Malaysia waren entsprechende Daten nicht auffindbar.

⁶²³ So betragen bspw. die Arbeitskosten je Stunde in den Niederlanden umgerechnet 36,63 DM. Sie setzen sich zusammen aus 20,64 DM Direktentgelt und 15,99 DM Personalzusatzkosten, die dem Arbeitgeber entstehen. Siehe zu den Personalzusatzkosten weiter unten.

somit zur Verfügung hat. Dennoch fallen bereits große Differenzen auf, wenn man bspw. Polen und Deutschland⁶²⁴ betrachtet. Auch zwischen den Mitgliedsländern der EU existieren recht große Unterschiede, Frankreich bildet hier mit unter 17 DM das Schlußlicht.

Lohnnebenkosten/Personalnebenkosten/Personalzusatzkosten

In bezug auf die Lohnnebenkosten bestehen im internationalen Vergleich erhebliche Differenzen. Einerseits existieren Unterschiede darin, was neben dem Direktentgelt noch an Personalzusatzkosten anfällt, andererseits ist die Höhe vergleichbarer Positionen sehr unterschiedlich.

Die Lohnnebenkosten sind die zusätzlich zum Leistungsentgelt anfallenden Personalkosten für das Unternehmen. Sie setzen sich bspw. in Deutschland zusammen aus:

- a) Personalnebenkosten aufgrund *gesetzlicher* und *tariflicher* Bestimmungen: Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung, Beiträge zur Berufsgenossenschaft, Aufwand nach dem Schwerbehindertengesetz und Mutterschutzgesetz, bezahlte Abwesenheit wie Urlaub, Feiertage, Krankheits-tage und Aufwand nach dem Betriebsverfassungsgesetz.
- b) Personalnebenkosten aufgrund *freiwilliger* (betrieblicher) Leistungen: Aus- und Fortbildung, Altersversorgung, Werksverpflegung, sonstiger freiwilliger Sozial- und Personalaufwand. In der amtlichen Statistik sind es: Aufwendungen der Arbeitgeber für Sonderzahlungen (Gratifikationen, 13. Monatsgehalt, Urlaubsgeld, vermögenswirksame Leistungen), Vergütung arbeitsfreier Tage, Aufwendungen für Vorsorgeeinrichtungen und für die berufliche Bildung, sonstige Personalnebenkosten (Familienunterstützungen, Wohnungsfürsorge, Verpflegungszuschüsse und Auslösungen, Naturalleistungen).⁶²⁵

Diese Definition gilt in dieser Form nur für Deutschland. Abgewandelt findet man sie auch in einigen anderen Ländern. Im einzelnen wird nun auf die spezielle Situation in den untersuchten Ländern eingegangen und abschließend tabellarisch ein internationaler Vergleich der Personalzusatzkostenquote vorgenommen. Zu berücksichtigen ist dabei, daß die benutzten Quellen unterschiedlich ergiebig sind, so daß die Werte teilweise nicht detaillierter dargestellt werden können.

⁶²⁴ Zu berücksichtigen sind hier die Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland. In Ostdeutschland beträgt das Direktentgelt einer Arbeitsstunde 18,57 DM, im Westen sind es dagegen 26,36 DM.

⁶²⁵ Vgl. Gabler, Wirtschaftslexikon, 2569.

In *Deutschland* (West) lagen die gesamten Personalzusatzkosten 1997 im produzierenden Gewerbe bei 81,8%⁶²⁶ des Entgelts für geleistete Arbeit⁶²⁷. Bei der hier verwendeten Quelle werden nur Unternehmen mit 10 und mehr Beschäftigten berücksichtigt.

Diese Personalzusatzkosten teilen sich im Detail wie folgt auf:⁶²⁸

* Insgesamt:	81,8%
♦ gesetzliche Personalzusatzkosten:	38,3%
• Sozialversicherungsbeiträge der Arbeitgeber ⁶²⁹ (Rentenversicherung, Arbeitslosenversicherung, Krankenkasse, Pflegeversicherung und Unfallversicherung ⁶³⁰):	29,2%
• bezahlte Feiertage ⁶³¹ :	5,0%
• Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall:	3,7%
• sonstige gesetzliche Personalzusatzkosten: ⁶³²	0,4%
♦ tarifliche und betriebliche Personalzusatzkosten:	43,5%
• Urlaub, einschl. Urlaubsgeld:	18,6%
• Sonderzahlungen (Gratifikationen, 13. Monatsgehalt u. ä.):	8,4%
• Betriebliche Altersversorgung:	7,6%
• Vermögensbildung:	1,1%
• sonstige Personalzusatzkosten:	7,8%

In den neuen Bundesländern lag der entsprechende Prozentsatz der gesamten Personalzusatzkosten in 1997 bei „nur“ 68,1%, was hauptsächlich auf geringeren Sonderzahlungen sowie auf einer niedrigeren oder fehlenden betrieblichen Altersversorgung basiert.

Insgesamt kann für Deutschland festgehalten werden, daß die Unternehmen mit sehr hohen Personalzusatzkosten konfrontiert sind. Oftmals wird in diesem Zusammenhang gar von einem zweiten Lohn gesprochen, wobei Deutschland im internationalen Vergleich noch nicht einmal die Spitzenrei-

⁶²⁶ Vgl. iw, 1999, Tab. 61.

⁶²⁷ Nach iw ist das Entgelt für geleistete Arbeit der/das um die Sonderzahlungen und um das Entgelt für arbeitsfreie Tage verminderte Bruttolohn/-gehalt. (Vgl. iw, 1996, Tab. 51).

⁶²⁸ Vgl. iw, 1999, Tab. 61.

⁶²⁹ Dieser Prozentsatz weicht von den in der betrieblichen Praxis verwendeten Beitragssätzen ab, da hier das Entgelt für geleistete Arbeit die Basis bildet.

⁶³⁰ In anderen Ländern wird der Begriff „Sozialversicherung“ teilweise anders definiert. Dies läßt sich zumindest daraus schließen, daß bspw. die Rentenversicherung oder die Arbeitslosenversicherung neben der Sozialversicherung explizit genannt werden. Dies gilt es im einzelnen zu berücksichtigen.

⁶³¹ Aus methodischen Gründen wurde mit einer konstanten Zahl von Feiertagen gerechnet.

⁶³² Durch Schwerbehindertengesetz, Mutterschaftsgesetz, Umlage für Konkursausfall u. ä.

terposition einnimmt.⁶³³ Die Werte für Frankreich, Polen und die Niederlande können kaum als günstiger bezeichnet werden.

Das Sozialversicherungssystem in *Frankreich* gestaltet sich äußerst kompliziert. So werden bspw. die Beschäftigten zunächst unterteilt in „normale“ und sogenannte „cadres“-Beschäftigte, wobei letztere sich durch höhere Verantwortung und höheren Gehalt auszeichnen. Für die „normalen“ Mitarbeiter existieren gesetzlich festgelegte Einkommensgrenzen, so daß es drei Beitragsgruppen gibt. Von ihrer Art her betrachtet lassen sich die Sozialversicherungen durchaus mit denen in Deutschland vergleichen. So werden Beiträge abgeführt an die URSSAF, eine übergeordnete Institution, die die Abgaben für die Krankenkasse (Caisse primaire d'assurance maladie, CPAM) und die Rentenversicherung (Caisse Nationale d'Assurance de vieillesse, CNAV) einnimmt. Zusätzlich zu diesen gesetzlichen Versicherungen können die Beschäftigten noch private Versicherungen abschließen, da bspw. die Krankenkasse nur für 65 % der anfallenden Kosten für medizinische Behandlung und Medikamente aufkommt. Auch Beiträge zur Arbeitslosenversicherung müssen abgeführt werden, zuständig ist hier die ASSEDIC.

Ein Vergleich der Sozialabgaben, die ein Unternehmen in Deutschland bzw. in Frankreich tätigt zeigt: Das Unternehmen in Frankreich hat höhere Abgaben als das in Deutschland. Indikator sind dabei alle Sozialabgaben in Prozent des Bruttogehalts.⁶³⁴ Im konkreten Fall⁶³⁵ liegt dieser Prozentsatz in Deutschland bei 34 % in Frankreich bei 53 %. Da im Falle des deutschen Unternehmens der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer jeweils die Hälfte dieser Abgaben tragen, in Frankreich jedoch der Arbeitgeber zwei Drittel trägt, sind die Abgaben für das französische Unternehmen ungleich höher.

Das Sozialversicherungssystem der *Niederlande* besteht im wesentlichen aus zwei Kategorien: Den allgemeinen Versicherungsprogrammen für Angestellte und andere Personen sowie dem zusätzlichen Sozialversicherungsprogramm für Angestellte.

Die Beiträge zu den allgemeinen Programmen sind seit 1990 ausschließlich von den Arbeitnehmern zu zahlen. Die Höhe des Beitrags richtet sich nach der Höhe des zu versteuernden Lohnes/Einkommens und wird zum gleichen Zeitpunkt erhoben wie die Lohn- oder die Einkommensteuer. Vor 1990 mußten auch die Arbeitgeber einen Beitrag für diese Programme ent-

⁶³³ Siehe Abbildung 17: Personalzusatzkostenquote.

⁶³⁴ Es wird das Bruttogehalt gewählt, da sich das Nettogehalt in Frankreich und Deutschland unterscheidet: In Frankreich sind beim Nettogehalt noch keine Einkommensteuern abgezogen. Die Beschäftigten müssen ihre Einkommensteuer von diesem Nettogehalt selber noch zahlen, während die deutschen Arbeitnehmer als Nettogehalt das bereits um die Einkommensteuer verringerte Gehalt beziehen.

⁶³⁵ Es handelt sich hier um Aussagen innerhalb eines nicht zur Veröffentlichung gedachten Schriftverkehrs mit einer nicht an der Studie beteiligten Person.

richten. Derzeit sind sie verpflichtet, für ihre Angestellten, die nach den generellen Programmen versichert sind, eine Pauschale zur Abgeltung bestimmter Ausgaben zu zahlen, die vorher durch ihren zusätzlichen Beitrag abgedeckt war. Die Höhe dieser Pauschale richtet sich wiederum nach dem Gehalt des Angestellten.

Die allgemeinen Sozialversicherungsprogramme sind gesetzlich verankert und jede Person kann die Leistungen in Anspruch nehmen, soweit der gesetzliche Tatbestand auf sie zutrifft. Es existieren vier Programme:

- General Invalidity Benefits Act (AAW), für Personen, die aufgrund von Krankheit oder Behinderung unfähig sind zu arbeiten;
- Widows and Orphans Benefits Act (ANW), für Personen, die verwitwet oder verwaist sind;
- General Old Age Pension Act (AOW), für jeden, der das Rentenalter von 65 Jahren erreicht hat;
- Exceptional medical Expenses Act (AWBZ), versichert alle holländischen Bürger gegen Risiken im Falle unvorhersehbarer medizinischer Ausgaben.

Die zusätzlichen Sozialversicherungen für Angestellte sorgen für finanzielle Unterstützung im Falle der Arbeitslosigkeit, der Arbeitsunfähigkeit und für medizinische Versorgung. Alle Personen, die in einem Angestelltenverhältnis arbeiten, sind nach diesen zusätzlichen Programmen versichert. Allgemein richtet sich dieser Beitrag sowohl nach dem Gehalt des Angestellten als auch nach der Art der Arbeit, die er verrichtet, bzw. nach der Art des Unternehmens. Diese Beiträge (ausgenommen die für medizinische Versorgung) können von der Einkommensteuer abgezogen werden und verringern so die Einkommensteuerzahlung.⁶³⁶

In *Schweden* unterteilen sich die Arbeitgeberanteile (Arbetsgivaravgift) in Abgaben gemäß Gesetz und Abgaben gemäß Tarifvertrag. Die gesetzlichen Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung lagen in den Jahren 1991 bis 1997 bei folgenden Prozentsätzen:⁶³⁷

Tabelle 38
Arbeitgeberbeiträge in Schweden

Jahr	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Arbeitgeberbeitrag* in %	38,77	34,83	31,00	31,36	32,86	33,06	32,92

* Bestehend aus Zusatzrente (ATP), Krankenversicherung, Grundrente, Teilrente, Arbeitsunfallversicherung, Arbeitssicherheit, Arbeitsmarktbeitrag, Lohngarantie, Allgemeiner Lohnsummenbeitrag.

⁶³⁶ Vgl. Ministry of Finance, 10 sowie Ministry of Economic Affairs, Incentives, 25 f.

⁶³⁷ Bezugnehmend auf Angaben des Riksskatteverket, November 1997.

Kein Arbeitgeberbeitrag zu entrichten ist für Personen, denen im Laufe eines Steuerjahres eine Vergütung unter 1.000 Kronen ausgezahlt wird. Die Grenze liegt bei 10.000 skr⁶³⁸, falls die Vergütung von einer natürlichen Person für die Arbeit in einem nicht-gewerblichen Unternehmen ausgezahlt (z.B. Hausangestellte) wird. Der Arbeitgeberanteil beinhaltet 19,06 %, die der Finanzierung der Altersversorgung dienen. Hinzu kommen die Arbeitgeberbeiträge gemäß Tarifvertrag, die 1995 bei circa 6,7 %⁶³⁹ und 1996 bei 6,0 %⁶⁴⁰ lagen.

Die gesetzlichen Arbeitnehmerbeiträge zur Renten- und Krankenversicherung lagen 1996 bei 4,95 % des Jahreslohns. Die im Januar 1998 beschlossene Rentenreform sieht vor, Arbeitgeber und Arbeitnehmer zu gleichen Teilen für die 18,5 % der Lohnkosten aufkommen zu lassen, die für die Finanzierung der Renten erforderlich sind. Durch eine Anhebung der Steuerfreibeträge soll die gesetzliche Mehrbelastung der Arbeitnehmer kompensiert werden.⁶⁴¹

Selbständige, die Einkommen aus Landwirtschaft oder einer Unternehmung beziehen, sind in Schweden gesetzlich zur Zahlung von „Egenavgifter“ (Pflichtbeiträgen) verpflichtet. Bemessungsgrundlage stellen die ermittelten Einkünfte dar. 1997 lag dieser Pflichtbeitrag bei 31,25 % des Einkommens. Zwischen 1991 und 1997 entwickelten sich die Beitragssätze folgendermaßen⁶⁴²:

Tabelle 39

Beitragssätze für Selbständige in Schweden

Jahr	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Beitragssatz in %	35,49	33,85	29,55	29,75	31,25	31,25	31,25

Im *Vereinigten Königreich* gibt es, je nachdem ob eine Person angestellt, selbständig, arbeitslos oder Arbeitgeber ist, fünf Klassen von Beitragspflichtigen. Selbständige werden dabei zur Zahlung nach Klasse 2 und Klasse 4 veranlagt. Jedermann, der selbständig und im Alter zwischen 16 und 65 Jahren ist (60 Jahre bei Frauen), muß jede Woche (auch in der Urlaubszeit) £ 6.15 (US-\$ 9,73) an die „Contributions Agency“ zahlen. Nach der Rege-

⁶³⁸ Vgl. Skatteförvaltningen, Arbetsgivaravgift, 7.

⁶³⁹ Vgl. Stensson, handbok, 48.

⁶⁴⁰ Vgl. ISA, Investoren-Wegweiser, 33.

⁶⁴¹ Vgl. o. V., Parteien, 4.

⁶⁴² Bezugnehmend auf Angaben des Riksskatteverket, November 1997.

lung vom 1. April 1997 gelten folgende Tarife: der Arbeitgeberanteil wird auf 10% und die Rate für Selbständige auf 6% vom Gewinn zwischen £ 7.010 und £ 24.180 gekürzt (US-\$ 11.092 und US-\$ 38.260). Diese Reduzierung verringert die Kosten für Arbeitgeber im Vereinigten Königreich um mehr als £ 500 Millionen pro Jahr (US-\$ 791 Millionen)!⁶⁴³ Damit hat das Vereinigte Königreich die zweitniedrigsten Lohnnebenkosten in der EU, was beweist, daß „die Verpflichtung der Regierung, Arbeitgeberkosten zu senken, wo immer es möglich ist“ ernst genommen wird.⁶⁴⁴

In bezug auf *Polen* werden an dieser Stelle nur die Personalnebenkosten aufgrund gesetzlicher und tariflicher Bestimmungen berücksichtigt. Die *gesetzlichen Personalnebenkosten* betragen in Polen insgesamt 48,2% vom Bruttolohn. Es handelt sich im einzelnen um:

- 45,0% Sozialversicherungsbeitrag (ZUS)
- 3,0% Arbeitslosenversicherung (Fundusz Pracy)
- 0,2% Versicherung, die im Konkursfall einspringt, so daß die Arbeitnehmer ihren Lohn weiterbekommen (Fundusz Gwarantowanych Swiadczen Pracowniczych)⁶⁴⁵.

Bei einer Beschäftigung, die nicht länger als 15 Tage dauert und nicht öfter als alle 60 Tage neu aufgenommen wird, ist der Unternehmer von der Zahlung der Sozialversicherungsbeiträge befreit. Bei einer Beschäftigung eines Arbeitnehmers aufgrund eines Werkvertrages, bei dem die Beschäftigungsdauer mehr als 15 Tage beträgt, belaufen sich die zu zahlenden gesetzlichen Beiträge insgesamt auf 43,2% seines Lohnes. Davon zahlt der Arbeitgeber (Auftraggeber) 23,2%. Die restlichen 20% zahlt der Arbeitnehmer (Auftragnehmer).

Neben den dargestellten gesetzlichen Personalnebenkosten gehören auch die *gesetzlich festgelegten Betriebssozialfonds* für die Sozialleistungen der Arbeitnehmer (Zakladowy Fundusz Socjalny) zu den Personalzusatzkosten. Dies gilt für Unternehmen, die mehr als 20 Arbeitnehmer Vollzeit beschäftigen. In Betrieben mit einer geringeren Beschäftigtenzahl reicht es aus, wenn der Arbeitgeber nur einen Urlaubszuschlag an die Beschäftigten auszahlt. Die Betriebssozialfonds kommen den Mitarbeitern in Form einer Mitfinanzierung verschiedener Formen der Erholung (Urlaub), Bildungs- und Kulturaktivitäten, Sport- und Freizeitaktivitäten und finanzieller Hilfen, z.B. im Bereich des Wohnungswesens zugute. Diese Fonds werden wie folgt finanziert: Vom Jahreseinkommen (Gewinn des Unternehmers) wird

⁶⁴³ Vgl. 1996 The Budget new Release, http://www.hm-treasury.gov.uk/pub/html/budget96/m4_dss.html.

⁶⁴⁴ 1996 The Budget new Release, http://www.hm-treasury.gov.uk/pub/html/budget96/m4_dss.html.

⁶⁴⁵ Vgl. Markowski, ABC, 171.

ein bestimmter Betrag abgeschrieben, und zwar im ersten Quartal 37,5% eines durchschnittlichen Monatslohns des vergangenen Jahres. Dieser Betrag wird mit der Anzahl der Beschäftigten im Unternehmen multipliziert. Wenn die Arbeitnehmer unter besonders schwierigen Arbeitsbedingungen arbeiten, werden die Beträge um 50% erhöht. Die Mittel dieses Fonds werden auf ein speziell für diesen Zweck eingerichtetes Konto eingezahlt. Die Verwendung dieser Mittel verwaltet der Unternehmer selbst. Die ZUS-Beiträge für Unternehmer betragen 40% des offengelegten Einkommens, das aber nicht weniger als 60% der durchschnittlichen Entlohnung eines Arbeitnehmers ausmachen darf. Die so definierten Beiträge legen die minimale Höhe der Beiträge für die Unternehmer auf ein relativ niedriges Niveau fest. Diese Tatsache erlaubt also den Unternehmern, für sich geringere ZUS-Beiträge als für die Arbeitnehmer zu zahlen.

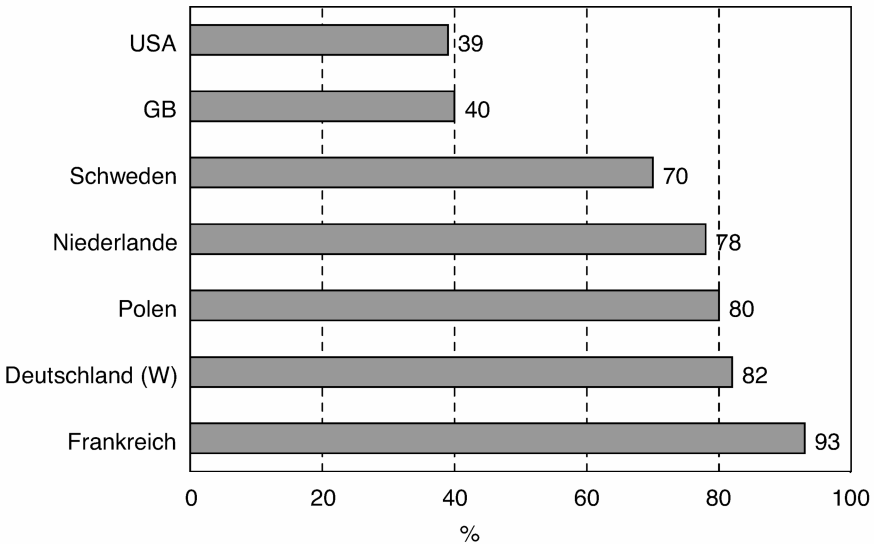
Die USA zeichnen sich im internationalen Vergleich durch niedrigere Personalzusatzkosten aus. Ursache dafür ist weitgehend der geringere Umfang der gesetzlich vorgeschriebenen Lohnnebenleistungen. Arbeitgeber sind dort nur verpflichtet, Beiträge für die Sozialversicherung, Arbeitslosenversicherung und (ab fünf Beschäftigten) *Workers Compensation* (eine Art Erwerbsunfähigkeitsversicherung) zu entrichten. Eine Verpflichtung zur Kranken- oder zusätzlichen Rentenversicherung besteht nicht. Somit ist auch die Höhe der Arbeitgeberzuzahlungen, sollten solche Versicherungsleistungen überhaupt angeboten werden, weitestgehend dem Ermessen des einzelnen Unternehmers überlassen. Im Jahr 1993 waren z.B. nur 51,9% aller Beschäftigten über ihren Arbeitgeber krankenversichert, 39,2% zusätzlich rentenversichert.⁶⁴⁶ Infolge der gegenwärtigen Knappheit von Arbeitskräften jedoch wird es für Unternehmen, die nur die gesetzlich geforderten Leistungen anbieten, zunehmend schwieriger, qualifizierte Arbeitskräfte zu finden und diese dauerhaft an sich zu binden. Freiwillige Sozialleistungen, sog. *Benefits*, reichen dabei von bezahltem Urlaub über das Angebot von Kinderbetreuung bis zu Sparfonds und Aktienoptionen. Mittlerweile ist ein regelrechter Wettbewerb auf diesem Gebiet zu beobachten.⁶⁴⁷

Relativ günstig in bezug auf die Lohnnebenkosten sieht es auch in den untersuchten *asiatischen Ländern* aus. In *Malaysia* müssen Arbeiter in zwei Sozialversicherungen versichert werden: Betriebsunfallversicherung in Höhe von 1,25% als Arbeitgeberanteil vom monatlichen Grundeinkommen einer Arbeitskraft und Invaliditätsrentenversicherung in Höhe von ca. 1% (zu gleichen Teilen getragen von Arbeitnehmer und Arbeitgeber).⁶⁴⁸ Für die bei Vollendung des 55. Lebensjahres in einem Betrag auszahlbare Rente

⁶⁴⁶ Vgl. U.S. Department of Commerce, Abstract 1995, 437.

⁶⁴⁷ Bezugnehmend auf die Expertengespräche mit Tessa Greenspan und Ann Ross.

⁶⁴⁸ Vgl. MIDA, Investitionen, 36.



bifego-Studie 1999: Rahmenbedingungen

Quelle: iw, 1999, Tab. 152.

Abbildung 17: Personalzusatzkostenquote in % des Direktentgelts in der verarbeitenden Industrie 1997

besteht eine Rentenversicherungspflicht. Arbeitgeber und Arbeitnehmer zahlen dafür 12% bzw. 11% des Monatseinkommens ein.⁶⁴⁹ Je nach Länge der Dienstzeit haben die Beschäftigten in Malaysia auch einen Anspruch auf Lohnfortzahlung im Krankheitsfall (14 bis 22 bezahlte Krankheitstage pro Jahr).⁶⁵⁰ Bezüglich einer Arbeitslosenversicherung waren keine Angaben auffindbar.

In *Singapur* besteht keine Sozialversicherungspflicht. Die Rentenversicherung ist hier mit 40% vom monatlichen Einkommen (je 20% Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteil) gegenüber Malaysia relativ hoch. Es gibt keine gesetzlich vorgeschriebene Arbeitslosenversicherung und auch keine Lohnfortzahlung im Krankheitsfall.⁶⁵¹

Zusammenfassend kann für die Lohnnebenkosten festgehalten werden, daß es teilweise schwierig ist, einen internationalen Vergleich durchzuführen. Viele Daten und Informationen waren nicht verfügbar. Dies muß beim

⁶⁴⁹ Vgl. MIDA, Investitionen, 35.

⁶⁵⁰ Vgl. MIDA, Investitionen, 35.

⁶⁵¹ Vgl. Statistisches Bundesamt, Länderbericht Singapur, 100.

Vergleich der in der folgenden Abbildung aufgeführten Personalzusatzkostenquote⁶⁵² berücksichtigt werden.⁶⁵³

Bei diesem Vergleich schneidet Frankreich mit einer Quote von 93% am schlechtesten ab. Am günstigsten sieht es für die Unternehmen mit 39% in den USA und 40% in Großbritannien aus. Recht hohe Quoten existieren dagegen in Deutschland, Polen und den Niederlanden, wo noch einmal gut bzw. knapp vier Fünftel des Direktentgelts als Personalzusatzkosten zu den Arbeitskosten je Stunde hinzukommen.

Arbeitskosten pro Stunde

Um ein Gefühl dafür zu bekommen, wie „teuer“ Arbeit in den verschiedenen Ländern ist, wurde versucht, Werte der Durchschnittskosten für eine Arbeitsstunde zu erhalten. Auch in diesem Fall konnten entsprechende Daten für die asiatischen Länder sowie Polen⁶⁵⁴ nicht eruiert werden. Zudem muß beachtet werden, daß diese Zahlen keine Produktivität oder Effektivität wiedergeben, da sie nur die Kosten, nicht aber das Arbeitsergebnis berücksichtigen. Es ist also durchaus denkbar, daß eine teure Arbeitsstunde eventuell durch entsprechend qualitativ oder quantitativ bessere Arbeitsergebnisse aufgewogen wird.

Die oben dargestellten Arbeitskosten setzen sich zusammen aus dem Direktentgelt und den Personalzusatzkosten. (West-)Deutschland verzeichnet in diesem Vergleich seit 1986 die höchsten Arbeitskosten pro Stunde. Auch im erweiterten internationalen Vergleich (siehe Tabelle 24 bis 27 im Anhang) liegt Westdeutschland (seit 1988) an erster Stelle, dicht gefolgt von der Schweiz, Belgien und Norwegen. Auch die Arbeitsstunden in Schweden und den Niederlanden weisen im Zeitverlauf noch relativ hohe Kosten auf. Geradezu billig hingegen ist die Arbeitsstunde in Großbritannien.⁶⁵⁵

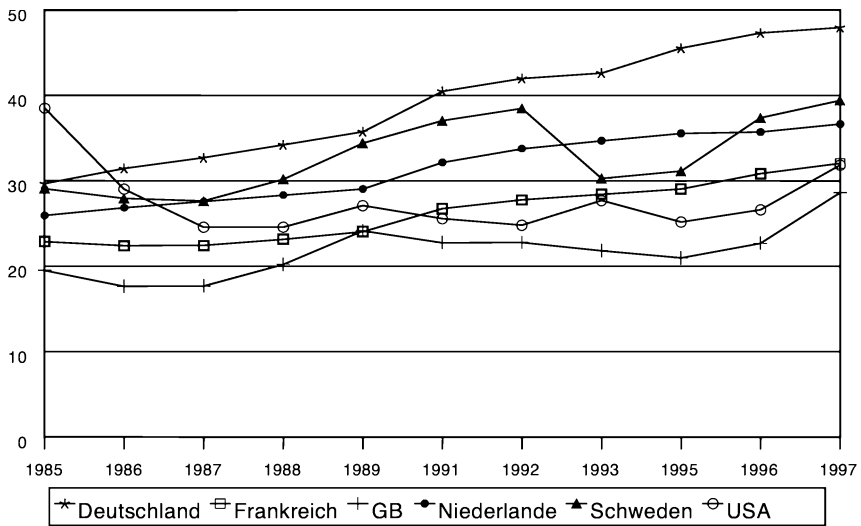
Wie bereits festgestellt, sagen diese Kosten nichts darüber aus, welche Quantität bzw. Qualität bzgl. der geleisteten Arbeit dahintersteht. Zumindest die Quantität könnte anhand der Lohnstückkosten Berücksichtigung finden. Ein entsprechender Vergleich war daher angestrebt.

⁶⁵² Der angegebenen Quelle war nicht zu entnehmen, welche einzelnen Positionen jeweils unter die Personalzusatzkosten in den verschiedenen Ländern fallen.

⁶⁵³ Für Malaysia und Singapur waren diese Daten nicht auffindbar.

⁶⁵⁴ Lediglich für das Jahr 1997 wurde eine Angabe aufgefunden: DM 5,48 je Arbeitsstunde, vgl. iw, 1999, Tab152.

⁶⁵⁵ Ob hier tatsächlich nur Großbritannien (also ohne Nordirland) gemeint ist, konnte nicht festgestellt werden.



bifego-Studie 1999: Rahmenbedingungen

Werte für 1990 und 1994 nicht ermittelbar

Datenquelle: iw, verschiedene Jahrgänge, für 1990 und 1994 keine Werte ermittelbar.

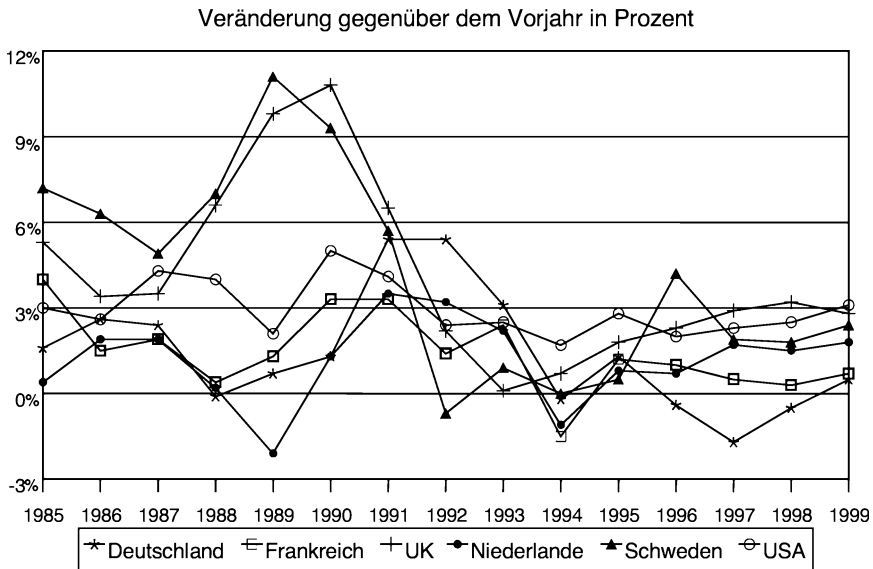
Abbildung 18: Durchschnittliche Kosten für eine Arbeitsstunde in der Industrie in DM

Lohnstückkosten

Absolute Werte bzgl. der Lohnstückkosten konnten wider Erwarten nicht ermittelt werden, so daß eine Relativierung der oben dargestellten Arbeitskosten an dieser Stelle entfällt. Die folgende Abbildung gibt aber zumindest die Entwicklung dieser Kosten über mehrere Jahre wieder.⁶⁵⁶

Die Kurven zeigen deutlich, daß große Unterschiede in der Entwicklung der Lohnstückkosten existieren. Besonders „turbulent“ ging es dabei im Vereinigten Königreich und in Schweden zu. Bis 1987 nahm die Steigerung der Kosten ab. Von 1988 bis 1990 wuchsen die Lohnstückkosten dann sehr drastisch, um dann in 1991 und 1992 genauso extrem wieder abzunehmen. In Schweden ging diese Entwicklung gar so weit, daß die Lohnstückkosten

⁶⁵⁶ Im Falle von Malaysia und Singapur wurden auch diese Daten nicht ermittelt. Für Polen liegen Werte ab 1994 vor. Aus darstellungstechnischen Gründen wurden sie nicht in die Abbildung einbezogen, da sie vergleichsweise hoch sind und den Maßstab verzerren. Die Werte für Polen lauten: 1994: 26,9%; 1995: 24,3%; 1996: 20,1%; 1997: 15,7%; 1998: 10,9%; Schätzung 1999: 10,2%.



bifego-Studie 1999: Rahmenbedingungen

Datenquelle: iw, verschiedene Jahrgänge.

Abbildung 19: Entwicklung der Lohnstückkosten

1992 erstmals wieder geringer waren als im Jahr zuvor ($-0,7\%$). Die Prognosen für 1999 zeigen zwar im europäischen Vergleich relativ hohe Zuwächse der Lohnstückkosten, sie sind aber im Vergleich zur bisherigen Entwicklung im Vereinigten Königreich und Schweden mit $2,8\%$ und $2,4\%$ recht moderat.

Auffälligerweise entwickeln sich die Lohnstückkosten der anderen dargestellten Länder oftmals in die entgegengesetzte Richtung. Besonders deutlich wird das im Falle von Deutschland und den Niederlanden. Die Kurve der Niederlande verläuft fast spiegelbildlich zu der von Schweden. So kommt es in den Niederlanden in 1989 zum größten Rückgang der Lohnstückkosten ($-2,1\%$) während im selben Jahr in Schweden der höchste Anstieg ($11,15$) zu verzeichnen ist. Allgemein sieht es so aus, als ob sich die Lohnstückkosten der hier untersuchten Staaten seit 1996 ohne große Unterschiede entwickeln und daß dementsprechend keine großen Schwankungen zu erwarten sind. Auch in Polen werden die Zunahmen mit jedem Jahr geringer, im Jahre 1999 werden die Lohnstückkosten schätzungsweise um $10,2\%$ steigen.⁶⁵⁷

6.4.3.2 Steuerbelastung

Auch wenn bisher keine empirisch eindeutigen Belege vorliegen⁶⁵⁸, sind vermutlich wichtige Rahmenbedingungen im Zusammenhang mit einer Unternehmensgründung und dem weiteren Bestehen eines Unternehmens sowie der beruflichen Selbständigkeit die anfallenden Steuern in ihrer Art und insbesondere Höhe.⁶⁵⁹ Besonders aussagekräftig wäre in diesem Zusammenhang eine Kennzahl, die das Verhältnis der durch Unternehmen erbrachten Leistung und der von ihnen zu tragenden Steuerlast wiedergibt, um so einen internationalen Vergleich der Belastung vornehmen zu können. Intensive Recherchen führten zu dem Ergebnis, daß eine solche Kennzahl nicht existiert und auch nicht verlässlich hergestellt werden kann. Die Datenlage bei den in Frage kommenden Ämtern ist diesbezüglich sehr unbefriedigend. So sind bspw. in Deutschland Einzelunternehmer bei der Berechnung von Unternehmensgewinnen nicht berücksichtigt; beim Steueraufkommen (Einkommensteuer) ist es z.B. nicht möglich, Einkommen aus unabhängiger Beschäftigung extra auszuweisen.⁶⁶⁰ Nach Expertenauskunft ist die Lage in den anderen Ländern nicht besser.⁶⁶¹ Es werden daher im folgenden ersatzweise die Steuerhöchstsätze der Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer und zusätzlich der Mehrwertsteuer sowie das Steueraufkommen dargestellt. Im wesentlichen werden also hier die quantitativen Aspekte der Steuern untersucht. Die steuerrechtlichen Einzelregelungen der untersuchten Länder sind an dieser Stelle nicht Gegenstand, da sich ein direkter sinnvoller Vergleich aufgrund der länderspezifischen Eigenheiten sehr schwierig gestaltet und zudem sehr umfangreich ist. Diese steuer-

⁶⁵⁷ Die Einzeldaten sind Tabelle 27 im Anhang zu entnehmen.

⁶⁵⁸ Zur Diskussion, ob und inwieweit Steuern einen Einfluß auf die (Entscheidung zur) Selbständigkeit haben, vgl. Frick et al., Verbesserung, 162 ff. sowie die dort zitierte Literatur. Vgl. auch Sternberg, Länderbericht Deutschland, 109 ff., wonach zwischen der dort ermittelten Gründungsquote und den Steuern als Teil der politischen Rahmenbedingungen (Deutschland schneidet hier im übrigen am schlechtesten ab) kein Zusammenhang besteht.

⁶⁵⁹ Wie aus zahlreichen Expertengesprächen deutlich wurde, ist das oftmals komplizierte Steuersystem an sich schon ein Problem bei der Gründung bzw. im Unternehmeralltag.

⁶⁶⁰ Bezugnehmend auf das Telefonat mit Herrn Luh, Statistisches Bundesamt, Abtlg. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen (31.08.99). U.a. im Zusammenhang mit der politischen Diskussion um eine Steuerreform in Deutschland wird eine entsprechende Kennzahl des öfteren angefragt, so daß diese Problematik beim Statistischen Bundesamt bekannt ist. Hier wurden bereits zahlreiche Überlegungen angestellt, wie eine solche Kennzahl unter Berücksichtigung der verfügbaren Daten sinnvoll und aussagekräftig erstellt werden kann. Ein Ergebnis liegt zum Untersuchungszeitpunkt nicht vor.

⁶⁶¹ Bezugnehmend auf das Telefonat mit Herrn Luh, Statistisches Bundesamt, Abtlg. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen (31.08.99).

rechtlichen Grundlagen können detailliert aus den Einzelstudien entnommen werden. Es bestehen teilweise nicht unerhebliche Unterschiede, die sich auch auf ein Unternehmen bzw. auf die Gründung eines Unternehmens auswirken können.

Einkommensteuer

Bezüglich der Einkommensteuer existiert in jedem untersuchten Land ein anderes System. Einigkeit besteht darin, daß die Steuersätze je nach Höhe des erzielten Einkommens variieren. Die Berechnungsgrundlage, die Frage danach, was zum Einkommen gerechnet wird, ist länderspezifisch. In jedem Fall wird das Einkommen aus nicht selbständiger und aus selbständiger Arbeit herangezogen. Teilweise werden bei der Berechnung der Einkommensteuer auch Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung (z.B. in Frankreich, Deutschland und den USA), Krankengeld (z.B. in Schweden) und Renten (z.B. in Deutschland und Schweden) und aus Kapitalvermögen (z.B. Deutschland und Frankreich) berücksichtigt.⁶⁶² In jedem Land gibt es auf der anderen Seite die Möglichkeit des Abzugs verschiedener Aufwendungen. So wirkt sich bspw. in Deutschland die unentgeltliche Pflege einer pflegebedürftigen Person als außerordentliche Belastung über einen Pauschalbetrag steuermindernd aus.

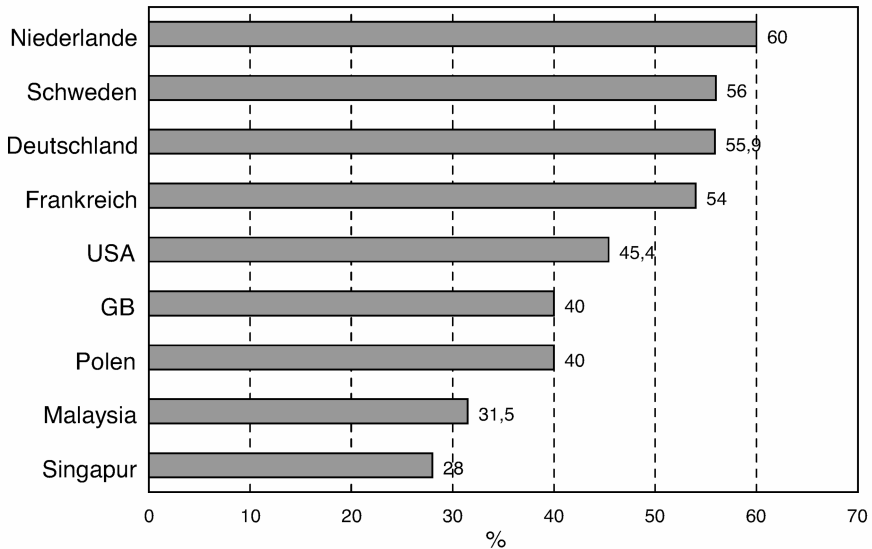
Da sich die einzelnen steuerrechtlichen Grundlagen sehr unterscheiden, können sie an dieser Stelle auch nicht synoptisch dargestellt werden. Ein interessantes Beispiel ist hier Schweden, wo sich die Einkommensteuer aus einer Gemeinde- und einer Bundessteuer zusammensetzt.⁶⁶³ Um dennoch die Unterschiedlichkeit herauszustellen, werden im folgenden die Steuersätze der Einkommensteuer abgebildet. Es darf dabei keinesfalls außer Acht gelassen werden, daß aufgrund unterschiedlicher Bemessungsgrundlagen und Abzugsmöglichkeiten in den Ländern die absolute Steuerbelastung des Einzelnen anders aussehen kann, als es die Steuersätze vermuten lassen. Dieses Problem kann im Rahmen dieser Studie nicht zufriedenstellend gelöst werden.

Da es im Zeitverlauf kaum zu Veränderungen der Spitzensätze kommt, ist hier nur ein ausgewählter Jahrgang Gegenstand der Betrachtung.⁶⁶⁴ Ganz offensichtlich sind die Steuern der asiatischen Länder wesentlich niedriger als die der restlichen Staaten. Die Niederlande sind mit 60% der absolute Spitzenreiter. Interessant wäre in diesem Zusammenhang auch eine

⁶⁶² Siehe zu den länderspezifischen Detailinformationen die entsprechenden Abschnitte im Anhang.

⁶⁶³ Vgl. Swedish Tax Administration, income.

⁶⁶⁴ Zur Entwicklung im Zeitablauf siehe Tab. 28 im Anhang.



bifego-Studie 1999: Rahmenbedingungen

Hauptdatenquelle: iw, 1999, Tab. 151.

Abbildung 20: Spitzensteuersätze Einkommensteuer 1998

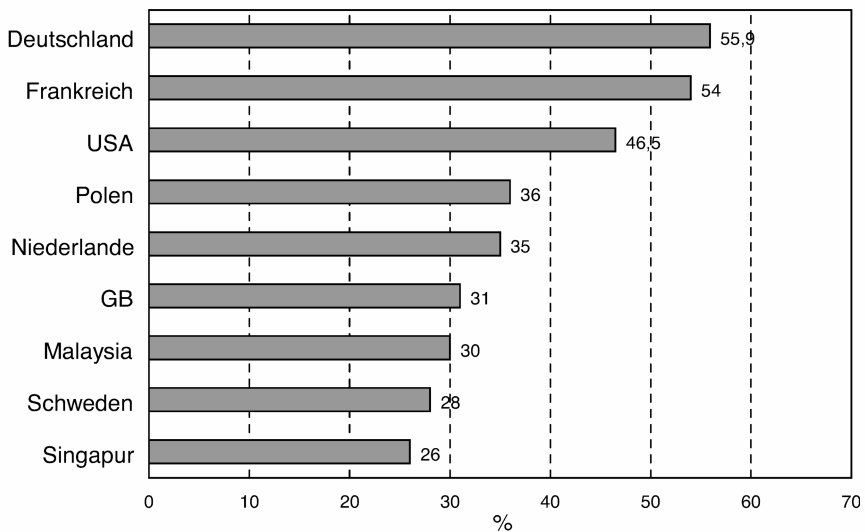
Übersicht darüber, wie viele Einkommensteuerpflichtige jeweils den Steuerhöchstsatz zu zahlen haben, da es einen Unterschied macht, ob der Großteil oder nur eine kleine Minderheit diese hohen Steuern zahlen muß. Entsprechende Daten waren nicht zu eruieren.

Für Deutschland ist ab dem Jahre 2001 eine mehrstufige Steuerreform geplant, von der große Entlastungen bei der Einkommensteuer erwartet werden. Hiervon werden auch die kleinen und mittleren Personenunternehmen betroffen sein.⁶⁶⁵ Der Eingangssteuersatz wird gesenkt und der Grundfreibetrag wird angehoben. Weitere Entlastungen, bspw. durch die Anrechnung der Gewerbesteuer auf die Einkommensteuer, sind vorgesehen.

Körperschaftsteuer

Ähnlich wie mit der Einkommensteuer verhält es sich auch mit der Körperschaftsteuer; die Ausgestaltung des entsprechenden Steuerrechts ist von

⁶⁶⁵ Vgl. Bundesministerium der Finanzen/Steuerreform/und <http://www.bundesfinanzministerium.de/infos/auswiga.pdf> (26.09.00).



bifego-Studie 1999: Rahmenbedingungen

Hauptdatenquelle: iw, 1999, Tab. 151.

Abbildung 21: Spitzensteuersätze Körperschaftsteuer 1998

Land zu Land verschieden.⁶⁶⁶ So sind bspw. Gewinnanteile von Kommanditgesellschaften, die auf Kommanditisten entfallen, im französischen im Gegensatz zum deutschen Steuersystem nicht einkommensteuer- sondern körperschaftsteuerpflichtig.⁶⁶⁷

Auch hier weisen wieder die asiatischen Länder die niedrigsten Steuersätze auf, allerdings ist in Schweden die Körperschaftsteuer mit 28% noch geringer als in Malaysia. Ansonsten liegt hier eine andere Rangfolge vor als bei der Einkommensteuer. Deutschland (47,5%) und die USA (46,5%) verzeichnen die höchsten Spitzensätze gefolgt von Frankreich (41,7%). Der Spitzensatz in Polen beträgt 36% und liegt damit über dem der Niederlande mit 35%. Die für Deutschland ab 2001 vorgesehene Steuerreform hat auch Auswirkungen auf die Körperschaftsteuerbelastung der Unternehmen, denn die Körperschaftsteuer soll auf 25% gesenkt werden.⁶⁶⁸

⁶⁶⁶ Siehe Einzelstudien.

⁶⁶⁷ Vgl. Stawinoga, französischen, 19.

⁶⁶⁸ Vgl. Bundesministerium der Finanzen, Steuerreform, 5.

Am oben genannten Beispiel der Gewinnanteile aus einer Kommanditgesellschaft wird noch einmal deutlich, daß die Steuersätze nicht als ausschließliches Vergleichsmerkmal heranzuziehen sind. Zwar müßte ein Kommanditist auch schon bei Anwendung des Einkommensteuerhöchstsatzes in Deutschland höhere Steuern zahlen als in Frankreich, aber dadurch, daß in Frankreich die Körperschaftsteuer und gerade nicht die Einkommensteuer fällig wird, verringert sich die zu zahlende Steuer dort noch mehr.

Gewerbesteuer

Die Gewerbesteuer ist eine „Spezialität“ in Deutschland und Frankreich, in den anderen untersuchten Ländern existiert sie nicht. Es handelt sich jeweils um eine Kommunalsteuer. In Deutschland gibt es eine bundeseinheitlich gültige Meßzahl für alle Kapitalgesellschaften von 5%, Bemessungsgrundlage ist der Gewerbeertrag. Um die tatsächliche Steuerlast zu ermitteln, werden diese 5% vom Gewerbeertrag multipliziert mit dem Hebesatz der Gemeinde, in der das Unternehmen angesiedelt ist.⁶⁶⁹ Er fällt sehr unterschiedlich aus.⁶⁷⁰

Bezüglich der französischen Gewerbesteuer ist hervorzuheben, daß neben dem im Unternehmen eingesetzten Sachkapital insbesondere der Produktionsfaktor Arbeitskraft steuerpflichtig ist.⁶⁷¹ Neben dem Mietwert des eingesetzten Sachkapitals, der sich aus der tatsächlichen Miete oder aus 16% der Anschaffungs- oder Herstellungskosten errechnet, fließen 18% der ausbezahlten Lohnsumme in die Bemessungsgrundlage mit ein. Durch die Einstellung jedes weiteren Mitarbeiters erhöht sich also die Gewerbesteuerlast. Die Bemessungsgrundlage wird anschließend mit dem Hebesatz multipliziert, der wie in Deutschland je nach Gemeinde sehr unterschiedlich sein kann.⁶⁷²

Mehrwertsteuer

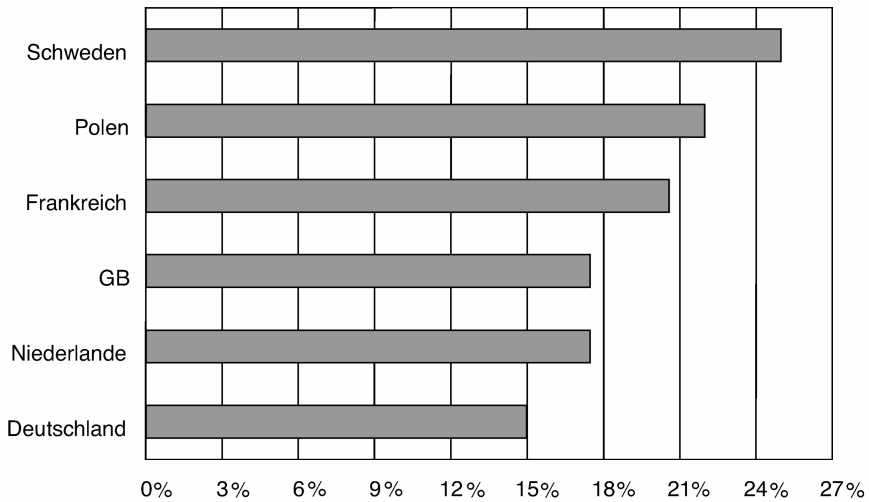
Der mit Waren und Dienstleistungen erwirtschaftete Umsatz unterliegt in allen Ländern einer generellen Steuerpflicht. In den USA gibt es diese Umsatzsteuer allerdings nicht auf Bundesebene, von vielen Staaten wird aber eine *sales tax* erhoben, die durchaus einer Mehrwertsteuer vergleichbar ist.

⁶⁶⁹ Vgl. Bundesministerium der Finanzen, A–Z, 94.

⁶⁷⁰ In Dortmund beträgt er bspw. 470%, in Selm ca. 290%. Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn Weber.

⁶⁷¹ Vgl. Jacobs/Spengel, Unternehmensbesteuerung, 21 ff.

⁶⁷² Z.B. 12,04% in Paris und 36,49% in Pré-Saint-Gervais, Vgl. Conseil des Impôts, Taxe professionnelle, 10.



bifego-Studie 1999: Rahmenbedingungen

Quelle: iw, 1999, Tab. 151.

Abbildung 22: Normalsatz Mehrwertsteuer 1999

Die durchschnittliche Höhe einer solchen *sales tax* liegt bei 7%. Bei den im folgenden dargestellten Steuersätzen handelt es sich um den sogenannten Normalsatz. In jedem Land existieren daneben noch verringerte Mehrwertsteuersätze, die für bestimmte Güter und Dienstleistungen gelten (z.B. Lebensmittel, Bücher). In einigen Ländern sind bestimmte Produkte nicht mehrwertsteuerpflichtig.

Im Gegensatz zu den bisher behandelten Steuerarten liegt Deutschland hier mit 16% an letzter Stelle, dicht gefolgt von den Niederlanden und Großbritannien, wo die Mehrwertsteuer 17,5% beträgt. In Schweden existiert mit 25% der weitaus höchste Mehrwertsteuersatz. Am meisten profitieren von einem geringen Mehrwertsteuersatz letztendlich nicht die Unternehmen sondern die Konsumenten, da die Steuer in einem kaufmännisch geführten Unternehmen zwar liquiditätswirksam aber ergebnisneutral ist.⁶⁷³ Interessanter ist an dieser Stelle die Frage danach, wie häufig die Unternehmen Mehrwertsteuererklärungen abgeben und die entsprechenden Zahlungen leisten müssen, da dies immer eine zeitliche und organisatorische Belastung darstellt. Im Falle monatlich fälliger Zahlungen kommt ein weiteres

⁶⁷³ Vgl. Klandt, Unternehmensplan, 37.

Problem hinzu: Die Unternehmen zahlen dabei oftmals die Mehrwertsteuer für Rechnungen, für die sie von ihren Kunden noch keine Zahlung erhalten haben.⁶⁷⁴ Die monatliche Erklärung und Zahlung ist daher in den meisten Ländern nicht üblich. In Deutschland und Frankreich sind die Unternehmen vierteljährlich verpflichtet. In den Niederlanden und im Vereinigten Königreich gilt dies grundsätzlich auch, allerdings müssen hier kleine Unternehmen nur einmal im Jahr die Erklärung abgeben und die Zahlungen leisten. Auch in Schweden gilt die jährliche Abgabe- und Zahlungsweise für KMU, alle anderen Unternehmen müssen jeden Monat die Erklärung abgeben und die Zahlungen leisten.⁶⁷⁵

Steueraufkommen

Da von einer hohen Steuerbelastung eine negative Wirkung auf das Unternehmertum eines Landes ausgeht⁶⁷⁶, ist es an dieser Stelle interessant zu erfahren, wie hoch das Steueraufkommen in den Ländern ist. Eine Quelle, die das Steueraufkommen in absoluten Werten wiedergibt und die einen internationalen Vergleich zuließe, konnte nicht gefunden werden. In den einzelnen Länderstudien sind zwar teilweise Informationen enthalten, diese beziehen sich aber auf unterschiedliche Jahrgänge und sind in der Landeswährung angegeben. Im folgenden wird ein Vergleich des Steueraufkommens als Prozentanteil des BIP sowie pro Kopf in US-\$ angestellt.

Ein Vergleich der Gesamtsteuerbelastung fällt für die USA sehr günstig aus. Hier ist nicht nur in jedem Jahr die Pro-Kopf-Belastung relativ niedrig – sie wird nur in Polen und im Vereinigten Königreich unterschritten – auch der Anteil am BIP ist verhältnismäßig gering. Die höchsten Steuern pro Kopf werden mit Abstand in Schweden gezahlt, es folgen Frankreich, Deutschland und die Niederlande. Auch hinsichtlich der Anteile am BIP nimmt Schweden die Spitzenposition mit jeweils über 50% ein. In den Niederlanden und Frankreich sind die Anteile ebenfalls noch recht hoch, in Deutschland, dem Vereinigten Königreich und Polen sind sie etwas gemäßigter, aber im Vergleich zu den USA immer noch wesentlich höher.

⁶⁷⁴ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Empfehlung, 6.

⁶⁷⁵ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Empfehlung, Anhang.

⁶⁷⁶ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 156.

Tabelle 40

Steueraufkommen im internationalen Vergleich 1991 bis 1996

	Steueraufkommen											
	in % des BIP ¹⁾						pro Kopf in US-\$					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991 ²⁾	1992 ³⁾	1993 ⁴⁾	1994 ⁴⁾	1995 ⁴⁾	1996 ⁴⁾
D	38,2	38,9	39,0	39,2	39,2	38,1	10227	9522	9188	9862	11586	10946
F	43,9	43,7	43,9	44,1	44,5	45,7	9243	10059	9524	10129	11762	12039
NL	47,2	46,8	47,5	44,7	43,8	43,3	9087	9918	9724	9813	11265	11058
S	53,7	51,0	50,1	50,8	49,5	52,0	14624	14566	10682	11480	12954	14696
UK	35,6	35,1	33,5	34,5	35,6	36,0	6273	6364	5424	6025	6723	7059
PL	37,2	38,2	42,4	43,2	42,7	42,1	k. A.	841	949	1039	1304	1466
USA	26,8	26,7	27,0	27,5	27,9	28,5	6550	6419	6769	7212	7611	8039

Quelle: 1) OECD, Revenue 1965–1997, 79; 2) OECD, Revenue 1965–1994, 89; 3) OECD, Revenue 1965–1996, 91; 4) OECD, Revenue 1965–1997, 95.

Besonderheiten der Besteuerung bei Unternehmensgründungen/jungen Unternehmen

In *Deutschland* sind Kleinunternehmer von der Umsatzsteuer befreit, wenn die Bruttoeinnahmen (= alle tatsächlich erzielten Einnahmen einschließlich Umsatzsteuer) im Vorjahr 32.500 DM nicht überstiegen haben und im Bezugsjahr 100.000 DM nicht übersteigen werden (§ 19 Abs. 1 UstG).⁶⁷⁷ Durch eine Erklärung gegenüber dem Finanzamt besteht auch für diese Kleinunternehmer die Option zur Regelbesteuerung. Dies ist dann von Vorteil, wenn die Vorsteuer (die Umsatzsteuer, die dem Kleinunternehmer von einem anderen Unternehmer für Leistungsbezüge des Kleinunternehmers in Rechnung gestellt wurde) die Steuerschuld übersteigt, was bei Neugründungen oftmals der Fall ist.⁶⁷⁸ Bei der Einkommensteuer können Anlaufverluste, die nicht mit anderen Gewinnen/Einkünften des laufenden Jahres ausgeglichen werden können, mit den Einkünften der zwei vorangegangenen Jahre verrechnet werden (Verlustrücktrag). Ein noch verbleibender Restbetrag wird in den folgenden Jahren berücksichtigt (Verlustvortrag).⁶⁷⁹

⁶⁷⁷ Vgl. Finanzministerium NRW, Steuerwegweiser, 18.

⁶⁷⁸ Vgl. Finanzministerium NRW, Steuerwegweiser, 18.

Seit dem 1. Januar 1996 ist es in den *Niederlanden* für Unternehmer unter bestimmten Bedingungen erlaubt, eine beschleunigte Sonderabschreibung auf das Anlagevermögen anzuwenden. Ebenso kann der Steuerzahler, der sein Einkommen aus einem eigenen Unternehmen oder aus selbständiger Tätigkeit ableitet, einen gewissen Prozentsatz seines Bruttoeinkommens als eine Provision zur Rente anrechnen. Dieser jährliche Beitrag sollte nicht höher sein als 20.192 Gulden und keinesfalls den Buchungswert der Wirtschaftsgüter des Unternehmens überschreiten. Wurde diese Rücklage nicht in eine Rente umgebildet, so wird bei Aufgabe des Betriebes ein Steuersatz von 45 % auf diesen Betrag angewandt.

Für Selbständige zwischen 18 und 65 Jahren besteht die Möglichkeit, einen gewissen Selbständigenabzug von ihrem Bruttoeinkommen abzuziehen. Die Höhe dieses Betrages verhält sich invers zum Unternehmensgewinn. Der „Starterabzug“ sieht in den ersten drei Jahren der Geschäftstätigkeit einen Abzug von 3.628 Gulden vor.⁶⁸⁰

Kleine Unternehmen, deren jährlicher Betrag an abzuführender Mehrwertsteuer nicht mehr als 4.150 Gulden beträgt, sind zu einer geringeren Zahlung berechtigt. Sinkt dieser Betrag auf durchschnittlich 2.964 Gulden pro Jahr, wird der Unternehmer gänzlich von der Mehrwertsteuerzahlung befreit.

Nach Angaben der *schwedischen* Steuerbehörde gibt es keine Steuervergünstigungen für Unternehmensgründer.⁶⁸¹

Im *Vereinigten Königreich* existiert bei der Körperschaftsteuer seit dem 1. April 1997 ein ermäßigter Satz für Klein- und Mittelbetriebe von 21%.⁶⁸² Für Kleinunternehmer mit einem jährlichen Umsatz von weniger als £ 15.000 (US-\$ 23.734) gibt es außerdem die „Simple Tax Accounts“ Lösung, d.h. sie müssen im Gegensatz zu allen anderen Unternehmen keine detaillierte Gewinn- und Verlustrechnung und keine detaillierte Bilanz einreichen: Es reicht aus, wenn sie lediglich eine dreizeilige Zusammenfassung vorlegen, die die Umsätze, die abzugsfähigen Kosten und Aufwendungen sowie den Nettogewinn enthält.⁶⁸³

Auch wurden speziell für kleine Unternehmen die Steuern auf „small properties“ für 1997/98 auf dem Stand von 1996 eingefroren, was 745.000 Kleinunternehmen eine Erhöhung um 9,5 % ersparte und weiteren 60.000 Kleinunternehmen Bareinsparungen von bis zu 20 % einbrachte.⁶⁸⁴

⁶⁷⁹ Vgl. Finanzministerium NRW, Steuerwegweiser, 13.

⁶⁸⁰ Vgl. Ministry of Finance, Taxation, 21–24.

⁶⁸¹ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Peter Gibson.

⁶⁸² Vgl. Financial Statement and Budget Report 1997, <http://www.official-documents.co.uk/document/hmt/budget97/chap2a.htm>.

⁶⁸³ Vgl. Contributions Agency et al., business?, 10.

Ein Ergebnis der Expertenbefragung in den *USA* ist, daß nicht so sehr die Steuerlast, sondern vielmehr die Komplexität und Ambiguität des Steuersystems ein schwerwiegendes Problem darstellen. Ohne professionelle Hilfe, so die Gründer, sei es nicht möglich, eine Steuererklärung auszufüllen. Auch die enormen Kosten, die durch die Erfüllung von Auflagen und Informationsbereitstellung für Behörden in den Unternehmen verursacht werden, stellen ein nicht unerhebliches Problem dar. Das Center for the Study of American Business beziffert die Kosten, die den Unternehmen im Rahmen der Erfüllung der staatlichen Regulierungsanforderungen z.B. durch die Informationsbereitstellung entstehen, allein im Jahr 1997 auf rd. 9% des BIP.⁶⁸⁵ So müssen zum Beispiel seit Juli 1997 sämtliche Unternehmen, die jährlich mehr als US-\$ 50.000 in Lohnsteuern zu entrichten haben, elektronisch per Internet ihre Steuererklärung einreichen, ansonsten werden Strafen in Höhe von 10% der Lohnsteuersumme fällig. Für die betroffenen Unternehmen bedeutet dies, sich einen PC, ein Modem und einen Internet-Zugang anzuschaffen, wodurch entsprechende Kosten entstehen. Insgesamt werden kleine Unternehmen von solchen Maßnahmen unverhältnismäßig stark belastet, da sie den gleichen Anforderungen genügen müssen, jedoch weder die Zeit, noch das nötige Personal haben wie die großen Unternehmen.

In *Malaysia und Singapur* existieren nach Aussage der Experten keine besonderen Steuervorteile für Unternehmungsgründer. Sie müssen sich daher mit den gleichen steuerrechtlichen Bestimmungen auseinandersetzen wie jede andere existierende Unternehmung auch.

Eine *zusammenfassende* Betrachtung der oben dargestellten *standortbezogenen Kostenaspekte* zeigt für *Deutschland* eine nicht unerhebliche Belastung für die einzelnen Unternehmen. Insbesondere resultiert sie aus den vergleichsweise hohen Lohn- und Lohnnebenkosten. Aber auch die Steuerbelastung in Form von Einkommen- und Körperschaftsteuer ist vergleichsweise groß. Ähnlich sieht es in *Schweden* aus, denn auch hier werden relativ hohe Löhne gezahlt. Die Steuerbelastung aus der Körperschaftsteuer ist dagegen wesentlich geringer. Günstiger ist die Situation für Unternehmen in den *Niederlanden* und *Frankreich*. Die Löhne und teilweise auch die Steuern sind hier wesentlich niedriger. Die Lohnnebenkosten sind allerdings auch in Frankreich sehr hoch, vergleichbar mit denen in Deutschland. Im EU-Vergleich wesentlich günstiger ist die Lage im *Vereinigten Königreich*, fallen doch hier die vergleichsweise niedrigsten Löhne, Lohnnebenkosten und Steuerzahlungen an. In *Polen* sind zwar die Lohnnebenkosten nicht zu

⁶⁸⁴ Vgl. 1996 Budget News Release, 26. November 1996, http://www.hm-treasury.gov.uk/pub/html/budget96/m3_doe-html.

⁶⁸⁵ Vgl. o. V., Tangles, 22 ff.

unterschätzen, jedoch ist die Bezugsgröße, der Lohn, derart gering, daß sie weniger ins Gewicht fallen. Die Löhne sind hier mit Abstand am niedrigsten. Auch die anfallenden Steuern sind vergleichsweise gering. Die Belastung der Unternehmen in den USA durch Löhne und Steuern ist eher niedrig.⁶⁸⁶ Allerdings wird hier durch die Gesetzgebung, insbesondere durch die unbegrenzte Höhe möglicher Schadensersatzansprüche, große Unsicherheit hervorgerufen. Für *Malaysia* und *Singapur* können keine abschließenden Angaben getätigt werden, da keine Informationen bzgl. der Lohnhöhe auffindbar waren. Gering sind zumindest die prozentualen Lohnnebenkosten und die zu zahlenden Steuern.

6.4.4 Zutrittshemmnisse

Als Zutrittshemmnisse werden Faktoren definiert, die den Marktzugang neuer Unternehmen oder die Entwicklung der Unternehmen in den Phasen des Gründungsprozesses in nicht gewünschter Weise behindern.⁶⁸⁷ Es sind hierunter v. a. vom Staat auferlegte administrative und gesetzliche Restriktionen zu subsumieren, die den Bürokratiegrad erhöhen und den Prozeß der Gründung verlangsamen bzw. die dafür notwendige Motivation erst gar nicht aufkommen lassen. „The effort of dealing with public institutions restricts the resources available to work on the business idea.“⁶⁸⁸ Bei einer weiteren Begriffsauffassung könnten auch Hemmnisse anderer Art, wie beispielsweise Mangel an qualifiziertem Personal oder Probleme bei der Kapitalbeschaffung, einbezogen werden. Derartige Probleme, die sicherlich oftmals eine kaum zu überwindende Hürde darstellen, finden hier aber keine Berücksichtigung. Je nach Rechtsform sind auch unterschiedliche Formalitäten zu berücksichtigen und spezifische Voraussetzungen zu erfüllen (z. B. Einbringung von Stammkapital bei GmbH). Diese Aspekte werden hier aber nicht als Zutrittshemmnisse verstanden.

Vorab wird kurz ein Aspekt thematisiert, der mit der Größe der Unternehmen zusammenhängt und somit insbesondere auch Gründungen betrifft: die Kosten der administrativen Hemmnisse. Nach einer Untersuchung des EIM⁶⁸⁹ besitzen die Kosten administrativer Hemmnisse Fixkostencharakter und treffen kleinere Unternehmen unverhältnismäßig heftig. Für die Niederlande wurden folgende Werte ermittelt:

Für Deutschland liegt eine ähnliche Untersuchung der *Deutschen Ausgleichsbank*⁶⁹⁰ vor. Demnach haben die kleinen Unternehmen (weniger als

⁶⁸⁶ Aber etwas höher als im Vereinigten Königreich.

⁶⁸⁷ Vgl. Klandt/Münch, deutschsprachigen Raum, 174.

⁶⁸⁸ de Lind van Wijngaarden, Start-ups, 19.

⁶⁸⁹ Vgl. EIM, Administrative.

Tabelle 41

**Durchschnittliche Kosten administrativer Hemmnisse
in den Niederlanden 1993 (in ECU)**

Anzahl Beschäftigte	Kosten je Unternehmen	Kosten je Beschäftigtem
0	2.800	–
1– 9	12.100	3.500
10–19	20.500	1.500
20–29	47.100	1.400
50–99	62.000	900
100 und mehr	171.000	600
alle Größenklassen	9.800	

Quelle: OECD, best practices, Tab. 3.1.

drei Mitarbeiter) einen administrativen Aufwand von 5.000 DM pro Mitarbeiter und Jahr, während der Aufwand bei den größeren Unternehmen mit mehr als zehn Mitarbeitern nur halb so groß ist. Die Belastungsquote (finanzielle Belastung/Umsatz) erreicht bei den kleinen Unternehmen 3,7%, bei den größeren hingegen nur 1,3%.⁶⁹¹

Zwar konnten für die anderen Länder keine entsprechenden Daten ausfindig gemacht werden, es ist aber anzunehmen, daß auch hier die entsprechenden Kosten bei kleinen Unternehmen relativ betrachtet sehr hoch sind.

Grundsätzlich herrscht in *Deutschland* Gewerbefreiheit (§ 1, (1) GewO).⁶⁹² Zum Betreiben zahlreicher verschiedener Gewerbe wie bspw. Privatkrankeanstalten, Spielbanken, Pfandleihgewerbe (§§ 29 ff. GewO) bedarf es allerdings Genehmigungen.⁶⁹³

Das Erteilen der Genehmigung ist üblicherweise mit der Erfüllung bestimmter Auflagen, z.B. der Zuverlässigkeit des Gewerbetreibenden, verknüpft. Das Betreiben einzelner Gewerbe wie u.a. des Gaststättengewerbes ist in eigenen Gesetzen geregelt, hier das Gaststättengesetz. Nach dem Gaststättengesetz ist bspw. eine Erlaubnis notwendig, die durchaus auch versagt werden kann (§ 4, (1), GastG).⁶⁹⁴

⁶⁹⁰ Vgl. Skambracks, Gründungsbremse.

⁶⁹¹ Vgl. Skambracks, Gründungsbremse, 9.

⁶⁹² Vgl. Stober, Gewerbebesetze, 271.

⁶⁹³ Vgl. Stober, Gewerbebesetze, 278 ff.

Deutschland nimmt bezüglich der Gründung eines Handwerksbetriebs eine Sonderstellung ein. Der selbständige Betrieb eines Handwerks ist nur möglich, wenn der Handwerker oder die entsprechende juristische Person in der Handwerksrolle eingetragen ist (§ 1, (1) HwO).⁶⁹⁵ Voraussetzung für den Eintrag in die Handwerksrolle ist der Meistertitel des Handwerkers (§ 7, (1) HwO).⁶⁹⁶ Eine juristische Person wird in die Handwerksrolle eingetragen, wenn der Betriebsleiter die Voraussetzungen für die Eintragung erfüllt, wenn also ein Meister als Betriebsleiter eingestellt ist (§ 7, (4) HwO).⁶⁹⁷ Ein Handwerksunternehmen kann alternativ auch ohne Meister geführt werden, wenn eine Eintragung in die Rolle aufgrund einer der Meisterprüfung mindestens gleichwertigen deutschen Prüfung (Hochschuldiplo-m) und der Gesellenprüfung sowie mindestens dreijähriger Berufserfahrung im entsprechenden Handwerk vorliegt (§ 7, (2) HwO).⁶⁹⁸ Der Besuch einer Meisterschule setzt voraus, daß zuvor eine entsprechende Lehre (Gesellenprüfung) absolviert wurde. Im Expertengespräch⁶⁹⁹ wurde der Meistertitel nicht unbedingt als Zutritts-hemmnis verstanden, sondern vielmehr als Garantie für Qualität. Für die Kundenseite sei dies ein Vorteil.

Zu erwarten war, daß das komplexe deutsche Steuersystem als Gründungshemmnis betrachtet wird. In den Expertengesprächen wurde zwar die Kompliziertheit bestätigt, daß dies hemmend wirkt, wurde von Seiten der Experten aber nicht angenommen, da wohl jeder Gründer einen Steuerberater hinzuziehen wird.⁷⁰⁰

In einer Studie von Wimmer⁷⁰¹ wurden u.a. mögliche Hemmnisse in Form von rechtlichen Rahmenbedingungen auf ihre tatsächliche Relevanz als Hemmnisfaktor bei Unternehmensgründern und KMU hin untersucht. Gegenstand einer Analyse bisher durchgeführter Studien waren dabei der Umgang mit Behörden, Umweltschutzaufgaben, das kommunale Planungsrecht und rechtliche Zugangsvoraussetzungen wie bspw. Meisterprüfung, Zuverlässigkeitsnachweise u.ä.⁷⁰² Der Umgang mit den Behörden stellt demnach durchaus ein Problem und teilweise sogar einen Hemmnisfaktor dar. Bezüglich der Umweltschutzaufgaben widersprechen sich die Forschungsergebnisse.⁷⁰³ Offensichtlich nicht hemmend wirkt sich dagegen das

⁶⁹⁴ Vgl. Stober, Gewerbe-gesetze, 313 f.

⁶⁹⁵ Vgl. Stober, Gewerbe-gesetze, 322.

⁶⁹⁶ Vgl. Stober, Gewerbe-gesetze, 324.

⁶⁹⁷ Vgl. Stober, Gewerbe-gesetze, 325.

⁶⁹⁸ Vgl. Stober, Gewerbe-gesetze, 324.

⁶⁹⁹ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Dr. Wolf.

⁷⁰⁰ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Dr. Wolf.

⁷⁰¹ Vgl. Wimmer, Regionale Hemmnisse.

⁷⁰² Vgl. zu den im folgenden dargestellten Einzelergebnissen Wimmer, Regionale Hemmnisse, 324 f. sowie die dort zitierte Literatur.

kommunale Planungsrecht aus. Die sog. rechtlichen Zugangsvoraussetzungen können sich als wesentliche Barrieren erweisen, hier werden insbesondere Genehmigungspflichten und -verfahren genannt. In den Expertengesprächen wurden zudem auch die oftmals langwierigen Genehmigungsverfahren als hemmend bezeichnet. Zu diesen Ergebnissen kommt auch die o.g. Untersuchung der *DtA*. Hiernach benötigen ostdeutsche Gründer im Durchschnitt drei, westdeutsche zwei Genehmigungen. Ungefähr jeder Fünfte braucht gar keine und genau jeder Fünfte braucht mehr als fünf Genehmigung/en. Durch die Genehmigungsverfahren wird hier etwa jede sechste Gründung verzögert, die Hälfte davon bis zu einem halben Jahr, ein Viertel bis zu einem Jahr, die restlichen Befragten mußten ihre Gründung noch länger aufschieben.⁷⁰⁴ Ursächlich für diese langwierigen Verfahren ist nach Meinung der Gründer die Vielzahl der behördlichen Zuständigkeiten.⁷⁰⁵ *Wimmer* untersucht auch selbst einige Aspekte⁷⁰⁶ hinsichtlich ihrer hemmenden Wirkung bei einer Gründung.⁷⁰⁷ Die meisten potentiellen Hemmnisfaktoren waren demnach ohne Bedeutung. Eine geringe hemmende Wirkung haben dagegen „Benachteiligung der Klein- und Mittelbetriebe durch den Staat“, und „unzureichende Arbeitszeitregelung“. Große oder mittlere Hemmnisfaktoren wurden nicht identifiziert.

Das bifego e.V. untersuchte im Frühjahr 1998 nicht monetäre Hemmnisse innovativer Unternehmensgründer.⁷⁰⁸ Potentielle Problembereiche in der Gründungs- und in der Frühentwicklungsphase wurden hier von den Befragten auf ihren tatsächlichen Problemcharakter hin beurteilt. Ein Aspekt war der „Kontakt mit Behörden“, der allerdings im Vergleich zu nicht administrativen Hemmnissen (bspw. Personalrekrutierung) seltener als problematisch empfunden wird.⁷⁰⁹

Ein Hemmnis anderer Art, von dem die „kleinen“ Gründungen betroffen sind, besteht zum Untersuchungszeitpunkt in Deutschland. Am 1.1.1999 trat das Gesetz zu Korrekturen in der Sozialversicherung in Kraft.⁷¹⁰ Zum Zeitpunkt der Untersuchung ist die Situation diesbezüglich ungeklärt, da das Gesetz mit seinen Auswirkungen auf große Kritik von vielen Seiten stößt.

⁷⁰³ Im Expertengespräch wurden umweltrechtliche Auflagen zwar teilweise als streng angesehen, sie gelten aber größtenteils als gerechtfertigt und werden eher nicht als Zutrittshehmnis betrachtet.

⁷⁰⁴ Vgl. Skambracks, Gründungsbremse, 5 f.

⁷⁰⁵ Vgl. Skambracks, Gründungsbremse, 6.

⁷⁰⁶ Es handelt sich bei den Befragten um 19 Gründer von Industrieunternehmen in Bottrop und Gelsenkirchen.

⁷⁰⁷ Vgl. Wimmer, Regionale Hemmnisse, 332 ff.

⁷⁰⁸ Vgl. Klandt/Daniels, Gründungshemmnisse.

⁷⁰⁹ In der Gründungsphase ist dies für 74%, in der Frühentwicklungsphase für 70% kein Problem.

⁷¹⁰ Vgl. z. B. <http://RosemarieKoedel.de/Scheinselbststaendigkeit.htm> (25.10.1999).

Die Bundesregierung plant eine Korrektur des Gesetzes, die endgültige Version steht noch nicht fest. Die bisherige Fassung betrifft Existenzgründer, die im kleinen Rahmen ihre Tätigkeit beginnen. Sofern sie zwei der vier unten angeführten Kriterien erfüllen, gelten sie als scheinselbstständig und sind somit nicht wie Selbständige zu behandeln, was hauptsächlich die Sozialversicherungspflicht zur Folge hat. Die vier Kriterien sind: keine Beschäftigung von versicherungspflichtigen Arbeitnehmern, Tätigkeit regelmäßig und im wesentlichen für einen Auftraggeber, Tätigkeit in Form von für Beschäftigte typische Arbeitsleistungen, kein Marktauftritt aufgrund unternehmerischer Tätigkeit. Sind zwei Kriterien erfüllt und wird die Vermutung der Nichtselbständigkeit nicht widerlegt, gilt der (Schein)Selbständige als „verkappter Mitarbeiter“. So sollen solche selbständigen Personen sozialversicherungspflichtig werden, die de facto Angestellte sind. Ein Beispiel sind Speditionen, die ihre bisher angestellten Fahrer nunmehr als Selbständige (eigener LKW) für sich arbeiten lassen, um so den Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung nicht zu zahlen. „Echte“ Gründungswillige, die in der Anfangsphase ohne Beschäftigte und vor dem Aufbau eines Kundenstamms nur für einen Auftraggeber tätig werden, werden so diskriminiert, schlimmstenfalls scheitert ihr Vorhaben.

Eine Gesamtaussage bezüglich einheitlicher Zugangshemmnisse für alle Unternehmensgründungen kann für Deutschland nicht erfolgen. Nicht nur die bisherigen Forschungsergebnisse, auch die für diese Studie explizit durchgeführten Expertenbefragungen kommen nicht zu einem einheitlichen Ergebnis. Fest steht lediglich, daß Hemmnisse existieren, diese sind aber je nach Gründungsunternehmung unterschiedlich.

Grundsätzlich besteht auch in *Frankreich* Gewerbefreiheit. Es existieren aber durchaus besondere Zugangsbeschränkungen. Sie sind in der Gewerbeordnung (Code des Professions de l'Artisanat, du Commerce et de l'Industrie) zu finden und betreffen insbesondere handwerkliche Berufe. Diese Bestimmungen/Beschränkungen sind im Vergleich zu den deutschen als wesentlich liberaler zu bezeichnen.⁷¹¹ Für wenige selbständig ausgeübte Tätigkeiten, wie z.B. die des Friseurs und des Handwerkers am Bau wird ein mit dem „Meister“ vergleichbarer Abschluß vorausgesetzt. Für viele dieser Tätigkeiten wurde nicht einmal eine Qualifikation in Form einer fachbezogenen abgeschlossenen Ausbildung benötigt.

Lediglich ein 40stündiger Kurs zur Vorbereitung auf die Selbständigkeit mußte absolviert werden.⁷¹² Im Juli 1996 wurde allerdings von der damaligen Regierung ein Gesetz⁷¹³ verabschiedet, das noch einige Veränderungen

⁷¹¹ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn Letowski.

⁷¹² Vgl. APCE, Formalités de création, 1.

⁷¹³ Vgl. APCE, Loi Relative, 3.

erwarten läßt. Es werden dort die Aktivitäten genannt, für deren selbständige Ausübung zukünftig eine spezielle Qualifikation Voraussetzung ist. In einem Dekret, das die derzeitige Regierung erarbeitet, wird für jede Tätigkeit die dafür benötigte Qualifikation formuliert. Der Regulierungsgrad des Zugangs zu diesen Berufen wird sowohl von der noch ausstehenden Formulierung dieser Dekrete als auch von der Anwendung dieser Normen abhängen.

Neben der Gewerbeordnung kommen weitere Zutrittschranken aufgrund restriktiver Regelungen einiger Berufsverbände hinzu. Eine Vielzahl von Berufen ist in Form von Verbänden organisiert. Auskünfte, ob die Ausübung der gewählten Tätigkeit durch einen solchen Verband reglementiert ist, sind über die DDCCRF (Marktaufsichtsbehörde des Départements) einzuholen.⁷¹⁴

Zugangsbestimmungen in Form bestimmter Qualifikationen für die meisten freien Berufe sind aber von Seiten der Berufsverbände nicht die einzige Form möglicher Zutrittschranken.⁷¹⁵ Eine weitere Möglichkeit besteht in der Ausübung von Einfluß auf bestimmte politische Gremien. Von Problemen dieser Art haben zwei der vier in Frankreich interviewten Unternehmensgründer berichtet.

Ein nicht zu unterschätzendes Problem, das gerade auch Gründer betrifft, ist auch in den *Niederlanden* das recht komplizierte Steuersystem. Eine Vereinfachung des Systems ist geplant. Dies soll u. a. durch Zusammenfassungen und Verringerungen der erforderlichen Erklärungen, die z. B. auch statistischen Zwecken dienen, erreicht werden.⁷¹⁶

Bis 1995/96 war nach dem *Establishment Law* für 88 Gewerbe ein Leistungsnachweis erforderlich. In 1996 wurde das Niederlassungsgesetz derart liberalisiert, daß nunmehr nur noch acht Gewerbe eines solchen Nachweises und damit einer Genehmigung bedürfen, die von der Handelskammer erteilt wird. Voraussetzung ist dabei, daß der Unternehmer und/oder seine Angestellten über entsprechende Qualifikationsnachweise verfügen oder es ist zu belegen, daß das Unternehmen in der Lage ist, Dienste von bestimmter Qualität zu erbringen.⁷¹⁷

In der Niederlassungsgesetzgebung, die teilweise Parallelen zur deutschen Handwerksordnung aufweist, wurde zudem eine Neugruppierung bestimmter Berufssparten und damit verbundener „Diploma“ oder Leistungs-

⁷¹⁴ Vgl. APCE, Formalités de création, I.

⁷¹⁵ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn Letowski.

⁷¹⁶ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 277.

⁷¹⁷ Vgl. ENSR, Fünfter, 277.

nachweise durchgeführt. Diese Neuerung der „Ambajt“ (=Branchen) sieht nunmehr eine Dreiteilung aller ökonomischen Tätigkeiten vor:⁷¹⁸

1. der liberale Sektor, der sich auf die meisten der produzierenden Unternehmen und Dienstleistungsunternehmen bezieht. Hier wird meist sofort eine „basic business license“ erteilt, die es ermöglicht, ein Geschäft, z. B. einen Friseursalon oder einen Malerbetrieb zu eröffnen.
2. der Sektor, in dem für einige, v. a. für verschiedene Handwerksberufe, spezifischere Diploma und andere Leistungsnachweise notwendig sind, z. B. für die Niederlassung als Heizungs- und Wasserinstallateur, als Bäcker oder als Fleischer. Diese Nachweise sind jedoch nicht mit der Meisterprüfung in Deutschland vergleichbar.
3. der Sektor, in dem es Auflagen für Tätigkeiten gibt, die sich auf kaufmännische und andere Nachweise beziehen und zusätzlich Genehmigungen für etwa Sicherheit und Hygiene verlangt. Beispiele hierfür sind die Gründung einer Baufirma, einer Spedition, einer Lebensmittelfirma oder eines Gentechnologielabors.

Dadurch, daß nicht mehr für jede Berufssparte eine spezifische Ausbildung, Prüfung oder Genehmigung vorgesehen ist, sondern in bestimmten Fällen eine „basic business license“ genügt, mit der man in verschiedenen Berufen tätig sein kann, fand eine Liberalisierung des Leistungsnachweissystems statt. Obligatorisch ist noch (bis auf wenige Ausnahmen) die Eintragung bei der Handelskammer.

Die niederländische Regierung plant weiterhin, die Handwerksordnung in den nächsten vier Jahren gänzlich abzuschaffen, mit dem Ziel, daß die Branchen sich selbst regeln sollen.⁷¹⁹

Trotz der Änderung in der Niederlassungsgesetzgebung stellt diese indirekt weiterhin eine Hürde für Unternehmensgründer dar. In den Fällen, in denen eine Genehmigung nicht mehr verlangt wird, entstehen Probleme anderer Art, bspw. bei der Erteilung eines Darlehns. Für die Banken ist das Siegel der Genehmigung (Seal of approval) der Handelskammer immer noch ein Entscheidungsfaktor bei der Darlehnsvergabe.⁷²⁰

Die vollständige Abschaffung der niederländischen Handwerksordnung wird unter den Experten konträr diskutiert: Auf der einen Seite wird die Meinung vertreten, auf diesem Wege werde eine Steigerung der Gründungs-

⁷¹⁸ Die folgende Dreiteilung der Tätigkeiten ist aus einem Interview mit Prof. Dr. Vianen übernommen worden. Sie gilt nur als grobe Richtlinie. In der Praxis gibt die Handelskammer Auskunft über den spezifischen Beruf und die dafür erforderlichen Anforderungen.

⁷¹⁹ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn J. Daalman.

⁷²⁰ Vgl. OECD, Netherlands 1997–1998, 125 f.

raten erreicht und zusätzlich werden Kosten für Genehmigungsprozesse gesenkt. Auf der anderen Seite wird vermutet, daß strengere Anforderungen bei Unternehmensgründungen zu höheren Überlebensraten führen. Zudem wird befürchtet, daß eine wachsende Anzahl von Unternehmen ohne entsprechenden Nachweis das Image einer Branche negativ beeinflussen kann. Doch gerade in diesem Zusammenhang vertritt die niederländische Regierung die Auffassung, daß die Branchen selbst aktiv werden müssen, da sie nicht mehr durch Gesetze geschützt sind. Um also unerwünschte Mitbewerber der Branche fernzuhalten und den Markt sauber zu halten, muß die jeweilige Branche eigene Mechanismen entwickeln.⁷²¹

Berufliche Weiterbildung, die Mitgliedschaft in Berufsverbänden oder sonstige Qualifikationsnachweise, die bisher eher als Hemmnis angesehen wurden, bilden nunmehr einen Wettbewerbsvorteil, der zu Marketingzwecken genutzt werden kann. Auch Marketingfähigkeiten als solche gewinnen damit zunehmend an Bedeutung, um sich vom Wettbewerber abzusetzen.⁷²²

Entsprechend den o. g. Ausführungen läßt sich der Bürokratiegrad in den Niederlanden als eher niedrig einstufen. Trotz der zahlreichen Erleichterungen auf diesem Gebiet nannten die interviewten Experten allerdings bürokratische Vorgänge, die bei der Gründung eines eigenen Unternehmens auf die Gründerperson zukommen, als Hemmnisfaktor.

Die umweltrechtlichen Auflagen werden zwar teilweise als streng angesehen, gelten aber größtenteils als gerechtfertigt und werden eher nicht als Zutrittschhemmnis betrachtet. Nach Aussage aller Experten, sind die zu berücksichtigenden Umweltbestimmungen grundsätzlich abhängig von der Art, nicht jedoch von der Größe des zu gründenden Unternehmens. Auch die Dauer bis zum Erhalt aller notwendigen Genehmigungen ist sehr unterschiedlich, sie beträgt beispielsweise im Falle der Gründung eines Unternehmens im Bereich der Gentechnologie in der Regel sechs Monate. Diese Zeitangabe ist aber gleichzeitig abhängig von der Anzahl der Genehmigungen sowie vom Komplexitätsgrad der Situation. So ist eine Genehmigungsdauer von 2 bis 3 Jahren keine Seltenheit.⁷²³ Zusammenfassend und in Übereinstimmung mit der Meinung der interviewten Experten kann festgestellt werden, daß die diversen, von der Regierung verlangten Auflagen für die Gründung eines Unternehmens im High-Tech Sektor zwar einen Hemmnisfaktor darstellen, die diesbezüglichen Gesetze jedoch ihre Notwendigkeit zum Schutz der Allgemeinheit erfüllen.

Auch das niederländische Insolvenzrecht kann im Sinne einer Abschreckung ein Zutrittschhemmnis sein. Zwar steht hier das Überleben des Unter-

⁷²¹ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn Bais.

⁷²² Vgl. ENSR, Fünfter, 102.

⁷²³ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn Geus.

nehmens an erster Stelle, im Falle eines Bankrottes müssen jedoch, bis auf wenige Ausnahmefälle, die gesamten Schulden im schlimmsten Fall bis ans Lebensende abbezahlt werden. Die Möglichkeit einer zweiten Chance wird dem einmal in Konkurs gegangenen Unternehmer nur selten eröffnet. Die Angst vor eventuellem Scheitern läßt oftmals den Gedanken an Selbständigkeit gar nicht erst aufkommen.⁷²⁴ Derzeit versucht das Wirtschaftsministerium Mittel und Wege zu finden, durch die gescheiterte Unternehmer bewegt werden sollen, noch einmal den Weg in die Selbständigkeit zu wagen. Auch soll so das Image eines „unsuccessful Entrepreneurs“ verbessert werden.⁷²⁵

Als sehr bedeutender Hemmnisfaktor bei der Gründung eines Unternehmens gilt die derzeitige Gesetzgebung bezüglich der Einstellung von Mitarbeitern. Dieser Faktor wurde von den interviewten Gründern und einem Vertreter der Handelskammer als besonders wichtig eingeschätzt. Die Kosten der Lohnsteuerabführung und Sozialversicherungsbeiträge seien zu hoch und die Arbeitsverträge teilweise so eng gefaßt, daß es in vielen Fällen sehr schwierig sei, Mitarbeiter wieder zu entlassen.

Auch in *Schweden* werden oftmals nur ungern Beschäftigte eingestellt, überwiegend wegen des Gesetzes über die Arbeitsplatzsicherheit.⁷²⁶ Dieses Gesetz von 1982 legt fest, daß ein Anstellungsvertrag normalerweise für unbefristete Zeit gilt. Demnach ist ein eingestellter Arbeitnehmer als dauerhaft Beschäftigter anzusehen, er kann nicht entlassen oder freigestellt werden. Eine Ausnahme von diesem Gesetz ist nur mit wichtigem Grund und bei Einhaltung der Kündigungsfrist möglich. Bei Kündigungen oder Freisetzungungen müssen Arbeitgeber die „Zuletzt eingestellt – zuerst entlassen“-Regel beachten.⁷²⁷ Experten sehen diese Kündigungsregelungen als Grund dafür, daß schwedische Unternehmensgründer nur zögernd Beschäftigte einstellen wollen⁷²⁸, eine Tatsache die sich letztlich auch hemmend auf eine Gründung auswirken kann.

Eine Gewerbe- und eine Handwerksordnung gibt es in Schweden nach Angaben verschiedener Experten nicht. Demnach ist jeder berechtigt, einen Gewerbe- oder einen Handwerksbetrieb zu eröffnen, ohne dafür besondere Voraussetzungen, sei es in Form eines entsprechenden Lehrabschlusses oder in Form einer Genehmigung o.ä., erfüllen zu müssen. Es gibt jedoch Bestrebungen, Zugangsvoraussetzungen für die Einrichtung eines Handwerksbetriebes einzuführen.⁷²⁹

⁷²⁴ Vgl. OECD, Netherlands 1997–1998, 126 f.

⁷²⁵ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Herrn Bais.

⁷²⁶ Bezugnehmend auf die Expertengespräche mit Ove Juvén und John Wallón.

⁷²⁷ Vgl. ISA, Investoren-Wegweiser, 23 f.

⁷²⁸ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Richard Ferguson und vgl. OECD, Fostering, 236.

Ein Aspekt, der durchaus als Zutrittschhemmnis betrachtet wird, ist auch in Schweden das strenge Konkursgesetz. Ein einmal in Konkurs gegangener Unternehmer hat kaum eine Chance auf eine weitere Gründung und er sieht sich mit hohen finanziellen Belastungen konfrontiert.⁷³⁰

Die Situation im *Vereinigten Königreich* ist der in den Niederlanden vergleichbar. In beiden Ländern wurden und werden noch administrative Belastungen, die sich teilweise hemmend auf eine Gründung auswirken können, abgebaut. Bis 1997 wurden im UK mehr als 1.000 Vorschriften abgeschafft. Eine Handwerksordnung existiert hier nicht, es herrscht zudem grundsätzlich Gewerbefreiheit. Und im Gegensatz zu vielen anderen europäischen Ländern, in denen Qualifikations- und Leistungsnachweise entweder in gewerberechtlichen Anforderungen und/oder in informellen/nicht-gesetzlichen Bestimmungen geregelt sind, verlangt das Vereinigte Königreich von seinen Handwerkern auch keine Lizenzen oder irgendwelche anderen Leistungsnachweise. Lediglich einige Lokalbehörden verlangen von Friseuren eine Eintragung.⁷³¹ Es greifen andere Mechanismen derart, daß freiwillige Weiterbildung u.ä. nach außen hin als Indikator für Qualität gezeigt und als Marketingmöglichkeiten genutzt werden. Repressionen können sich aus diesen Möglichkeiten ergeben, wenn bereits etablierte Mitbewerber durch sie Druck ausüben und dadurch den Beitritt neugegründeter Unternehmen in Berufsverbände etc. erfolgreich verhindern.⁷³² Ferner sind Fälle bekannt geworden, in denen z.B. Bäcker, Installateure, Friseure und Tischler, deren Betrieb zu nah an ein bereits bestehendes Unternehmen angrenzt, „Opfer sozialer und beruflicher, zum Teil sogar krimineller Verfolgung wurden“.⁷³³

Als Ausnahmen der grundsätzlichen Gewerbefreiheit wurden von den Experten einige erlaubnis- bzw. lizenzpflichtige Gewerbe benannt:

- Restaurants,
- Spirituosenhandlungen,
- Metzgereien,
- Hotels,
- Apotheken,
- Altersheime,
- Lebensmittelgeschäfte,
- Geldinstitute.

⁷²⁹ Vgl. Sveriges Hantverksråd, Yrke, 1 ff. und bezugnehmend auf das Gespräch mit Anders Lensson.

⁷³⁰ Vgl. OECD, *Fostering*, 230 f.

⁷³¹ Vgl. ENSR, Fünfter, 99 ff.

⁷³² Vgl. ENSR, Fünfter, 102.

⁷³³ ENSR, Fünfter, 102.

Der Bürokratiegrad wird durch die Experten größer als in Asien oder den USA, aber geringer als in Deutschland oder Frankreich eingeschätzt. Barrieren auf dem Weg zur Selbständigkeit können nach Expertenmeinung das „Health & Safety Department“, die „Building & Planning Permissions“, die „Tax Authorities“ und die „Food & Safety Regulations“ darstellen. Die Art und Dauer von Genehmigungsverfahren wird als besonders langwierig eingestuft. Auch die Kosten für Genehmigungen werden teilweise als hoch empfunden.

Grundsätzlich herrscht auch in *Polen* Gewerbefreiheit. Für einige Gewerbetätigkeiten bedarf es seit 1996 allerdings auch hier einer Konzession. Es handelt sich um:

- Produktion und Verarbeitung von Alkoholgetränken mit über 4 %;
- Tabakproduktion;
- Produktion von Medikamenten und medizinischen Artikeln;
- Produktion und Verkauf von Waffen, Munition, Sprengkörpern;
- Verarbeitung und Verkauf von Edelsteinen und -metallen;
- Import von Alkohol, Tabakwaren, Benzin;
- Betrieb von Apotheken;
- Verkauf von pharmazeutischen Mitteln;
- Verkauf von Sanitärmitteln;
- Transport auf See;
- Lufttransport und Flugdienstleistungen;
- Kurierdienste, Brief- und Paketzustelldienste;
- Detektivdienste;
- An- und Verkauf von Kulturgütern, die von vor dem 9. Mai 1945 stammen;
- Bau von Autobahnen und Schnellstrassen sowie alle dazugehörigen Dienstleistungsbetriebe;
- Vervielfältigung der Aufnahmen von Ton und Bild (Kassetten, CDs);
- Telekommunikationsdienste;
- Export und Import sowie inländischer An- und Verkauf von Vieh;
- Export und Import von Gütern und Dienstleistungen;
- Förderung von Bodenschätzen;
- Börsenmakler.

Generell zeichnet sich das polnische Rechtssystem durch ständige Änderungen einzelner Gesetze, insbesondere im Steuerrecht aus. Oftmals vergehen vom Tag der Verkündung bis zum Inkrafttreten nur wenige Tage. Die Planung wichtiger Aspekte oder das Erstellen einer Strategie wird durch diese Instabilität sehr erschwert bzw. unmöglich. Zu bemängeln ist auch die

unpräzise Formulierung der Gesetze. Eine falsche Auslegung kann dazu führen, daß einige Wirtschaftsvorhaben sich in einem weit fortgeschrittenen Zeitpunkt als Fehlentscheidungen mit großen negativen Konsequenzen erweisen.

Auch bei der Gründung eines Unternehmens in Polen sind zahlreiche Formalitäten zu erfüllen. Unabhängig von der Rechtsform des Unternehmens müssen die Finanzämter, das Gewerbeaufsichtsamt und die Sanitätsaufsichtsstelle informiert werden.

In den *USA* gibt es auf bundesstaatlicher Ebene keine Zutrittschranken in Form einer Gewerbeordnung oder Handwerksordnung. Ein Großteil kleiner Ein-Mann-Unternehmen verfügt nicht einmal über eine Gewerbebelizenz. Man scheut die Kosten der Anmeldung (ca. US-\$ 50), aber auch die so gewonnene Öffentlichkeit der Aktivitäten. Die Anmeldung erfolgt in vielen Fällen erst, wenn die Inhaber Vorteile mit ihr verbinden, wie z.B. die Möglichkeit des Einkaufs bei Großhändlern.

Ein Qualifikationsnachweis in Form eines Meisterabschlusses wird nicht benötigt. Die Inhaber kleiner Handwerksunternehmen müssen grundsätzlich keinerlei Nachweis erbringen, daß sie diese Tätigkeiten auch tatsächlich ausüben können. Lediglich bei medizinischen Berufen, Tätigkeiten, die zu einer Gefährdung der Öffentlichkeit führen können (z.B. Schweißarbeiten, Betrieb von Kindertagesstätten) und solchen, die Geldtransaktionen großen Umfangs beinhalten (z.B. Immobilienmakler) ist ein Qualifikationsnachweis erforderlich. Dieser wird jeweils von den einzelnen Bundesstaaten erteilt und ist auch nur in dem betreffenden Staat gültig.

Aus Sicht der Experten stellen die Gewerkschaften in den *USA* ein schwerwiegendes Marktzutrittschrank dar. Im Jahre 1996 waren 14,5% aller Arbeitnehmer gewerkschaftlich organisiert.⁷³⁴ Durch Kooperationen verschiedener Gewerkschaftsverbände hat sich deren Macht sehr stark vergrößert. In einigen Berufszweigen sind die Beschäftigten fast ausnahmslos gewerkschaftlich organisiert, z.B. LKW-Fahrer in der TEAMSTERS Gewerkschaft. Angehörige dieses Berufsstandes können im allgemeinen nur über diese Gewerkschaft eingestellt werden. Der Einstellungsprozeß erfolgt über eine Stellenanzeige bei der Gewerkschaft. Diese entscheidet dann, welche Mitglieder sie in das jeweilige Unternehmen schickt. Der Unternehmer trifft zwar selbst die Entscheidung, wen er einstellt, die Gewerkschaft hat jedoch Kontrolle darüber, welche Mitglieder sie dem Unternehmer als Arbeitskraft anbietet. So ist es durchaus keine Seltenheit, daß die fähigeren Arbeitskräfte mit langer Berufserfahrung solchen Unternehmen vorgestellt werden, die eine gute Beziehung zur Gewerkschaft pflegen. Dies führt zu

⁷³⁴ Vgl. Worsham, Assault, 18.

erheblichen Wettbewerbsverzerrungen, da weniger erfahrene Kräfte evtl. höhere Kosten in den Unternehmen verursachen, sei es aufgrund mangelnder Schnelligkeit oder unterlaufener Fehler als Folge fehlender Erfahrungen.⁷³⁵ Auch durch Nichtbereitstellen der erforderlichen Anzahl an Arbeitskräften kann eine Gewerkschaft den Wettbewerb verzerren und hohe Kosten verursachen. Wenn als Folge daraus Aufträge nicht fristgerecht fertiggestellt werden können, ist das oftmals mit Konventionalstrafen verbunden, was besonders in der Baubranche zu erheblichen Belastungen führt. Die Angst vor den Gewerkschaften ist bei Gründern teilweise sehr groß. So wurde von einer Gründerin⁷³⁶ berichtet, daß sie drei Teilzeit-LKW-Fahrer einstellte, nur um zu verhindern, daß sie einen Gewerkschaftsfahrer einstellen mußte. Dies bedeutete auch für sie, daß sie ihre Expansionspläne einschränkte. Ein Resultat dieser Furcht vor Gewerkschaften ist, daß Unternehmer vielfach zu größeren Zugeständnissen an Arbeitnehmer bereit sind, z.B. in Form höherer Löhne oder besserer Sozialleistungen, um zu verhindern, daß die Arbeiter die Gewerkschaften in ihr Unternehmen hineinbringen.

Ferner führt in den USA das gegenwärtige Prozeßrecht und die Schadensersatzanspruchsregelung zu großer Unsicherheit auf Unternehmenseite, da ein Schuldspruch insbesondere für KMU vielfach auch das finanzielle Aus bedeutet.

Keine abschreckende Wirkung dürfte dagegen die Angst vor einem Konkurs haben, da die entsprechenden Gesetze sehr liberal sind.⁷³⁷

Weder in *Malaysia* noch in *Singapur* existieren nach Aussage der Experten eine Handwerksordnung oder vergleichbare andere Regelungen/Bestimmungen.

Ein Genehmigungsverfahren zur Aufnahme eines Betriebes in Singapur nimmt durchschnittlich vier Wochen in Anspruch und ist abhängig von der Art des Unternehmens und den benötigten Anträgen. Es wurde von den befragten Experten vermutet, daß z.B. für Labor- und andere spezielle High-tech-Einrichtungen in Singapur bestimmte Lizenzen erforderlich sind. In Malaysia ist die Dauer eines Genehmigungsverfahrens grundsätzlich abhängig von der Anzahl der benötigten Unterlagen bzw. Formulare. Der durchschnittliche Zeitaufwand wurde hier mit drei Monaten angegeben. Gründe für die im Vergleich längeren Genehmigungsverfahren werden in den bürokratieintensiven Prozessen der zuständigen Behörden vermutet.⁷³⁸ Die Be-

⁷³⁵ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Jerome Katz.

⁷³⁶ Bezugnehmend auf das Expertengespräch mit Tessa Greenspan.

⁷³⁷ Vgl. OECD, *Fostering*, 148.

⁷³⁸ Es kann vorkommen, daß eine Genehmigung in Malaysia unterschiedliche Behörden passieren muß, bevor sie Gültigkeit erlangt.

triebsgenehmigung notwendiger Auflagen zum Feuer-, Umwelt- und Gesundheitsschutz erfordern eine „local council lizenzen“.

In *Singapur* kann grundsätzlich jeder, der mindestens 21 Jahre alt und ohne Vorstrafen ist sowie noch keinen eigenen Konkurs verursacht hat, ein Unternehmen gründen. Die Eintragung⁷³⁹ einer Unternehmung in das „Registrar of Companies and Businesses“ (ROC/RCB) von Singapur kann auf drei Arten erfolgen: als Firma⁷⁴⁰, Gesellschaft oder Niederlassung einer ausländischen Unternehmung⁷⁴¹. Im „Companies Act“ wird die Eintragung als Gesellschaft geregelt. Sie besteht aus mindestens zwei Gesellschaftern, von denen mindestens einer ein singapurischer Einwohner sein muß. Im Einzelfall kann dies ein Hinderungsgrund sein.

Die Eintragung in das Handelsregister in Singapur ist keine Berechtigung zur sofortigen Aufnahme der Geschäftstätigkeit. Vor Aufnahme der Aktivitäten sind je nach Art bestimmte Regelungen der zuständigen Behörden zu beachten, die an dieser Stelle nicht näher beschrieben werden.

Die Prozedur der Eintragung in das Handelsregister (ROC/ROB) in *Malaysia* ist ähnlich der in Singapur. Sie erfolgt nach dem in Malaysia gültigen „Registration of Business Act (1956)“ bzw. nach dem „Companies Act (1965)“.⁷⁴² Für eine Vielzahl von Geschäftstypen sind Anmeldung und besondere Zulassungen der jeweils zuständigen Behörden erforderlich. Ein produzierender Industrieunternehmer benötigt z.B. eine gültige Betriebserlaubnis die von der Malaysian Industrial Development Authority (MIDA) ausgestellt wird.

Insgesamt betrachtet zeigen sich in *jedem Land* verschiedene Zutritts-hemmnisse. Fast ausnahmslos herrscht zwar grundsätzlich Gewerbefreiheit, aber meistens bestehen bzgl. einzelner Gewerbe Sonderregelungen, die Genehmigungen oder adäquate Leistungsnachweise verlangen. Besonders reglementiert ist der Marktzutritt in Deutschland, relativ liberal dagegen sieht es in den USA und im Vereinigten Königreich aus.⁷⁴³

⁷³⁹ Von einer Eintragung ausgenommen sind inländische Kleinhandwerker, Straßenhändler mit Lizenz, Landwirte, private Fisch- und Krabbenpuler, Taxi- und Rikschafahrer, Anwälte, Buchhalter und Doktoren(Med).

⁷⁴⁰ Vgl. dazu Tianwah, Handbook, 61 ff. sowie <http://www.gov.sg./mha/sinimmi>.

⁷⁴¹ Vgl. Price Waterhouse, Business in Singapore, 199.

⁷⁴² Vgl. Tianwah, Doing Business, 1.

⁷⁴³ Vgl. hierzu auch Tabelle 3.1. in OECD, Fostering, 55, die die Erfordernisse einer Unternehmensanmeldung in einigen OECD-Ländern darstellt. Hiernach sind die Erfordernisse und die Kosten der Anmeldung in Frankreich noch größer als in Deutschland. Die Dauer, bis das Unternehmen komplett angemeldet ist, ist allerdings in Deutschland am längsten.

6.4.5 Innovationsaktivität

Die Innovationsaktivität einer Nation zu messen, gestaltet sich nicht einfach. Indikatoren sind u.a. inputorientiert die Aufwendungen für den F&E-Bereich, die Häufigkeit hervorgebrachter Innovationen anhand der Patentanmeldungen (outputorientiert), vorhandene Technologieparks und der Anteil innovativer Gründungen an allen Gründungen. Es sind weitere Indikatoren denkbar, wie bspw. die Zahl hervorgebrachter wissenschaftlicher Publikationen oder Zahl und Umfang stattfindender wissenschaftlicher Konferenzen. Diese Aspekte werden hier nicht untersucht. Auch ist es aufgrund des Datenumfangs nicht möglich, Entwicklungen im Zeitverlauf darzustellen, es sei auf die Einzelstudien verwiesen, die solche Entwicklungen teilweise thematisieren.

(1) Aufwendungen für Forschung und Entwicklung/F&E-Personal

Ein wichtiger Indikator für die „Innovationsfreudigkeit einer Nation“ sind ihre Ausgaben für Forschung und Entwicklung.

Im folgenden werden die F&E-Aufwendungen des öffentlichen Sektors und des privatwirtschaftlichen Sektors betrachtet sowie die Herkunft der Mittel und die Anzahl der Angestellten in diesem Bereich. Entsprechende OECD-Daten sind in den folgenden Tabellen wiedergegeben. Für Malaysia und Singapur konnten vergleichbare Daten nicht ermittelt werden.

Die erste Datenspalte enthält die Aufwendungen des Hochschulsektors für F&E in Prozent des BIP. Schweden nimmt hier mit 0,80% die absolute Spitzenposition ein.⁷⁴⁴ Auch die Niederlande weisen noch einen recht großen Anteil auf, Schlußlicht sind Frankreich und das Vereinigte Königreich. Aber auch in den deutschen und US-amerikanischen Hochschulen sind die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung vergleichsweise gering. Dies gilt allerdings im erweiterten Vergleich nicht, so weisen bspw. Irland und Italien jeweils nur 0,27% und Mexiko gar nur 0,13% auf.

Der nächsten Spalte sind die gesamten F&E-Aufwendungen in Prozent des BIP zu entnehmen. Auch hier liegt Schweden wieder weit vorn.⁷⁴⁵

⁷⁴⁴ Dies gilt auch im erweiterten internationalen Vergleich, siehe Tab. 29 im Anhang.

⁷⁴⁵ Schweden gilt auch tatsächlich als eines der fortschrittlichsten Länder. Es ist für die Vielzahl seiner Erfindungen bekannt. Gemessen an seiner Bevölkerung gewann Schweden seit 1950 mehr Nobelpreise als jedes andere Land. Die Temperaturskala, erfunden von Anders Celsius, das Dynamit (Alfred Nobel), der Reißverschluß (Gideon Sundbäck) und der Herzschrittmacher (Rune Elmqvist) stellen Beispiele aus der Geschichte der schwedischen Erfindungen dar. Vgl. ISA, Bericht 1997, 14.

Tabelle 42

**Higher Education Sector Expenditure on R&D (HERD),
Gross Domestic Expenditure on R&D (GERD) und
Business Enterprise Sector Expenditure on R&D (BERD) 1994**

	HERD	GERD			BERD		
	in % of GDP	in % of GDP	financed by		in % of domestic product of industry	financed by	
			Govern-ment	Industry		Govern-ment	Industry
Deutschland	0,44	2,33	37,2	60,7	1,97	9,0	88,9
Frankreich	0,38	2,38	41,6	48,7	1,96	13,0	75,8
Niederlande	0,59	2,05	43,9	44,7	1,31	8,4	79,1
Polen	na	0,82	64,0	32,8	Na	33,9	68,0
Schweden	0,80 ^{a)}	3,28 ^{a), d)}	31,4 ^{a)}	62,9 ^{a)}	3,53 ^{a), d)}	10,3 ^{a)}	86,9 ^{a)}
UK	0,38	2,14	32,7	50,3	1,85	11,8	72,0
USA	0,40 ^{d)}	2,53 ^{c)}	36,9 ^{c)}	59,0 ^{c)}	2,15 ^{a), c)}	18,8 ^{c)}	81,2 ^{c)}

Quelle: Supplement to the OECD Observer No. 206, OECD in Figures. 1997 Edition, 56–59

na = not available, a) = 1993, b) = overestimated, c) = 1992, d) = underestimated,
e) = excludes capital expenditure.

Polen dagegen ist weit abgeschlagen.⁷⁴⁶ Wie den beiden nächsten Spalten entnommen werden kann, wird in Polen der Großteil dieser Aufwendungen staatlicherseits aufgebracht, in Schweden hingegen kommt der Großteil aus der Industrie, ähnlich ist es in Deutschland.⁷⁴⁷

Die letzten drei Spalten beziehen sich auf die F&E-Aufwendungen innerhalb des Unternehmenssektors. Die Anteile sind nicht in Prozent des BIP angegeben, sondern in „% of domestic product of industry“. ⁷⁴⁸ Auch anhand dieses Indikators ist Schweden wieder auf der ersten Position. Die Niederlande nehmen den letzten Rang ein. Erwartungsgemäß zeigt eine Aufspaltung in staatliche und „industrielle“ Finanzierung der Forschungsan-

⁷⁴⁶ Diese Situation besteht auch in 1996 noch: Der Anteil beträgt in Polen ca. 0,8%, während er in Schweden, das auch in dem Jahr die Spitzenposition einnimmt, bei 3,6% liegt. Vgl. http://www.oecd.org/publications/figures/e_85_oifgraph_r&d.pdf (26.10.1999).

⁷⁴⁷ Für die Differenz zu 100% konnte keine Erklärung gefunden werden.

⁷⁴⁸ Eine Anfrage bei einer OECD-Ländervertretung dahingehend, was sich genau dahinter verbirgt, wurde nicht beantwortet. Vermutlich handelt es sich um eine Größe vergleichbar dem BIP allerdings nur unter Einbezug der in der Industrie erbrachten Leistungen.

strengungen in diesem Sektor einen ganz deutlichen Schwerpunkt bei der Industrie.

Die Unterstützung auf dem F&E-Sektor ist vor allem für kleinere Betriebe notwendig. Empirische Studien belegen, daß gerade diese Unternehmen nur widerwillig in F&E investieren, da die finanzielle Belastung bis zur eigentlichen Herstellung eines Produktes oft zu hoch ist. Unter diesem Gesichtspunkt sind die Bedingungen vermutlich in Polen und den USA günstig, da hier relativ große Anteile der F&E-Aufwendungen im Unternehmenssektor vom Staat getragen werden.

Nach einer Publikation des niederländischen Wirtschaftsministeriums haben die Ausgaben für F&E, prozentual gemessen am Bruttosozialprodukt, in den Niederlanden seit 1987 kontinuierlich abgenommen und liegen unter dem OECD-Durchschnitt. Hauptsächlich verantwortlich sind dafür fünf Großunternehmen, die ihre F&E-Ausgaben stetig gesenkt haben.⁷⁴⁹ Auch in Schweden verteilen sich die Ausgaben für F&E auf Großunternehmen. Einige wenige Technik- und Pharmakonzerne sind dabei für etwa 70% der gesamten F&E-Ausgaben verantwortlich. Diese Konzerne sind wiederum auf sehr spezielle Technologien spezialisiert. Kleine und mittelgroße Unternehmen weisen nur einen geringen F&E-Aufwand auf.⁷⁵⁰

Die folgende Tabelle gibt Aufschluß über die Beschäftigtenanzahl im F&E Bereich,⁷⁵¹ eine ebenfalls aussagekräftige Größe bei der Beurteilung der Innovationsaktivitäten eines Landes.

Tabelle 43
Forscher (pro 10.000 der gesamten Arbeitskraft) 1994

Land	Anzahl
Deutschland	58 ^{a)}
Frankreich	59
Niederlande	48
Schweden	68 ^{a)}
UK	51
Polen	28
USA	74 ^{a)}

Quelle: OECD, Fostering, 210; a) = 1993.

⁷⁴⁹ Vgl. Ministry of Economic Affairs, Knowledge, 14.

⁷⁵⁰ Vgl. Landell, Innovation, 51.

⁷⁵¹ Daten für Polen, Malaysia und Singapur waren nicht verfügbar.

In den USA sind vergleichsweise die meisten Forscher in Relation zur gesamten Arbeitskraft zu finden. Im erweiterten Vergleich werden sie allerdings noch deutlich von Japan überholt.⁷⁵²

Bei den europäischen Ländern nimmt wieder Schweden die Führungsposition ein, gefolgt von Frankreich und Deutschland. Schlußlicht sind die Niederlande.

(2) Wissenschaftsausgaben öffentlicher Haushalte

Wie die Ausgaben für F&E sind auch die Ausgaben für Wissenschaft und Technologie ein Indikator für das Innovationsklima einer Wirtschaft. Betrachtet wird konkret die Bilanz zwischen Aufwendungen und Erträgen für Wissenschaft und Technologie.⁷⁵³

Tabelle 44

Science and Technology (Technology Balance of Payments)

	Technology Balance of Payments* (in million US-\$)		
	Receipts	Payments	Balance
Deutschland	7.874,1	10.223,8	-2.349,7
Frankreich ^{a)}	2.012,4	2.791,6	-779,2
Niederlande ^{a)}	6.208,2	6.138,9	69,4
Schweden ^{b)}	397,3	44,7	352,5
UK	3.729,6	3.175,6	554,0
USA	22.436,0	5.666,0	16.770,0

Quelle: OECD Observer No. 206, OECD in Figures – 1997 Edition, 60 f.

* = Daten von 1994, a) = 1992, b) = 1993.

Deutschland weist mit -2.349,7 die schlechteste Bilanz auf, obwohl es die zweithöchsten Erträge erzielt. Betrachtet man nur die Aufwendungen, so liegt Deutschland bezüglich der Bedeutung, die Wissenschaftsausgaben beigemessen wird, an erster Stelle, gefolgt von den Niederlanden. Die USA nehmen den dritten Platz ein, Schlußlicht ist – weit abgeschlagen – Schwe-

⁷⁵² Siehe Tab. 30 im Anhang.

⁷⁵³ Daten für Polen, Malaysia und Singapur waren nicht verfügbar.

den. Aussagekräftigere Daten, die bspw. die absoluten Werte in Relation zur Größe des Landes setzen, waren nicht eruierbar.

(3) Patentanmeldungen⁷⁵⁴

Die Anzahl erteilter Patente ist ein weiterer Indikator für die Innovationsaktivität einer Nation, wobei die Tatsache, daß bei der Patentanmeldung unterschiedlich hohe Kosten in den verschiedenen Ländern anfallen, zumindest am Rande berücksichtigt werden muß.⁷⁵⁵ Die Darstellung entsprechender Daten ist ein nahezu unmögliches Unterfangen, da ein Patent potentiell in jedem beliebigen Land angemeldet werden kann. Um zu einem vollständigen Bild zu gelangen, müßten demnach die Statistiken der Patentämter zumindest der wirtschaftlich interessanten Länder (z.B. EU-Länder, USA, Japan) betrachtet werden. Dies dann bezogen auf alle untersuchten Länder. Der Aufwand dafür übersteigt den hier angelegten Rahmen und auch die Übersichtlichkeit dürfte nicht gegeben sein.⁷⁵⁶

Um dennoch einen kleinen Einblick in das Anmeldegeschehen zu werfen, werden im folgenden beispielhaft entsprechende Daten des „The Patent Office“, dem Patentamt des Vereinigten Königreichs, dargestellt. Explizit werden hier die Werte der untersuchten Länder dargestellt, alle anderen Länder fallen unter „Andere“. Die detaillierte Tabelle befindet sich im Anhang (Tab. 31).

In diesem Beispiel werden erwartungsgemäß die absolut meisten Patente an Bürger des Vereinigten Königreichs erteilt. Dennoch ist die Anzahl von außerhalb des Vereinigten Königreichs kommender Patente mit 59% in 1995 und 60% in 1996 recht hoch. Nimmt man als Vergleich die Patentanmeldungen beim Deutschen Patentamt, so werden hier lediglich 28,5% (1995) bzw. 34,0% (1996) von außerhalb der Bundesrepublik Deutschland angemeldet.⁷⁵⁷ Mehr als bzw. fast 10% der beim britischen Patentamt angemeldeten Patente kommen in 1995 bzw. 1996 aus Deutschland. Auch in den USA haben die deutschen Patente einen recht hohen Anteil, wie die anschließende Tabelle verdeutlicht. Diese Beispiele mögen als Hinweis auf die Vielschichtigkeit dieses Aspektes genügen.

⁷⁵⁴ Einen Einblick in die Materie der Patente und Innovationen, insbesondere auch bezogen auf KMU bietet OECD, Patents, insbesondere 31 ff., unter http://www.oecd.org/dsti/sti/s_t/inte/prod/e_97-210.pdf (26.10.1999).

⁷⁵⁵ Vgl. OECD, Fostering, 67 f., 257.

⁷⁵⁶ Teilweise wurden entsprechende Statistiken in den Einzelstudien verwendet und können dort eingesehen werden.

⁷⁵⁷ Vgl. iw, Zahlen 1999, Tab. 122.

Tabelle 45

Anzahl an das „Patent Office“ gestellter Anträge, veröffentlichter Anträge und erteilter Patente in 1995 und 1996 nach der Herkunft der Antragsteller

Land	1995			1996		
	gestellte Anträge	Veröffentl. Anträge	erteilte Patente	gestellte Anträge	veröffentl. Anträge	Erteilte Patente
Deutschland	990	887	893	902	866	671
Frankreich	297	200	175	224	190	131
Niederlande	114	42	32	169	59	28
Schweden	87	98	77	119	60	65
UK	18.630	4.849	3.648	18.184	5.130	2.737
Polen	2	1	1	3	2	2
USA	2.132	1.702	1.461	2.599	1.801	1.143
Malaysia	3	11	16	8	4	6
Singapur	46	37	28	19	31	34
Andere	3.635	2.873	2.573	3.660	2.719	1.988

Quelle: The Patent Office, Annual Report, Kap. 3, S. 11–13.

Tabelle 46

Patentanmeldungen in den USA von außerhalb der USA

Jahr	Gesamt	Anteil an der Zahl aller Patente in Prozent					
		Japan	Deutschland	Frankreich	Großbritannien	Canada	Rest
1992	79.875	47,7	13,6	6,0	5,7	5,0	22,0
1993	78.029	46,3	13,5	5,8	5,8	5,4	23,2
1994	83.920	44,0	13,8	5,7	6,1	5,5	24,9
1995	96.255	44,6	12,9	5,6	5,8	5,6	25,5
1996	89.940	44,3	12,8	5,2	5,3	5,4	27,0

Quelle: U.S. Office of Patents and Trademarks (1996) S. 106 f., Berechnungen Browne, Rahmenbedingungen USA.

Einen Überblick über die Patentanträge in verschiedenen Ländern der OECD gibt Tabelle 47. Die Zahlen gelten für Patentanfragen pro 10.000 Einwohner (inventiveness coefficient, Durchschnitt der Jahre 1981 bis 1994)⁷⁵⁸, wobei nur vermutet werden kann, daß es sich um Anträge im jeweils „eigenen“ Land handelt.

Tabelle 47
Inventiveness⁷⁵⁹ coefficient

Schweiz	5,53	Frankreich	2,18
Deutschland	4,94	Dänemark	2,16
Schweden	4,36	Norwegen	2,15
Finnland	4,25	Niederlande	1,47
UK	3,83	Belgien	0,90
USA	3,46	Spanien	0,50
Österreich	2,93	Portugal	0,09

Quelle: OECD, Netherlands 1997–1998, 120.

Deutschland und Schweden nehmen die vorderen Ränge ein, während die Niederlande im engen Ländervergleich an letzter Stelle stehen. Aussagen bzgl. Polen, Malaysia und Singapur sind auch hier nicht möglich. Desweiteren sagen diese Zahlen nichts darüber aus, wie viele Patente letztendlich auch erteilt wurden.

Auch die andere Seite, nämlich die rege Nutzung/Anwendung vorhandener Patente, könnte ein Zeichen für ein gutes Innovationsklima sein. Hier ergeben sich allerdings die gleichen Probleme wie bei der Patentanmeldung. Zudem war es nicht möglich, adäquate Quellen aufzufinden.

(4) Innovative Gründungen

Wenn man bedenkt, wie schwierig es sich teilweise gestaltet, überhaupt verlässliche Gründungszahlen zu erhalten, ist leicht verständlich, daß es um die Datenlage in bezug auf innovative Gründungen nicht eben besser bestellt ist.

⁷⁵⁸ Vgl. OECD, Fostering, 179.

⁷⁵⁹ Von inventive = schöpferisch, phantasievoll, einfallsreich, erfinderisch, originell.

Die USA⁷⁶⁰ gelten international als führend in der Ansiedlung von innovativen, high-tech orientierten Gründungen. Solchen Gründungen liegt als Idee eine Innovation in Form einer Neuentwicklung oder der Anwendung neuer Technologien zugrunde. Im Jahr 1991 waren von den insgesamt rd. 20,5 Mio. Unternehmen 57.580 sog. High-tech-Unternehmen, 93% davon KMU.⁷⁶¹ Regional ist eine Konzentration in Silicon Valley nahe San Francisco in Kalifornien und an der Route 128 nahe Boston in Massachusetts festzustellen. Es konnten keine Schätzungen über die Zahl der High-tech-Gründungen ermittelt werden, es kann sich aber nur um einen Bruchteil aller Gründungen handeln.

In Frankreich werden jährlich zwischen 5.000 und 8.000 innovativer Unternehmen gegründet, davon 50 bis 100 High-tech-Unternehmen.⁷⁶² Gemessen an der Zahl der gesamten Gründungen von 160.000 bis 200.000 ist der Anteil der „High-Tech“-Unternehmen als eher marginal zu beurteilen.⁷⁶³ Ein ähnliches Bild erhält man, wenn man den Anteil der Ingenieure, die Unternehmen gegründet haben, an der Gesamtanzahl diplomierter Ingenieure hinzuzieht.⁷⁶⁴ Bereits im 19. Jahrhundert wurde diesbezüglich eine Untersuchung mit 800 Ingenieuren der Ecole des arts et métiers durchgeführt. Von diesen Ingenieuren hatten 41% Unternehmen gegründet⁷⁶⁵. Bis 1980 schließlich ist der Anteil „gründender“ Ingenieure auf unter 3% zurückgegangen. 1991 betrug er ca. 9%, um 1994 wieder auf ca. 7% zu sinken⁷⁶⁶.

(5) Zusammenfassung Innovationsaktivität

In den USA und den EU-Ländern sind recht gute Innovationsaktivitäten anzutreffen. Tendenziell scheint es im europäischen Vergleich in Schweden etwas günstiger zu sein. Bei Berücksichtigung aller Indikatoren zeigt sich aber, daß jeweils ein anderes Land die Spitzen- bzw. Schlußposition einnimmt, es gibt also kein generell schlechteres oder besseres länderspezifisches Innovationsklima. Im teilweise möglichen erweiterten internationalen Vergleich zeigt sich, daß die untersuchten europäischen Länder eher ein positiveres Innovationsklima aufweisen.

⁷⁶⁰ Vgl. Browne, Rahmenbedingungen U.S.A., 63 f.

⁷⁶¹ House of Representatives, smbiz, 3.

⁷⁶² Vgl. APCE, High-tech, 1.

⁷⁶³ Vgl. Fayolle, Comportements entrepreneuriaux, 160.

⁷⁶⁴ Vgl. Fayolle, L'ingenieur entrepreneur, 113.

⁷⁶⁵ Vgl. Fayolle, L'ingenieur entrepreneur, 116.

⁷⁶⁶ Vgl. Conseil National des Ingénieurs et Scientifiques de France, Enquêtes socio-économiques.

In *Polen* sind die Ausgaben für F&E-Aktivitäten im Jahr 1996 nominal gering gestiegen; aufgrund der hohen Inflationsrate sind sie aber real gesunken.⁷⁶⁷ Auch die Zahl der Beschäftigten und insbesondere der wissenschaftlichen Angestellten ist von 1990 bis 1996 stark zurückgegangen.⁷⁶⁸ Hinzu kommt ein stetiges Sinken der erteilten Patente.⁷⁶⁹ Das Innovationsklima anhand dieser Indikatoren entwickelt sich in Polen nicht sehr günstig. Unterstützt wird dieser Eindruck durch die Tatsache, daß zwar eine „Agentur der Technik und Technologie“ (Agencja Techniki i Technologii) gegründet wurde, die der Förderung und Unterstützung von KMU bezüglich neuer Technologien und Innovationen dienen soll. Staatliche Mittel erhielt diese Institution dann allerdings nicht, so daß eine effektive Tätigkeit nicht möglich ist.

In *Singapur* ist der staatliche Forschungs- und Entwicklungsaufwand innerhalb der letzten fünf Jahre um ca. 19% pro Jahr gewachsen, wobei der private Sektor mit einem Wachstumsanteil von 23,4% den größten Teil der F&E-Finanzierung ausmachte.⁷⁷⁰ Zusätzlich entstanden in den letzten Jahren 14 Forschungszentren, die insbesondere innovative und inländische Unternehmungsgründungen im High-tech Bereich unterstützen.⁷⁷¹ Kontinuierlich gestiegen sind seit 1990 auch die Ausgaben des öffentlichen Haushalts für Wissenschaft und Forschung, gemessen an den finanziellen Aufwendungen für das Bildungswesen; dies sowohl in Singapur als auch in Malaysia.⁷⁷² Allgemein kann die strategische Ausrichtung der staatlichen Aktivitäten Singapurs als sehr innovationsfreundlich beurteilt werden.⁷⁷³ Im Förderungsprogramm für Innovationen (IDS) sind explizit keine Unternehmungsgründungen erwähnt.⁷⁷⁴ Zur Anzahl der Patentanmeldungen in Singapur und deren Herkunft konnten keine auswertbaren Ergebnisse ermittelt werden.

Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand in *Malaysia* innerhalb des Second Industrial Master Plan (IMP2)⁷⁷⁵ bezieht sich explizit auf die Ent-

⁷⁶⁷ Vgl. GUS, Rocznik, 284 ff.

⁷⁶⁸ Ebenda.

⁷⁶⁹ Vgl. GUS, Rocznik, 291 ff.

⁷⁷⁰ Vgl. Economic Development Board, Competetive Advantage, 17.

⁷⁷¹ Ebenda.

⁷⁷² Vgl. Statistisches Bundesamt, Länderbericht Singapur und Statistisches Bundesamt, Länderbericht Malaysia.

⁷⁷³ Vgl. auch <http://www.sedb.com> (1998).

⁷⁷⁴ Vgl. Economic Development Board, Competetive Advantage, 30 f.

⁷⁷⁵ Der „Second Industrial Master Plan“ ist ein strategischer Baustein Malaysias zur wirtschaftlichen Entwicklung, auf dem Weg zur Realisierung der Vision 2020. Der Inhalt und der Handlungsbedarf dieses zweiten Entwicklungsplans bezieht sich auf einen Zeitraum zwischen 1996 und 2005. Der Plan ist der maßgebliche Handlungsrahmen für den Industriesektor. Vgl. MIDA, Master Plan, 3.

wicklung und Förderung der inländischen Forschungsanstrengungen. Dabei liegt ein strategischer Schwerpunkt im F&E-Bereich. Zukunftsträchtige Bereiche wie Biotechnologie, Mikro-Elektronik, Telekommunikation und Pharmazie stehen besonders im Vordergrund. Auch den KMU wird eine besondere Rolle in der Erreichung der IMP2-Zielsetzungen zugeschrieben.⁷⁷⁶

⁷⁷⁶ Vgl. MIDA, Master Plan, 44.

7. Schlußbetrachtung

Diese Schlußbetrachtung soll die Kernergebnisse darstellen, die Studie kritisch reflektieren und schließlich einen Ausblick auf denkbare Perspektiven geben.

7.1 Zusammenfassung der Ergebnisse

7.1.1 Gründungsaktivität

Bei der vergleichenden Darstellung der Gründungsaktivitäten muß berücksichtigt werden, daß eine große Variation in den Definitionen von „Gründung“ besteht.¹ Die durchschnittliche Gründungsrate in Prozent aller Unternehmen für den Zeitraum 1988–1994 ist für Deutschland mit 17% am größten, es folgen die USA mit 15% und das UK sowie Frankreich mit jeweils 13%. Das Schlußlicht ist Schweden mit 6%. Entsprechende Daten für Polen, Malaysia und Singapur waren nicht zu ermitteln. Wie sehr sich unterschiedliche Definitionen auf die Gründungszahlen auswirken können, zeigt die sogenannte harmonisierte Gründungsrate, bei der der Versuch unternommen wurde, die Definitionen anzugleichen. Hier verlieren Deutschland und die USA ihre vorderen Ränge. Deutschland (12%) liegt hinter dem Vereinigten Königreich (13,5%) an zweiter Stelle; die USA liegen zusammen mit den Niederlanden (jeweils 10%) auf Platz vier noch hinter Frankreich (11%).

Eine alternative Gründungsquote, die wiederum zu anderen Ergebnissen führt, wurde 1999 im Rahmen des *Global Entrepreneurship Monitor GEM* u. a. für die Länder Deutschland, Frankreich, UK und USA eruiert. Es handelt sich um eine Primärerhebung, nach der 2,2% der deutschen, 1,8% der französischen, 3,4% der britischen und 8,5% der amerikanischen Befragten in den letzten zwölf Monaten ein Unternehmen gegründet haben.² Die USA liegen hier also an erster Stelle, Frankreich nimmt den letzten Platz ein.

¹ Das European Network for SME Research ENSR stellt sogar fest, daß die Gründungs- und Schließungsraten der verschiedenen Länder aufgrund der unterschiedlichen Definitionen und Datenquellen eigentlich kaum miteinander verglichen werden können. Vgl. ENSR, Jahresbericht, 143.

² Vgl. Sternberg, Länderbericht Deutschland, 55 f.

Vom ENSR werden verschiedene Faktoren³ (Wohlstand, technologische Veränderungen, Veränderung der Wirtschaftsstruktur, Veränderung der Bevölkerungsstruktur, Arbeitslosigkeit, kulturelle und psychologische Faktoren, die Rolle des Staates) herangezogen, um die Unterschiede zwischen den Gründungsraten der verschiedenen Länder zu erklären. Diese Faktoren sind teilweise auch Gegenstand dieser Untersuchung.

7.1.2 Gründungserfolg

Am häufigsten überleben Gründungsunternehmen in Deutschland, nach fünf Jahren existieren noch über 60 %. Nur jedes bzw. nicht einmal jedes zweite Unternehmen ist in den USA (50 %) bzw. Frankreich (48 %) und Großbritannien (47 %) nach fünf Jahren noch am Markt. Kritisch anzumerken ist hier, daß „Nicht-Überleben“ nicht zwangsläufig mit Scheitern verbunden sein muß. Bezüglich neu geschaffener Arbeitsplätze in Gründungsunternehmen oder KMU ist die Datenlage so unbefriedigend, daß ein Vergleich hier entfällt.

7.1.3 Gründungsinfrastruktur

7.1.3.1 Gründungshelfer und Gründungsförderprogramme

Insbesondere in den untersuchten Ländern der EU ist das Angebot an Gründungshelfern und Förderprogrammen teilweise so umfangreich, daß es für den Gründer nahezu unmöglich ist, sich einen kompletten Überblick zu verschaffen. Staatlicherseits wird dem Unternehmensgründer sehr viel informierende, beratende und finanzielle Unterstützung angeboten in Deutschland, Frankreich, den Niederlanden und im Vereinigten Königreich. In diesen Ländern ist auch das Angebot privater/kommerzieller Helfer wie Sparkassen und Unternehmensberater reichhaltig. Vergleichsweise ungünstig sah es bis vor wenigen Jahren in Deutschland mit dem Angebot an Venture Capital aus. Insbesondere gab es relativ wenige Business Angels als informelle Risikokapitalgeber. Zum Ende der 90er Jahre hat sich jedoch dieser Bereich stark entwickelt, so daß Deutschland mit den anderen europäischen Ländern gleichgezogen hat. Besonders gut ausgebaut ist der Venture Capital-Markt auf europäischer Ebene seit jeher in den Niederlanden und im Vereinigten Königreich. Insgesamt kann festgehalten werden, daß formelle Venture Capitalists in Europa und den USA sich eher in den späteren Unternehmensphasen engagieren und nicht so sehr in der Gründungsphase. Länderübergreifend ist auch meist die Nachfrage nach Venture Capital nicht so groß, da mit dieser Finanzierungsart auch immer ein Stück Kontrolle ab-

³ Vgl. ENSR, Jahresbericht, 150.

gegeben wird. In den USA ist dieser Kontrollverlust allerdings nicht so abschreckend wie in den EU-Ländern. Für den Gründer in den USA ist es im übrigen schwieriger, finanzielle Mittel von Kreditinstituten zu bekommen, als für den Gründer in Europa. Auch finden sie keine Unterstützung in Form von Beratung oder Information. Gründer sind für die amerikanischen Kreditinstitute keine interessante Klientel. In den Ländern der EU und in den USA existiert durchgehend ein gut ausgebautes Kammersystem. Außerdem bieten zahlreiche Verbände ebenfalls ihre Hilfe bei der Unternehmensgründung an. Kammern und Verbände verfügen über ein umfangreiches Angebot an Information und Beratung sowie teilweise auch Ausbildung. Ebenfalls zahlreich sind in den untersuchten europäischen Ländern und den USA Technologieparks, Gründerzentren, Innovationszentren, Inkubatoren u.ä. vorhanden, die allesamt Gründern und Jungunternehmern umfangreiche Unterstützung anbieten. Nicht zu unterschätzen sind hier auch weitere Angebote wie Business-Plan-Wettbewerbe, Gründernetzwerke, Unterstützung durch Stiftungen u.ä. In Polen findet der Gründer allgemein wenig Hilfe. Staatlicherseits wird kaum Unterstützung angeboten und auch für die Kreditinstitute sind Gründer uninteressant. Venture Capitalists und Business Angels sind kaum vertreten. Einzig Kammern und Verbände sowie Inkubatoren und Innovationszentren bieten zumindest Information und Beratung. Die Gründungsinfrastruktur der asiatischen Länder ist wesentlich übersichtlicher als die der europäischen Länder. In Singapur ist das Angebot an Förderprogrammen eingeschränkt, auch Gründungshelfer sind wenig vorhanden. Die Beurteilung der Förderinfrastruktur Malaysias im internationalen Vergleich kann dagegen als gut bezeichnet werden, es existiert sogar ein eigens für die Unternehmungsgründung und -entwicklung gegründetes Ministerium.

7.1.3.2 Gründerausbildung

In allen untersuchten Ländern bieten verschiedene Institutionen Gründerausbildung an, und zwar auf akademischer wie auf nicht-akademischer Ebene. Betrachtet wurde hauptsächlich das Angebot der Hochschulen.

In jedem Land wird zum Untersuchungszeitpunkt universitäre Gründerausbildung angeboten, wobei die Unterschiede jedoch beträchtlich sind. Vorreiter sind die USA, in denen sich die „Entrepreneurship-Education“ bereits in den 70er Jahren etablierte. Über 100 Hochschulen bieten dort an mehr als 250 entsprechenden Lehrstühlen eine Vielzahl an Kursen zur Gründerausbildung an. Am wenigsten ausgeprägt ist das Angebot in Polen.

Im Vergleich der EU-Länder liegen das Vereinigte Königreich und Frankreich an der Spitze. Die universitäre Gründerausbildung ist dort gut und relativ lange etabliert. In den Niederlanden und in Schweden existieren

zwar wenige Gründungslehrstühle, diese gibt es aber schon relativ lange. Unabhängig davon bieten weitere Hochschulen einzelne Entrepreneurship-Kurse an. In Deutschland hat sich in den letzten Jahren ein rasanter Wandel vollzogen. Nachdem hier Entrepreneurship Ende der 80er Jahre so gut wie keine Rolle in der akademischen Ausbildung spielte, sind 10 Jahre später fast 30 Gründungslehrstühle projektiert, von denen im Sommer 2000 17 besetzt sind. Zudem werden an vielen Hochschulen vereinzelt Kurse zum Thema Gründung angeboten. Eine besondere Form der Ausbildung, Motivation, Unterstützung und Betreuung von Existenzgründern aus Hochschulen findet derzeit in fünf Regionen Deutschlands statt. Es handelt sich um die „Gewinner-Hochschulen“ des Wettbewerbs EXIST – Existenzgründungen aus Hochschulen, der 1997 vom Bundesministerium für Bildung und Forschung ausgeschrieben wurde.

Im asiatischen Stadtstaat Singapur existieren zwei Universitäten. An beiden Universitäten werden Entrepreneurshipkurse angeboten, die zumeist sämtlichen Studierenden offenstehen und denen von den Experten eine gute Qualität zugesprochen wird. Recht gut ist auch die Situation in Malaysia. Entrepreneurshipkurse gehören teilweise sogar zum Pflichtprogramm für alle Studierende. Auch die Angebote der malayischen Universitäten sind nach Expertenmeinung qualitativ hochwertig.

7.1.4 Gründungskontext

7.1.4.1 Allgemeines gesellschaftliches Umfeld

7.1.4.1.1 Politisches Umfeld

Untersucht wurde u. a. die Chancengleichheit. Sie besteht per Verfassung, Grundgesetz o. ä. in jedem der Länder. De facto kommt es aber ebenso in jedem Land vereinzelt zu Benachteiligungen unterschiedlicher Gruppen, die sich auch auf ihre Gründungsmöglichkeiten und den Erfolg des Unternehmens auswirken können. Diskriminierungen kommen meistens aus der Gesellschaft oder sie entstehen aufgrund unterschiedlicher finanzieller Verhältnisse. Letzteres macht sich bspw. in Frankreich in bezug auf die akademische Gründerausbildung bemerkbar, da der Besuch einer entsprechend angesehenen Hochschule mit sehr hohen Kosten verbunden ist, die nicht jeder Studierwillige aufbringen kann.

Die Analyse der parteipolitischen Berücksichtigung des Unternehmertums zeigt, unabhängig vom Land haben sich nahezu alle relevanten Parteien dieser Thematik angenommen. Das Schaffen neuer Arbeitsplätze ist dabei das Hauptmotiv, lediglich in Malaysia und Singapur trifft dies aufgrund der geringen Arbeitslosigkeit nicht zu. Hier geht es vielmehr um Innovation

und Wachstum. Der Stellenwert, den der Unternehmer/Gründer bei den Parteien einnimmt, ist nur begrenzt im Grundsatzprogramm der Parteien zu erkennen.

7.1.4.1.2 Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit

Das Unternehmerbild, so das fast einstimmige länderübergreifende Expertenurteil, wird besser, weg vom kapitalistischen Ausbeuter hin zum Arbeitsplatzschaffer. Die Experten in Frankreich und Schweden beurteilen das Bild des Unternehmers in ihrem Land nicht ganz so positiv. In den asiatischen Ländern haben nach Meinung der dortigen Experten die Unternehmen ein positives Image und hohes Ansehen. Auch die befragten Studenten vermuten ein positives bis eher positives Unternehmerbild in der Gesellschaft. Die Studenten in den USA schätzen das Bild besonders positiv ein, während die in Frankreich und Polen dies etwas kritischer betrachten.

Die Ergebnisse der Medienanalyse (quotenstarke Familienserie im TV) zum Unternehmerbild zeigt große länderabhängige Unterschiede. So konnte bspw. in Frankreich und den USA keine adäquate inländische Fernsehserie identifiziert werden, in der ein Unternehmer vorkommt, in Malaysia konnte die Analyse aufgrund organisatorischer Gründe nicht durchgeführt werden. In Deutschland, den Niederlanden, dem Vereinigten Königreich, Schweden und Polen wurden gleich mehrere Serien analysiert, in denen Unternehmer Hauptrollen spielen. Die meisten Unternehmer kommen demnach in den deutschen und den UK-Serien vor. Hier, wie auch in den anderen zuvor genannten Ländern, handelt es sich überwiegend um positive Charaktere unterschiedlichen Alters. Frauen sind dabei stark vertreten und es handelt sich überwiegend um Unternehmer aus dem Dienstleistungsbereich. Die Unternehmen sind fast ausschließlich klein und haben keine bis wenige Beschäftigte. Zum Erfolg ist wenig zu erfahren.

Die Analyse von Lesebüchern der Klassenstufen 4–6 verleitet zu der Aussage, daß das Unternehmertum in dieser frühen Phase der Bildung länderübergreifend kaum ein Thema ist. Unternehmer kommen – wenn überhaupt – nur am Rande vor.

7.1.4.1.3 Motive und Vorbehalte

Bezüglich der Motivation zur Gründung gibt es einige Kernmotive, die in allen Ländern eine große Rolle spielen. Es handelt sich um „Erreichen von Entscheidungs- und Handlungsfreiheit“, „Durchsetzung eigener Ideen“ und „Die Arbeit machen zu können, die man will“. Bei der Studierendenbefragung belegen diese Motive in fast jedem Land in unterschiedlicher Rei-

henfolge die Ränge 1 bis 3. Finanzielle Aspekte wie etwa „Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit“ oder „Streben nach höherem Einkommen“ wirken unterschiedlich als Motive. In Frankreich und den Niederlanden spielen sie keine so bedeutende Rolle, während sie bspw. in Malaysia wichtig sind. In Polen, Schweden und UK sind sie auf dem vierten, in Singapur auf dem fünften Rang angesiedelt. Auch bei den eher unwichtigen Motiven herrscht teilweise Einigkeit. Die „Familientradition“ spielt kaum eine Rolle und nimmt jeweils den letzten Rang ein (Ausnahme Schweden, vorletzter Rang). Sechs weitere Motive sind bei den Studierenden in unterschiedlicher Reihenfolge auf der Skala der Bedeutsamkeit unten angesiedelt, z.B. die Möglichkeit mit dem Ehepartner/der Familie zusammenzuarbeiten, aber auch steuerliche Vorteile oder konjunkturbedingte Gründe.

Dieselbe Einigkeit besteht auch hinsichtlich der Vorbehalte gegenüber einer Unternehmensgründung. In jedem Land stehen auf den ersten beiden Plätzen die Vorbehalte „kein Startkapital vorhanden“ und „zu hohes Risiko“. Das gute Gehalt, das in der bisherigen Anstellung erzielt wird, hält ebenfalls länderunabhängig von einer Gründung ab. Frankreich und Deutschland heben sich etwas von den anderen Ländern ab. Neben dem fehlenden Startkapital und dem hohen Risiko, scheinen hier die „steuerliche Belastung“ und das in den „möglichen Branchen zu geringe Wachstum“ eine Gründung eher zu verhindern. Die deutschen Studierenden sehen als einzige in den „Problemen mit Arbeitnehmern“ und in der „unbefriedigenden Alterssicherung“ wichtige Vorbehalte. Die Aspekte, die bei der Entscheidung gegen eine Gründung eine geringere Rolle spielen, sind in allen Ländern weitgehend die gleichen. Fast ausnahmslos liegt „Bin evtl. schon zu alt“ an letzter Stelle. Ebenfalls eher unbedeutend ist ein „Negatives Unternehmerimage in der Öffentlichkeit“.

7.1.4.2 Konjunkturelle Lage

Bezüglich der konjunkturellen Lage als Indikator des Gründungskontextes ist festzuhalten, daß sich die einzelnen Länder teilweise in unterschiedlichen Situationen befinden. Die EU-Länder sowie die USA haben sich nach Konjunkturinbrüchen Ende der 80er, Anfang der 90er Jahre bisher nur mäßig erholen können. Je nachdem, welchen Aspekt man betrachtet, ist jeweils ein anderes Land Spitzenreiter bzw. Schlußlicht in der Entwicklung. So liegen nach Aussage der OECD die USA bzw. Polen beim Wachstum des Bruttoinlandprodukts 1999 mit 4,2% bzw. 4,0% vorn, Deutschland nimmt den letzten Rang mit 1,5% ein. Anders bei der Inflationsrate: Schweden weist hier 1999 mit 0,3% den günstigsten Wert auf, die schlechtesten Werte zeigt Polen mit 7,3% gefolgt von den USA und den Niederlanden mit jeweils 2,2%. Bezüglich der Arbeitslosigkeit verzeichnen die

USA und die Niederlande zum gleichen Zeitpunkt dagegen die niedrigsten Quoten mit 4,2% bzw. 3,2%.

Polen befindet sich zum Untersuchungszeitraum im Transformationsprozess, was sich auch deutlich in der konjunkturellen Lage ausdrückt. Nach anfänglichen Einbrüchen in den Jahren 1990 und 1991 ist seit 1992 eine Verbesserung erkennbar. Seit dem Zeitpunkt verzeichnet das BIP nicht nur positive, sondern sogar höhere Wachstumsraten als die EU-Länder und die USA. Die Inflationsrate ist zwar mit 43% in 1992 sehr hoch, bis 1999 ist sie aber auf 7,3% gesunken. Der Anteil der Arbeitslosen ist während des Transformationsprozesses (erwartungsgemäß) rapide angestiegen, nimmt aber seit 1994 stetig ab und liegt laut OECD 1999 bei 12%.

Die konjunkturelle Lage der hier untersuchten asiatischen Länder unterscheidet sich z.T. deutlich von der Europas. Seit Anfang der 90er Jahre ist in Malaysia und Singapur ein deutliches Wirtschaftswachstum erkennbar. Die BIP-Wachstumsraten waren mindestens doppelt so hoch wie der USA und der europäischen Länder. Die Inflationsrate ist im gleichen Zeitraum stetig gewachsen und liegt 1996 leicht über dem europäischen und us-amerikanischen Niveau. Die Arbeitslosigkeit ist in Malaysia und Singapur ein vergleichsweise geringes Problem. Mit Arbeitslosenquoten von unter 3% in 1996 lagen die asiatischen weit unter den anderen untersuchten Ländern. Nach Aussagen der Experten gilt dies auch heute noch.

7.1.4.3 Kostenaspekte

Hinsichtlich der Arbeitskosten wurden verschiedene Indikatoren (Mindestlohn, Direktentgelt, Personalnebenkosten, Arbeitskosten pro Stunde, Lohnstückkosten) untersucht. Bei Berücksichtigung all dieser Indikatoren liegt jeweils Deutschland an erster, ausnahmsweise an zweiter Stelle. D.h. hier ist das Direktentgelt einer Arbeitsstunde in der Industrie seit Jahren am höchsten, die Personalzusatzkosten sind nach Frankreich die zweithöchsten und die durchschnittlichen Kosten für eine Arbeitsstunde in der Industrie sind wesentlich höher als in den anderen Ländern.⁴ Von den EU-Ländern verzeichnet Großbritannien die geringsten Arbeitskosten, sie sind teilweise niedriger als in den USA. Die USA weisen die prozentual niedrigsten Personalzusatzkosten auf. Insgesamt betrachtet sind die Arbeitskosten in Polen mit Abstand am geringsten. Bezüglich der asiatischen Länder konnten keine Daten ermittelt werden.

Ein wichtiger Indikator der Standortkosten ist die Steuerbelastung. Besonders aussagekräftig wäre in diesem Zusammenhang eine Kennzahl, die

⁴ Der angestrebte Vergleich der Lohnstückkosten konnte aufgrund fehlender Daten nicht durchgeführt werden.

das Verhältnis der durch Unternehmen erbrachten Leistung und der von ihnen zu tragenden Steuerlast wiedergibt, um so einen internationalen Vergleich der Belastung anstellen zu können. Intensive Recherchen führten zu dem Ergebnis, daß solch eine Kennzahl nicht existiert und auch nicht verläßlich hergestellt werden kann. Auch fallen teilweise große Unterschiede in den Steuersystemen auf, die einen Vergleich nahezu unmöglich machen. So existiert die Gewerbesteuer bspw. nur in Frankreich und Deutschland. Hinsichtlich der Spitzensteuersätze läßt sich kein Land identifizieren, das durchgehend die Höchstwerte aufweist. So liegen 1998 bei der Körperschaftsteuer Deutschland und die USA mit fast 50% vorn, bei der Einkommensteuer sind die Sätze in den Niederlanden und Schweden am höchsten. Polen, Malaysia und Singapur zeichnen sich durch allgemein relativ niedrige Steuersätze aus. Eine nähere Betrachtung des gesamten Steueraufkommens der Jahre 1991 bis 1996 zeigt, daß in Schweden die Situation besonders ungünstig ist. Nicht nur der Anteil in Prozent am BIP ist hier verhältnismäßig groß (über 50%), auch das Pro-Kopf-Aufkommen in US-\$ ist jeweils wesentlich größer als in den anderen Ländern. Auch in den Niederlanden und Frankreich ist die Steuerbelastung anhand dieser beiden Kennzahlen recht hoch. Deutschland und das Vereinigte Königreich liegen im mittleren Bereich. Die USA sind anhand des Anteils am BIP im großen Vorteil, während in Polen die absolut niedrigsten Pro-Kopf-Werte zu verzeichnen sind. Auch aus diesem Vergleich fallen aufgrund fehlender Daten Malaysia und Singapur heraus. Im übrigen gibt es in fast jedem Land (Ausnahme Schweden) verschiedene Steuererleichterungen/-vergünstigungen für Gründer/KMU. Die Experten aller Länder beurteilten das jeweilige Steuersystem als zu komplex und undurchschaubar für den Laien.

7.1.4.4 Zutritts hemmnisse

Die Zutritts hemmnisse als standortbezogene Rahmenbedingungen sind sehr länderspezifisch. Am stärksten reglementiert ist der Zutritt in Deutschland, das einzige der untersuchten Länder, in dem es bspw. eine Handwerksordnung gibt, die den Meistertitel als Voraussetzung für die Selbständigkeit beinhaltet. Zugangsbeschränkungen für einzelne Gewerbe sind in jedem Land vorhanden. Diese werden teilweise zur Zeit gelockert (Niederlande) oder verschärft (Schweden). In den USA und im Vereinigten Königreich treffen Gründer auf ein relativ liberales System an Beschränkungen. Daß es sich bei den genannten Zugangsbeschränkungen um wirkliche Hemmnisse handelt, die Gründungen im großen Rahmen verhindern, wurde von den Experten zumeist bezweifelt. Allerdings werden Gründungen in nicht unerheblichem Maße dadurch verzögert.

7.1.4.5 Innovationsaktivität

Die Innovationsaktivität als weiterer Aspekt des Gründungskontextes ist in den USA und den EU-Ländern relativ gut. Im europäischen Vergleich scheint sie in Schweden etwas günstiger zu sein. Bei Berücksichtigung aller Indikatoren (Aufwendungen für F&E, Wissenschaftsausgaben öffentlicher Haushalte, Patentanmeldungen) zeigt sich, daß jeweils ein anderes Land die Spitzen- bzw. Schlußposition einnimmt, es gibt also keine generell schlechtere oder bessere länderspezifische Innovationsaktivitäten. Viele Indikatoren weisen darauf hin, daß sich die Innovationsaktivitäten in Polen nicht sehr günstig entwickeln. In Singapur und Malaysia sind sie vergleichbar gut wie in den USA und den EU-Ländern und sie scheinen sogar noch besser zu werden.

7.2 Kritische Reflexion

Die Rahmenbedingungen für Existenzgründer im internationalen Vergleich darzustellen, war ein Vorhaben, bei dessen Realisierung schon im Vorfeld mit erheblichen Schwierigkeiten gerechnet wurde.

Tatsächlich war es dann bei vielen Einzelaspekten nicht möglich, einen direkten und wirklich einwandfreien Vergleich durchzuführen. Zwei Faktoren waren dafür im wesentlichen verantwortlich. Vielfach war die Nutzung bereits vorhandener Daten die einzig denkbare Form, überhaupt einen Vergleich vorzunehmen, da das primäre Erheben eigener originärer Daten unrealistisch/nicht praktikabel war und/oder nicht notwendig erschien (z. B. Darstellung von Gründungsaktivitäten, Steueraufkommen, Patentmeldungen u. ä.). Sekundäruntersuchungen nahmen daher einen Großteil des Projektes ein. Im Verlaufe der Untersuchung taten sich dann allerdings zum einen immer wieder nicht unerhebliche und teilweise auch nicht vermutete Lücken in der Datenlage einzelner oder aller Länder auf, die überwiegend auch durch intensivste Recherchen nicht geschlossen werden konnten. Betroffen sind davon in den meisten Fällen die asiatischen Länder Malaysia und Singapur sowie das „Transformationsland“ Polen. Zum anderen stand bei den vorhandenen Statistiken nicht immer fest, welche Definition des dargestellten Aspekts hinter den Werten steht und es besteht zumindest die Möglichkeit, daß so letztendlich unterschiedliche Sachverhalte miteinander verglichen werden. Zwar sollte dieses Problem umgangen werden, indem – soweit vorhanden und zugänglich – die Statistiken der OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) Verwendung fanden, da hier vermutet wurde, die OECD arbeite mit einheitlichen Definitionen. Wie sich jedoch herausstellte, basieren selbst diese Daten nicht immer auf gleichen Definitionen, bspw. dann, wenn die OECD auf nationale Statistiken (z. B.

der Arbeitsämter) zugreift. Da die Nutzung der OECD-Statistiken aber der einzig gangbare Weg war, überhaupt Vergleiche anzustellen, wurde diese Unschärfe in Kauf genommen. Auf jeden Fall gilt es aber bei der Interpretation der Ergebnisse, diese Ungenauigkeiten zu berücksichtigen.

Ein Kritikpunkt der bereits eher ansetzt, ist die Frage nach der Auswahl der untersuchten Kriterien. Sicherlich wäre es denkbar gewesen, andere oder zusätzliche Schwerpunkte in der Studie zu setzen. Dabei gilt es aber zu bedenken, daß es sich ursprünglich um Diplomarbeiten handelte, die zwar ohne Einschränkung qualitativ sehr hochwertig sind, die aber letztlich doch einem anderen Anspruch zu genügen haben, als dies im Rahmen eines derart umfänglich angelegten Forschungsvorhaben eigentlich üblich ist. Somit fand eine entsprechende Beschränkung auf die in der Studie dargestellten Aspekte statt.

Auch hinsichtlich der Tiefe und Detailliertheit der Synopse mußten Einschränkungen vorgenommen werden, um ein gewisses Maß an Übersichtlichkeit zu bewahren.

Unter Berücksichtigung der genannten Schwierigkeiten und Einschränkungen gibt die vorliegende Studie dennoch einen guten Überblick über die derzeitige Situation, auf die ein Unternehmensgründer in den unterschiedlichen Ländern trifft, und sie vermittelt einen Eindruck davon, daß jedes Land seine ganz spezifischen Rahmenbedingungen aufweist, die es von den anderen eindeutig unterscheidet.

7.3 Ausblick

Die vorliegende Studie zeigt ein großes Potential an weiteren Forschungsmöglichkeiten und -notwendigkeiten. Zunächst einmal ist eine Ausdehnung auf zusätzliche Länder, wie bspw. Japan, Rußland und Kanada denkbar. Dies sollte dann mit einer zeitlichen Fortschreibung einhergehen, da die einzelnen Faktoren, seien es Rahmenbedingungen oder die Gründungsaktivitäten, einem Wandel unterliegen.

Die Studie könnte desweiteren eine konzeptionelle Ausrichtung erfahren, so daß letztlich eine Theorie erwächst und ein Modell gebildet werden kann. Dieses Modell kann zu einem Scoring-Modell zur Bewertung der Rahmenbedingungen weiterentwickelt werden, dessen Ergebnis ein Gesamtklima-Index ist, der Ländervergleiche auf einen Blick ermöglicht.

Um dies durchführen zu können, sind noch eine Reihe von Verbesserungen der Ausgangsdaten notwendig. Um noch genauere Aussagen treffen und Vergleiche mit möglichst geringen Einschränkungen durchführen zu können, wäre u. a. eine detailliertere Statistik bei der OECD wünschenswert, insbesondere bezüglich der Gründungszahlen. In diesem Zusammen-

hang ist die Forderung nach einheitlichen länderübergreifenden Definitionen und Erfassungsmethoden unabdingbar. Doch auch mit Hinblick auf die einzelnen Rahmenbedingungen sind Maßnahmen notwendig. Bei der Berechnung eines Gesamtklima-Index sollte beispielsweise die akademische Gründerausbildung in jedem Land mit den gleichen Instrumenten, die über den in dieser Studie verwendeten Expertengespräch-Leitfaden hinausgehen, gemessen werden. Das gleiche gilt für sämtliche Einzelfaktoren. Bei der Erstellung eines Gesamtklima-Index dürfen aber auch länderspezifische Eigenheiten nicht völlig außen vor gelassen werden. Dies können zum Beispiel klimatische oder topografische Bedingungen sein. Eine Erweiterung der bei einem solchen Modell zu berücksichtigenden Indikatoren über die hier verwendeten hinaus scheint demnach angebracht.

Literaturverzeichnis

- Abdul, S. H. A./Nik, R. K./Renuka, B. P.*: Guide to Islamic Banking in Malaysia: An Overview, Kuala Lumpur 1995 (zit.: Islamic Banking).
- Achard, Anne-Marie/Besson, Jean-Jacques/Caron, Catherine*: Littérature et expression, Sième, (Lesebuch des sechsten Schuljahres), Edition conforme aux nouveaux programmes, Verlag Hachette Education, Paris 1997 (zit.: expression).
- Advertising Association (Hrsg.): An Introduction to the Advertising Association, London o.J. (zit.: Introduction).
- (Hrsg.): Advertising Means Business – A Practical Guide to Advertising, London o.J. (zit.: Means Business).
- AFIC (Hrsg.): Rapport sur l'activité du Capital Investissement en France – 1996, Paris 1997 (zit.: Rapport sur).
- Alänge, Sverker/Scheinberg, Sari*: Swedish Entrepreneurship in a Cross-Cultural Perspective, in: Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson College 1988 (zit.: Swedish Entrepreneurship).
- Albert, Philippe/Fayolle, Alain/Marion, Stéphane*: L'évolution des systèmes d'appui à la création d'entreprises, in: Revue Française de Gestion, November – Dezember 1994, S. 100–111 (zit.: L'évolution des systèmes).
- Allampalli, D. G./Gibbons, P. T./Liang, T.W./Zutshi, R. K.*: Profile of Venture Capital Firms (VCFs) in Singapore, Paper presented at the 7th ENDEC World Conference, Singapore 5–7 December 1996 (zit.: Profile).
- Althaus, Martina*: Öffentliche Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) – Ein Überblick über die Fördermaßnahmen von Bund und Ländern am Beispiel der Beratungsförderung, bisher unveröffentlichtes Vortragsmanuskript für die 2. AKV-TV Tagung Baden-Baden, 12./13.10.99, Dortmund 1999 (zit.: Überblick).
- Andersson, Bosse*: Småföretagen skapar jobb (Kleine Unternehmen schaffen Jobs), in: Dagens Nyheter, 25.11.1997, S. 3 (zit.: Småföretagen).
- APCE (Hrsg.): Loi relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat, Loi No 96-603 du 05/07/96, Paris 1996 (zit.: Loi relative).
- (Hrsg.): Le nombre de créations/reprises et le profil des nouveaux chefs d'entreprise dans les high-tech, Paris 1996 (zit.: high-tech).
 - (Hrsg.): Formalités de création d'une entreprise individuelle, APCE, Paris 1997 (zit.: Formalités de création).
- APCE/Arthur Andersen (Hrsg.): Du créateur d'entreprise au créateur d'emplois – La dynamique du succès – Une étude réalisée par Arthur Andersen et l'Agence Pour la Création d'Entreprises, Paris, Januar 1998 (zit.: Du créateur).

- ASU/UNI (Hrsg.): Der selbständige Unternehmer – Prototyp und Erfolgsgarant der deutschen Wirtschaft, Informationsblatt, o.O., Juli 1999 (zit.: Erfolgsgarant).
- Bania, N./Eberts, R. W./Fogarty, M. S.*: Universities and the Startup of New Companies: Can we Generalize from Route 128 and Silicon Valley?, in: The Review of Economics and Statistics 75, 1993, S. 761–765 (zit.: Generalize).
- Bank of England (Hrsg.): Finance for Small Firms – A Fourth Report 1997, London 1997 (zit.: Finance for).
- Business Finance Division (Hrsg.): Quarterly Report on Small Business Statistics, London, Dezember 1997 (zit.: Quarterly Report).
- Barclays Bank (Hrsg.): Setting up and running your business, London o.J. (zit.: Setting up).
- (Hrsg.): Getting the best from your Business Adviser, London o.J. (zit.: Getting the best).
- Bartnitzky, Horst/Bunk, Hans-Dieter*: Kunterbunt – Unser Lesebuch für Klasse 4, Klett-Verlag, 1. Auflage 1998 (zit.: Kunterbunt).
- BDO Stoy Hayward (Hrsg.): Online Information for Growing Businesses, o.O., o.J. (zit.: Online Information).
- (Hrsg.): Business Start-Up Workbook, o.O., o.J. (zit.: Workbook).
- Beesley, M./Wilson, P.*: Government Aid to the small firms since Bolton, in: Stanworth, J., Westrip, A., Watkins, D., Lewis, J. (Hrsg.): „Perspectives on a Decade of Small Business Research“, Gower, Aldershot 1982, S. 181–199 (zit.: Government Aid).
- Behrendt, H.*: Wirkungsanalyse von Technologie- und Gründerzentren in Westdeutschland, Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge, Band 123, Heidelberg 1996 (zit.: Wirkungsanalyse).
- Bellmann, Lutz/Harhoff, Dietmar/Schulz, Norbert*: Zur Analyse von Gründungen und Schließungen auf Grundlage der Beschäftigtenstatistik, Discussion Paper FS IV 97–46, Wissenschaftszentrum Berlin, Berlin 1997 (zit.: Beschäftigtenstatistik).
- Berke, Christiane*: Staatliche Rahmenbedingungen für Unternehmensneugründungen in den Niederlanden, Diplomarbeit am Fachgebiet Empirische Wirtschafts- und Sozialforschung der Universität Dortmund, Dortmund, Mai 1998 (zit.: Rahmenbedingungen Niederlanden).
- Berthel, Jürgen*: Personal-Management: Grundzüge für Konzeptionen betrieblicher Personalarbeit, 4., überarbeitete und erweiterte Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 1995 (zit.: Personal-Management).
- Birch, D.*: Who creates jobs?, in: The Public Interest, 1991 (zit.: creates).
- Birch, D./Haggerty, A./Parsons, W.*: Who's creating Jobs?, Cambridge 1997 (zit.: Jobs).
- Birley, S./Westhead, P.*: A Taxonomy of Business Start-Up Reasons and Their Impact on Firm Growth and Size, in: Journal of Business Venturing, No 9, 1994, pp. 7–31 (zit.: Taxonomy).

- Bleier-Staudt, Elke/Bothe, Katrin/Lange, Günter/Meyer-Bothling, Jörg Ulrich/Schröer, Karin/Thürmann, Eike/Wallmann, Günter*: Unterwegs 7 – Lesebuch 7, Klett-Verlag, Stuttgart 1998 (zit.: Unterwegs 7).
- Unterwegs 8 – Lesebuch 8, Klett-Verlag, Stuttgart 1998 (zit.: Unterwegs 8).
 - Unterwegs 9 – Lesebuch 9, Klett-Verlag, Stuttgart 1998 (zit.: Unterwegs 9).
- Bonneau, Jaques/Francoz, Dominique*: L'incidence sur l'emploi des nouvelles entreprises, INSEE PREMIERE, No 415, Paris, November 1995 (zit.: L'incidence).
- British Venture Capital Association BVCA (Hrsg.): Report on Business Angel Investment Activity 1995/96, o.O., o.J. (zit.: Business Angel).
- Browne, Annette*: Staatliche Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in den U.S.A., Diplomarbeit am Fachgebiet Empirische Wirtschafts- und Sozialforschung der Universität Dortmund, Dortmund, November 1998 (zit.: Rahmenbedingungen U.S.A.).
- Brüderl, Josef/Preisendörfer, Peter/Ziegler, Rolf*: Der Erfolg neugegründeter Betriebe – Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, 2., unveränderte Auflage, Berlin 1998 (zit.: Der Erfolg).
- Bruhat, Thierry*: Technopôles et développement régional – Eléments d'évaluation de la valeur ajoutée des technopoles, Etude effectuée sur un contrat de la DATAR (Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale), unveröffentlichtes Manuskript, o.O. 1993 (zit.: Technopôles).
- Bruins, A.*: Ondernemerschap na de eeuwwisseling (Das Unternehmertum nach 2000), EIM, Zoetermeer 1996 (zit.: Ondernemerschap).
- Brush, C. W.*: Women-Owned Businesses: Obstacles and Opportunities in: Journal of Developmental Entrepreneurship, Vol. 2, Nr. 1, Spring/Summer 1997, pp. 1–23 (zit.: Opportunities).
- Bruyat, Christian*: Création d'entreprise: Contributions épistémologiques et modélisation – Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Grenoble 1993 (zit.: Création).
- Bundesministerium der Finanzen (Hrsg.): Unsere Steuern von A–Z – Ausgabe 1998, 19. Auflage, Bonn, April 1998 (zit.: A–Z).
- (Hrsg.): Die Steuerreform 2000, Berlin, August 2000 (zit.: Steuerreform).
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (bmb+f) (Hrsg.): Existenzgründung aus Hochschulen – Modelle, Praktiken und Erfahrungen aus Europa und den Vereinigten Staaten, die als erfolgreiche Ansätze zur Förderung von Existenzgründungen aus Hochschulen gelten – ein Erfahrungsaustausch, Band 2, Bonn, April 2000 (zit.: Aus Hochschulen).
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) (Hrsg.): Am Anfang steht die Idee – Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit, 12. Auflage, Bonn, November 1998 (zit.: Starthilfe).
- (Hrsg.): BMBF-Initiative: EXIST – Existenzgründer aus Hochschulen, in: GründerZeiten, Nr. 12, aktualisierte Ausgabe 1999, S. 1, 4 (<http://www.bmwi.de> (25.07.00)).

Bundesstelle für Außenhandelsinformationen-bfai (Hrsg.): Singapur Wirtschaftstrends zur Jahresmitte 1997, Köln 1997 (zit.: Singapur Wirtschaftstrends).

- (Hrsg.): Wirtschaftstrends Malaysia zum Jahreswechsel 1999/2000, Köln 1999 (zit.: Malaysia).

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. (Hrsg.): Tips zur Auswahl von Unternehmensberatern, <http://www.bdu.de/beraterauswahl/auswahl/auswahl.htm> (17.08.99) (zit.: Auswahl).

Bunel, J./Saglio, J.:/L'action/patronale, 1. Auflage, Paris 1979 (zit.: L'action).

Buss, D.: Bringing New Firms Out Of Their Shell in: Nation's Business, März 1997, pp. 48–50 (zit.: Bringing).

Buzzati, Dino: Le Chef, traduction Michel Sager, Copyright: Robert Laffont, 1972, in: Achard, Anne-Marie; Besson, Jean-Jacques; Caron, Catherine: *Littérature et expression*, 5ième, (Lesebuch des sechsten Schuljahres), Edition conforme aux nouveaux programmes, Verlag Hachette Education, Paris 1997 (zit.: Le Chef).

Bygrave, W. D./Timmons, J.: Venture Capital at the Crossroads, Boston 1992 (zit.: Crossroads).

- Venture Capital: Predictions and Outcomes – Venture Capital at the Crossroads and Realizing Investment Value Revisited, Wellesley 1996 (zit.: Outcomes).

Carter, S./Faulkner, W./Nenadic, S.; Cannon, T.: The nature, the role and the impact of small business research, in: Rosa, P.; Birley, S.; Cannon, T.; O'Neill, K. (Hrsg.): „The Role and Contribution of Small Business Research“, Gower 1989, pp. 37–55 (zit.: The Nature).

CBS, Infogroep Milieu (Hrsg.): Paper on government payments for environmental care, Voorburg/Heerlen 1998 (zit.: government).

CDU (Hrsg.): Freiheit in Verantwortung – CDU – Das Grundsatzprogramm, Bonn 1994 (zit.: Verantwortung).

- (Hrsg.): Das Zukunftsprogramm der Christlich Demokratischen Union Deutschlands – CDU mitten im Leben, Bonn 1998 (zit.: Zukunftsprogramm).
- (Hrsg.): Erfurter Leitsätze – Aufbruch '99 – Beschluß des 12. Parteitags in Erfurt 25. bis 27. April 1999, CDU-Dokumentation 13/1999, Bonn 1999.

Centern (Hrsg.): Grön Framtid – respekt för livet. Centerns Partiprogram, Västerås 1990 (zit.: Partiprogram).

Chabbal, Robert: Ausbildung zu unternehmerischer Selbständigkeit, in: bmb+f (Hrsg.), „Ausbildung zu unternehmerischer Selbständigkeit – Erfolgreiche Ansätze zur Integrierung unternehmerischer Selbständigkeit in unterschiedliche Ausbildungssysteme in Europa und den Verienigten Staaten – Ein Erfahrungsaustausch“, Band 1, Bonn, Februar 2000, S. 10–13 (zit.: Ausbildung).

Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) de Paris (Hrsg.): L'Actualité réglementaire et économique de l'entreprise – Aide-mémoire du créateur d'entreprise, Paris 1997 (zit.: Actualité réglementaire).

- (Hrsg.): Espace Entreprendre – L’Accueil des créateurs d’entreprise, une attitude commerciale, Livret à l’attention des chargés d’accueil, CCIP, Paris 1997 (zit.: Espace Entreprendre).
- (Hrsg.): Entreprendre en France, Ile de France, Bilan & Perspectives, Annexes, 05.11.1997, Paris 1997 (zit.: Entreprendre en France).
- Chew, Irene/Gow, Mark*: Entrepreneurship as an Engine for Growth in the Singapore Context, in: Low Aik Meng, Liang, Tan Wee (Hrsg.): „Entrepreneurs, Entrepreneurship and Enterprising Culture“, Singapore 1996, pp. 223–235 (zit.: Engine for Growth).
- Chirac, Jaques*: La France pour tous – Jaques Chirac, Wahlprogramm für die Präsidentenwahl 1997, Paris 1997 (zit.: La France).
- Churchill, N. C. et al.* (Hrsg.): Frontiers of entrepreneurship research 1992, Babson Park, Babson College, Center for Entrepreneurial Studies, 1992 (zit.: Frontiers).
- Collins, Orvis F./Moore, David G.*: The Enterprising man, Michigan East Lansing 1964 (zit.: Enterprising man).
- Conseil des impôts (Hrsg.): Finances locales – Analyse du 15ième rapport du Conseil des impôts – La taxe professionnelle – Les notes bleues de Bercy, No 112, o.O., Juni 1997 (zit.: taxe professionnelle).
- Conseil National des Ingénieurs et Scientifiques de France (CNISF, Hrsg.): Enquêtes socio-économiques sur la situation des ingénieurs diplômés de 1980, 1984, 1988, 1991, 1994; entnommen aus: Fayolle, Allain: La trajectoire de l’ingénieur entrepreneur, Revue française de gestion, No 101, Dezember 1994, pp. 113–124 (zit.: Enquêtes socio-économiques).
- Contributions Agency, HM Customs&Excise und Inland Revenue (Hrsg.): Starting your own business?, Guide issued by the Inland Revenue, Contributions Agency and HM Customs&Excise, Crown Copyright, London 1997 (zit.: business?).
- Costemalle, Olivier/Mandraud, Isabelle*: L’Assemblée adopte les 35 h en première lecture – Avant le vote, Michel Crépeau (RCV) a cependant fait entendre ses différences, 11.02.1998, URL: <http://www.liberation.fr/travail/actu0211.html>, Stand 17.02.1998 (zit.: L’Assemblée).
- Cressy, R./Storey, D.*: New Firms and Their Banks, NatWest Bank, London 1995 (zit.: Their Banks).
- Curran, J.*: The width and the depth-small enterprise research in Britain 1971–1986, In: Rosa, P.; Birley, S.; Cannon, T.; O’Neill, K. (Hrsg.), „The Role and Contribution of Small Business Research“, Gower 1989, pp. 3–36 (zit.: The width and the depth).
- Curriculum Planning and Development Division – Ministry of Education (Hrsg.): PETS – Primary English Thematic Series, Coursebook 6 A+B, Singapore 1997 (zit.: Thematic Series).
- Davidsson, Per*: Kultur och företagande (Kultur und Unternehmer), in: Johannisson, Bengt; Lindmark, Leif (Hrsg.), „Företag, Företagare, Företagsamhet“, Studentlitteratur, Lund 1996, S. 151–173 (zit.: Kultur).
- Department of Trade and Industry (DTI) (Hrsg.): Small Firms in Britain Report, HMSO, London 1996 (zit.: Small Firms in Britain).

- Deutsche Kinder- und Jugendstiftung (Hrsg.): Kompendium der Projekte – Modellversuche Erziehung zu Eigeninitiative und Unternehmergeist in Berlin, Hessen und Sachsen, Wissenschaftliche Begleitung mit Förderung der Bund-Länder-Kommission für Bildungsplanung und des Freistaats Sachsen, Berlin 1997 (zit.: Kompendium).
- (Hrsg.): Unser Chef geht in die 9b – Schülerfirmen in Sachsen, Berlin 1997 (zit.: 9b).
- Deutscher Industrie- und Handelstag DIHT (Hrsg.): Aufgaben und Ziele – Deutscher Industrie- und Handelstag, <http://www.diht.de/1ber/dihtwirt1.htm> (11.08.99) (zit.: Aufgaben).
- Deutscher Journalisten Verband e. V. DJV (Hrsg.): Unternehmen Journalismus – das Netz für Freie, <http://www.djv.de/freie/service/index.html> (11.08.99) (zit.: Unternehmen).
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV) (Hrsg.): Die Sparkassen-Finanzgruppe – Kundennähe durch Verbund, [http://www.dsgv.de/dsgv/\(12.08.99\)](http://www.dsgv.de/dsgv/(12.08.99)) (zit.: Kundennähe).
- De Koning, Alice*: Bien rédiger un business plan, in: *L'Art d'Entreprendre*, Les Echos, No. 2, S. 7, Financial Times, 26.09.1997 (zit.: business plan).
- de Lind van Wijngaarden, K. I.*: Start-ups in the Netherlands, EIM, Zoetermeer 1995 (zit.: Start-ups).
- The State of Small Business in the Netherlands 1996, EIM, Zoetermeer 1995 (zit.: The State).
- De Vries, Manfred Kets*: Un rebelle créatif, in: *L'Art d'Entreprendre*, Les Echos, No. 1, Financial Times, 19.09.1997, S. 4–5 (zit.: rebelle).
- Del Duca, P./Turcon, R.*: Umweltrechtliche Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen in den U.S.A. in: Turcon, R.; Zimmer, D. (Hrsg.): „Grundlagen des U.S.-amerikanischen Gesellschafts-, Wirtschafts-, Steuer- und Fremdenrechts“, München 1994, S. 113–125 (zit.: Umweltrechtliche).
- Dennis, W. Jr.*: More than you think: An inclusive Estimate of Business Entries, in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 12, No. 3, Mai 1997, pp. 175–196 (zit.: Business Entries).
- Department of Statistics, Malaysia (Hrsg.): Yearbook of Statistics Malaysia 1993, Malaysia September 1994 (zit.: Yearbook).
- During, W. E./Kerkhoff, M./Klein Woolhuis R. J. A./de Smit, J. M. J.*: Entrepreneurship and small business management in a Dutch environment, in: Frank, H.; Landström, H.; Veciana, J. (Hrsg.), „Entrepreneurship and Small Business Research in Europe“, Aldershot 1997, pp. 200–222 (zit.: Dutch environment).
- Economic Development Board (Hrsg.): Economic Development Board – Yearbook 1996/97, Competitive Advantage, Singapore 1997 (zit.: Competitive Advantage).
- EIM Small Business Research and Consultancy (Hrsg.): Administratieve lasten bedrijven 1993, Zoetermeer o.J. (zit.: Administratieve).

- Entreprendre en France (Hrsg.): *Entreprendre en France: premier bilan*, in: L'Interconsulaire, April 1997, S. 22–24 (zit.: bilan).
- (Hrsg.): *Le réseau des partenaires essentiels de la création et de l'accompagnement de la jeune entreprise*, <http://www.entreprendre.asso.fr/entrep2.html> (26.02.1998) (zit.: réseau).
 - (Hrsg.): *Passeport Entreprendre*, <http://www.entreprendre.asso.fr/ef7.html> (26.02.1998) (zit.: Passeport).
- Ernst&Young (Hrsg.): *Evaluation of Business Links*, Department of Trade and Industry, London 1996 (zit.: Evaluation of).
- Esterhazy, Y.*: *Kammern auf dem Prüfstand – Die Zwangsmitgliedschaft ist unbekannt*, in: Handelsblatt, 27.12.94, o.S. (zit.: Kammern auf).
- European Network for SME Research ENSR (Hrsg.): *Vierter Jahresbericht*, Brüssel 1996 (zit.: Jahresbericht).
- (Hrsg.): *Fünfter Jahresbericht*, Brüssel 1997 (zit.: Fünfter).
- European Venture Capital Association EVCA (Hrsg.): *Yearbook'95*, Antwerpen 1996 (zit.: Yearbook'95).
- (Hrsg.): *The Economic Impact of Venture Capital in Europe*, download unter <http://www.evca.com/pdf/EconomicImpact.pdf> (16.08.2000) (zit.: Impact).
- Eurostat (Hrsg.): *Arbeitskosten – Aktualisierung 1992–1995*, Europäische Gemeinschaften, Luxemburg 1997 (zit.: Arbeitskosten).
- Fayolle, Allain*: *La trajectoire de l'ingénieur entrepreneur*, in: *Revue française de gestion*, No 101, Dezember 1994, S. 113–124 (zit.: l'ingénieur entrepreneur).
- *Contribution à l'étude des comportements entrepreneuriaux des ingénieurs français – Thèse de doctorat nouveau régime en Sciences de Gestion*, Lyon 1997 (zit.: comportements entrepreneuriaux).
- Federation of Small Businesses (Hrsg.): *You Want to Be Your Own Boss?*, Lancashire o.J. (zit.: Your Own Boss?).
- (Hrsg.): *Whatever Your Business the Federation Will Work for You*, Lancashire o.J. (zit.: Your Business).
- Fichtner, Birgit*: *Information, Beratung, Betreuung und Qualifizierung von Gründerpersonen – Ein institutioneller und konzeptioneller Vergleich zwischen Frankreich und Deutschland*, Diplomarbeit am Fachgebiet Empirische Wirtschafts- und Sozialforschung der Universität Dortmund, Dortmund 1995 (zit.: Information).
- Finanzministerium des Landes NRW (Hrsg.): *Steuerwegweiser für junge Unternehmerinnen und Unternehmer*, Düsseldorf 1998 (zit.: Steuerwegweiser).
- Föreningsbanken (Hrsg.): *Annual Report 96*, Stockholm 1997 (zit.: Report 96).
- Forum Kiedrich (Hrsg.): *Forum Kiedrich*, Broschüre, Kiedrich, Februar 1999 (zit.: Kiedrich).

- Fraktion Bündnis90/Die Grünen im Landtag NRW (Hrsg.): Klein, aber oho! – Wirtschaftspolitik für kleine und mittlere Unternehmen, Grüne Wirtschaftspolitik, Düsseldorf, Mai 1997 (zit.: Klein).
- France Technopôles (Hrsg.): Le reseau des technopôles françaises, Lyon 1997 (zit.: technopôles françaises).
- Frank, H./Landström, H./Veciana, J.: Entrepreneurship and Small Business Research in Europe, Aldershot 1997 (zit.: Research in Europe).
- Frank, Hermann/Landström, Hans: Entrepreneurship and small businesses in Europe – economic background and academic infrastructure, in: Landström, H.; Frank, H.; Veciana, José M. (Hrsg.), „Entrepreneurship and Small Business Research in Europe – An ECSB Survey“, Aldershot 1997, pp. 1–13 (zit.: academic infrastructure).
- Frankfurter Allgemeine Zeitung (Hrsg.): ASEAN/Indochina, Investitionsführer Asien, Regionalband 1, Frankfurt 1997 (zit.: Investitionsführer Asien).
- Freear, J./Sohl, J. E./Wetzel Jr., W. E.: Personal Investors in the Venture Capital Market, in: Arthur Lipper III (Hrsg.), „The Guide for Venturing Investing Angels“, Columbia 1996 (zit.: Personal Investors).
- Frese, Michael (Hrsg.): Erfolgreiche Unternehmensgründer, Göttingen et al. 1998 (zit.: Erfolgreiche).
- Frick, Siegfried/Lagemann, Bernhard/von Rosenblatt, Bernhard/Voelzkow, Helmut/Welter, Friederike: Möglichkeiten zur Verbesserung des Umfeldes für Existenzgründer und Selbständige – Wege zu einer neuen Kultur der Selbständigkeit, Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 25, Essen 1998 (zit.: Verbesserung).
- Friedrichs, Jürgen: Methoden empirischer Sozialforschung, 14. Auflage, Opladen 1990 (zit.: Sozialforschung).
- Gabler Verlag (Hrsg.): Wirtschaftslexikon; 13. Auflage, Wiesbaden 1992 (zit.: Wirtschaftslexikon).
- Galais, Nathalie: Motive und Beweggründe für die Selbständigkeit und ihre Bedeutung für den Erfolg, in: Frese, Michael (Hrsg.), „Erfolgreiche Unternehmensgründer“, Göttingen et al. 1998, S. 83–98 (zit.: Beweggründe).
- Gandemo, Bertil/Lundström, Anders: Mindre företags ekonomiska utveckling – Analyser av ett 60-tal företag (Wirtschaftliche Entwicklung kleiner Unternehmen), SIND 1985:6, Stockholm 1985 (zit.: Mindre företags).
- Gavron, R./Cowling, M./Holtham, G./Westall, A.: The Entrepreneurial Society, IPPR, London 1998 (zit.: The Entrepreneurial).
- Geese, Wieland: Aktuelle Frankreichinformationen, 9. Jahrgang, Paris 1997 (zit.: Frankreichinformationen).
- Gerlach, Katy: Staatliche Rahmenbedingungen für Unternehmungsgründungen in Schweden, Diplomarbeit am Fachgebiet Empirische Wirtschafts- und Sozialforschung der Universität Dortmund, Dortmund, Mai 1998 (zit.: Rahmenbedingungen Schweden).

- Gibb, Allan*: Can academe achieve quality in small firms quality research, in: *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 4, No. 2, o.O., 1992, pp. 127–144 (zit.: academe achieve).
- Gibb, Allan/Cotton, Judi*: Creating the leading Edge, Background paper to the Conference to be held at the Department of Trade and Industry Conference Centre on December 8th 1998, Durham University Business School, Durham 1998.
- Gosch, Thorsten*: Staatliche Rahmenbedingungen für Unternehmungsgründungen in Singapur und Malaysia, Diplomarbeit am Fachgebiet Empirische Wirtschafts- und Sozialforschung der Universität Dortmund, Dortmund, Juli 1998 (zit.: Rahmenbedingungen Singapur und Malaysia).
- Grimm, Heike*: Existenzgründung in den USA – Standort Rechtsform Finanzierung Personal, München, Juni 1999 (zit.: in den USA).
- Groß, B.*: Technologie- und Gründerzentren in Deutschland und ihr Beitrag zur Entwicklung technologie-orientierter Unternehmen, Studie der ADT, Berlin 1997 (zit.: Beitrag).
- Grüner, Dietmar/Bur, Martina*: Venture Capital, in: Dieterle, W. K.; Winckler, E. (Hrsg.), „Unternehmungsgründung – Handbuch des Gründungsmanagement“, München 1990, S. 325–338 (zit.: Venture Capital).
- Gualeni, Didier/Samyn, Laurent*: L'Activité des Points Chances – Photographie régionale du réseau après la relabellisation de Mai 1994, ANCE, Paris 1994 (zit.: Points Chances).
- GUS (Główny Urząd Statystyczny) (Hrsg.): Rocznik Statystyczny 1997; Warschau 1997 (zit.: Rocznik).
- (Hrsg.): Przemiany Gospodarcze w Polsce 1990–1994; Warschau 1997 (zit.: Przemiany).
- Hammer, Andreas*: Existenzgründung in der EU – Ein Wegweiser für den Schritt in die Selbständigkeit in 15 Staaten, München, Mai 1999 (zit.: in der EU).
- Haronski, Jacek*: Staatliche Rahmenbedingungen für Unternehmungsgründungen in Polen, Diplomarbeit am Fachgebiet Empirische Wirtschafts- und Sozialforschung der Universität Dortmund, Dortmund, Juli 1998 (zit.: Rahmenbedingungen Polen).
- Heckhausen, Heinz*: Motivation und Handeln, 2., völlig überarbeitete und ergänzte Auflage, Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg, New York 1989 (zit.: Motivation).
- Helliwell, John F.*: Economic Growth and social Capital in Asia, Working Paper 5470, NBER Working Paper Series, Cambridge 1996 (zit.: Economic Growth).
- Hemer, Joachim*: Business Angels und junge Technologieunternehmen, in: Koschatzky, K. et al. (Hrsg.), „Finanzierung von KMU im Innovationsprozeß – Akteure, Strategien, Probleme“, Konferenzbeiträge, Stuttgart 1999, S. 103–111 (zit.: Angels).
- Hildebrands, Guido*: The KEIM Initiative in Karlsruhe, Germany, in: Bundesministerium für Bildung und Forschung (Hrsg.), „Existenzgründung aus Hochschulen – Modelle, Praktiken und Erfahrungen aus Europa und den Vereinigten Staaten, die als erfolgreiche Ansätze zur Förderung von Existenzgründungen aus Hoch-

- schulen gelten – ein Erfahrungsaustausch“, Band 2, Bonn, April 2000, S. 45 f. (zit.: The KEIM).
- Hisrich, R. D./Peters, M. P.*: Entrepreneurship – Starting, Developing, and Managing a New Enterprise, 2. Auflage, Boston 1992 (zit.: Starting).
- Hoeven, W. H. M van der/Verhoeven, W. H. J.*: Creatie en teloorgang van arbeidsplaatsen; OSA-study by EIM, Zoetermeer, Oktober 1994 (zit.: arbeidsplaatsen).
- Hofstede, G.*: Culture's Consequences; International Differences in Work-Related Values, Newbury Park 1984 (zit.: Culture's).
- Hüchtermann, Marion/Kenter, Matthias*: Wirtschaft live – JUNIOR, Beiträge zur Gesellschafts- und Bildungspolitik, Nr. 212, Köln 1996 (zit.: JUNIOR).
- Huth, Joachim Christian (Hrsg.)*: Das Lindenstraße Universum – Daten, Fakten, Hintergründe, Köln 1998 (zit.: Universum).
- IAAB Institut für arbeitsorientierte Allgemeinbildung an der Universität Bremen (Hrsg.): Bremer Schulbuchuntersuchung – Arbeit, Wirtschaft und Technik in ausgewählten Schulbüchern der Sekundarstufe I, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie, Bremen 1997 (zit.: Schulbuchuntersuchung).
- ICOM Industrial Common Ownership Movement in Kooperation mit The European Social Fund (Hrsg.): The European Social Fund Finance Guide, Leeds o.J. (zit.: Social Fund).
- (Hrsg.): ICOM Training 1998 – Forward Planner Training and Courses, Leeds o.J. (zit.: ICOM Training).
- IHK für Augsburg und Schwaben (Hrsg.): Existenzgründungsberatung, <http://www.augsburg.ihk.de/leistungen/10021.htm> (11.08.99) (zit.: Existenzgründungsberatung).
- Inland Revenue (Hrsg.): Understanding Your Tax Code. Guide for the year 6. April 1998 to 5. April 1999, P3(T) 1998, London BMSD 10/97, pp. 3–24 (zit.: Tax Code).
- INSEE (Hrsg.): Annuaire Statistique de la France, Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques, Paris, Ausgaben 1991/1992, 1994, 1997 (zit.: Annuaire Statistique).
- (Hrsg.): Taux de chômage des hommes et des femmes, zitiert aus: Le Monde: Les femmes sont toujours désavantagées dans la course à l'emploi, in: Le Monde, 05.11.1997, S. 13 (zit.: Taux de chômage).
- Institut der deutschen Wirtschaft Köln (iw) (Hrsg.): Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland 1986 bis 1999, Köln 1986 bis 1999 (zit.: Zahlen (1986 bis 1999)).
- Institut für Mittelstandsforschung ifm Bonn (Hrsg.): Im Jahre 1998 hat die Gründungsdynamik in Deutschland an Schwung verloren, in: <http://www.ifm-bonn.de/dienste/gruend.htm> (29.07.99) (zit.: Gründungsdynamik).

- Institut für Wirtschaft (Hrsg.): Mehrwertsteuer, in: Beise Marc, „Im Kartell der Harmonisierer wird die Steuerlast schwerer“, Handelsblatt, Nr. 251, 31.12.1997, S. 17 (zit.: Mehrwertsteuer).
- Institute of Chartered Accountants (Hrsg.): Mind Your Own Business, London o.J. (zit.: Mind Your).
- Institute of Directors IoD (Hrsg.): Business Angels: Financing Your Business Through Private Investment, London 1998 (zit.: Private Investment).
- ISA (Hrsg.): Invest in Sweden – Investoren-Wegweiser, Stockholm 1996 (zit.: Investoren-Wegweiser).
- (Hrsg.): Invest in Sweden – Bericht 1997, Stockholm 1997 (zit.: Bericht 1997).
- Jacobs, Otto H./Spengel, Christoph: Aspekte der Unternehmensbesteuerung in Europa, 1. Auflage, Baden-Baden 1996 (zit.: Unternehmensbesteuerung).
- Johannisson, Bengt: Svenska högskoleutbildningar i entreprenörskap (Schwedische Hochschulausbildung in Gründungsforschung), Växjö 1996 (zit.: entreprenörskap).
- Johannisson, Bengt et al.: Stimulating and Fostering Entrepreneurship through University Training – Learning within an Organizing Context, paper presented at IntEnt97, Monterey, 25.–27. Juni 1997 (zit.: Stimulating).
- Johannisson, Bengt/Landström, Hans: Research in entrepreneurship and small business – state of the art in Sweden, in: Landström, H. et al. (Hrsg.), „Entrepreneurship and Small Business Research in Europe – An ECSB Survey“, Aldershot et al. 1997, pp. 276–295 (zit.: Research).
- Johannisson, Bengt/Lindmark, Leif (Hrsg.): Företag, Företagare, Företagsamhet (Unternehmung, Unternehmer, Unternehmertum), Studentlitteratur, Lund 1996 (zit.: Företag).
- Johansson, Anders: Statligt riskkapital till småföretag (Staatliches Risikokapital für kleine Unternehmen), Juridiska Fakulteten – Institutionen, Uppsala Universitet, Uppsala 1997 (zit.: Statligt riskkapital).
- Jospin, Lionel: Président pour agir – Lionel Jospin, un Président Citoyen, Wahlprogramm für die Präsidentenwahl 1995, Paris 1995 (zit.: Président).
- Le Président du vrai changement, Wahlprogramm für die Präsidentenwahl 1995, Paris 1995 (zit.: vrai changement).
- Kappler, B. et al.: Technologiezentren im Wandel – Wirkungsanalyse von Förderungsmaßnahmen des Landes Nordrhein-Westfalen, Witten und Gelsenkirchen 1994.
- Kastner, Barbara: Der Neue Markt – Im nationalen und internationalen Kontext ([http://www.winzinger-online.de/neuer-markt/\(03.07.00\)](http://www.winzinger-online.de/neuer-markt/(03.07.00))) (zit.: Neue Markt).
- Kelly, Peter: Attirer la mise des investisseurs, in: L’Art d’Entreprendre, Les Echos, No. 2, 26.09.1997, S. 6 f. (zit.: des investisseurs).
- Du projet à la réalité: la bonne/structure financière/, in: L’Art d’Entreprendre, Les Echos, No. 3, 03.10.1997, S. 6 f. (zit.: structure financière).

- Kessing*, Heiner: Staatliche Rahmenbedingungen für Unternehmungsgründungen in Frankreich, Diplomarbeit am Fachgebiet Empirische Wirtschafts- und Sozialforschung der Universität Dortmund, Dortmund, Mai 1998 (zit.: Rahmenbedingungen Frankreich).
- KfW (Hrsg.): Durch Erhöhung der Selbständigenquote zur Vollbeschäftigung?, in: KfW-Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik, Heft 18, Frankfurt am Main, Juli 2000, S. 16–23 (zit.: Vollbeschäftigung).
- Kim*, Teo Sock: Women Entrepreneurs of Singapore, in: Low Aik Meng, Liang, Tan Wee (Hrsg.), „Entrepreneurs, Entrepreneurship and Enterprising Culture“, pp. 254–290, Singapore 1996 (zit.: Women).
- Klandt*, H./Münch, G.: Gründungsforschung im deutschsprachigen Raum – Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, in: Szypersky, N.; Roth, P. (Hrsg.): „Entrepreneurship – innovative Unternehmensgründung als Aufgabe“, Stuttgart 1990, S. 171–186 (zit.: deutschsprachigen Raum).
- Klandt*, Heinz: Aktivität und Erfolg des Unternehmungsgründers – Eine empirische Analyse unter Einbeziehung des mikrosozialen Umfeldes, Bergisch Gladbach 1984 (zit.: Aktivität).
- State of the art of entrepreneurship and SME research and education in Germany, in: Landström, H. et al. (Hrsg.), „Entrepreneurship and Small Business Research in Europe – An ECSB Survey“, Aldershot et al. 1997, S. 112–137.
 - Gründungsmanagement: Der integrierte Unternehmensplan, München 1999 (zit.: Unternehmensplan).
 - Entrepreneurship: Unternehmergeist an deutschen Hochschulen, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Heft 3/1999, S. 241–255 (zit.: Unternehmergeist).
 - Stellungnahme mit Empfehlungen zu existierenden Aktivitäten zum Thema „Ausbildung zu Wirtschaft und Unternehmertum an den allgemeinbildenden Schulen in der Bundesrepublik Deutschland“, unveröffentlichtes Manuskript, European Business School, Oestrich-Winkel, Dezember 1999 (zit.: Schulen).
 - „Ebs-cubator“ – Der Inkubator für studentische Gründungen aus der ebs, unveröffentlichtes Manuskript, European Business School, Oestrich-Winkel, Mai 2000 (zit.: Ebs-cubator).
- Klandt*, Heinz/Brüning, Erdme: Wirkungsstudie zu den Brandenburger Existenzgründungsprogrammen, in: Reihe Forschungsberichte des Ministeriums für Arbeit, Gesundheit, Soziales und Frauen des Landes Brandenburg, Potsdam, Oktober 1996 (zit.: Wirkungsstudie).
- Klandt*, Heinz/Daniels, Dirk: Gründungshemmnisse für innovative Unternehmen, Beitrag zur Veröffentlichung beim FFB-Forschungskolloquium, Oestrich-Winkel/Dortmund, o.J. (1999) (zit.: Gründungshemmnisse).
- Klandt*, Heinz/Daniels, Dirk/Brüning, Erdme: Dokumentation des Pilotseminars: „Unternehmergeist“, Bundesministerium für Bildung und Forschung, Schule – Wirtschaft – Arbeitsleben, Erstes Pilotseminar zur Lehrerfortbildung Thema „Unternehmergeist“, Bonn, Januar 1999 (zit.: Unternehmergeist).

- Klandt, Heinz/Eiskirch, Albert/Brüning, Erdme/Kummetz-Zeißner, Hans-Peter*: Kriterien zur Kreditvergabe an Gründungsunternehmen in den neuen Bundesländern, Gesellschaft für Förderung der wissenschaftlichen Forschung über das Spar- und Girowesen e. V. (Hrsg.), Bonn, September 1993, (zit.: Kreditvergabe).
- Klandt, Heinz/Heil, Heinrike*: FGF-Report: Gründungslehrstühle in Deutschland 2000 – Eine Studie zum Stand der Gründungsprofessuren an deutschsprachigen Hochschulen, Oestrich- Winkel, Juni 2000 (zit.: Deutschland 2000).
- Klandt, Heinz/Kirchhoff-Kestel, Susanne/Struck, Jochen*: Zur Wirkung der Existenzgründungsförderung auf junge Unternehmen – Eine vergleichende Analyse geförderter und nicht-geförderter Unternehmen, Köln, Dortmund, Oestrich-Winkel 1998 (zit.: Wirkung).
- Klandt, Heinz/Strebe, Elke/Finke-Schürmann, Tanja H./Tröger, Nils*: Gründungslehrstühle im deutschsprachigen Raum – Eine Studie des bifego zum Stand der Gründungslehrstühle an deutschen Hochschulen, Forschungs- und Entwicklungsberichte des Stiftungslehrstuhls für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Gründungsmanagement und Entrepreneurship, Nr. 100, Oestrich-Winkel, Februar 1999 (zit.: Gründungslehrstühle).
- Klofsten, Magnus*: Teaching and Training Entrepreneurship in Sweden, in: bmb+f (Hrsg.), „Ausbildung zu unternehmerischer Selbständigkeit – Erfolgreiche Ansätze zur Integrierung unternehmerischer Selbständigkeit in unterschiedliche Ausbildungssysteme in Europa und den Verienigten Staaten – Ein Erfahrungsaustausch“, Band 1, Bonn, Februar 2000, S. 45–47 (zit.: Training).
- Knecht, Thomas C.*: Universitäten als Inkubatororganisationen für innovative Spin-off Unternehmen, Ein theoretischer Bezugsrahmen und die Ergebnisse einer empirischen Bestandsaufnahme in Bayern, Köln/Dortmund/Oestrich-Winkel 1998 (zit.: Universitäten).
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften: Empfehlung der Kommission vom 22. April 1997 zur Verbesserung und Vereinfachung des Umfelds von Unternehmensgründungen (<http://www.europa.eu.int/search/s97.vts> Auswahl: start-de.PDF (24.07.00)) (zit.: Empfehlung).
- Koschatzky, Knut/Kulicke, Marianne/Nellen, Oliver/Pleschak, Franz* (Hrsg.): Finanzierung von KMU im Innovationsprozeß – Akteure, Strategien, Probleme, Konferenzbeiträge, Stuttgart 1999 (zit.: Innovationsprozeß).
- Krantz, Hubert W./Lilischkis, Stefan/Wessels, Jörg*: Analyse 47 ausgewählter Beiträge/Ideenskizzen zum Wettbewerb „EXIST – Existenzgründer aus Hochschulen“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung, Endbericht, Köln, April 2000 (zit.: Wettbewerb).
- K+V Organisatie Adviesbureau bv and Entrepreneurial Holding bv (Hrsg.): The Role of Informal Investors in the Dutch Venture Capital Market, Arnheim 1996 (zit.: Informal Investors).
- Labour Party (Hrsg.): New Opportunities for Businesses, The Labour Party, London 1996 (zit.: New Opportunities).
- Lacave, Michel*: Parcs Scientifiques et Technopôles dans le monde DATAR, 1. Auflage, Documentation Française, Paris 1995 (zit.: Parcs Scientifiques).

- Lachman, Desmond et al.*: Challenges to the Swedish welfare state, International Monetary Fund, Washington 1995 (zit.: Challenges).
- Lagemann, Bernhard/Löbke, Klaus/Dehio, Jochen/Graskamp, Rainer/Janßen-Timmen, Ronald/Schmidt, Elke Maria/Welter, Friederike*: Kleine und mittlere Unternehmen im sektoralen Strukturwandel, Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 27, Essen 1999 (zit.: Strukturwandel).
- Landell, Elin*: Innovation and the diffusion of technology, in: *Regaining Prosperity in Sweden – A report by the Federation of Swedish Industries*, Stockholm 1996 (zit.: Innovation).
- Landström, Hans/Frank, Hermann/Veciana, José M.* (Hrsg.): *Entrepreneurship and Small Business Research in Europe – An ECSB Survey*, Aldershot et al. 1997.
- Langer, Jörg/Viegner, Johannes*: Gründung und Führung einer Niederlassung in Frankreich, 16. Auflage, Bielefeld 1996 (zit.: Gründung und Führung).
- Larrera de Morel, Bertrand/Matray, Luc/Baumgart, Thierry/Plantamp, Denis/Wachter, Serge*: Commissariat général du Plan: Evaluation des aides à la création d'entreprise, La Documentation Française, Paris 1996 (zit.: Evaluation des aides).
- Lasserre, René/Schild, Joachim/Uterwedde, Henrik*: Frankreich – Politik, Wirtschaft, Gesellschaft, 1. Auflage, Verlag Leske + Budrich, Opladen 1997 (zit.: Frankreich).
- Lessat, Vera/Hemer, Joachim/Eckerle, Tobias H./Kulicke, Marianne/Licht, Georg/Nerlinger, Eric et al.*: Beteiligungskapital und technologieorientierte Unternehmensgründung: Markt – Finanzierung – Rahmenbedingungen, Wiesbaden 1999 (zit.: Beteiligungskapital).
- Letowski, André*: Principales causes de défaillances des entreprises industrielles, Paris 1993 (zit.: Principales causes).
- *Problèmes et opportunités des petites entreprises nouvellement créées*, Paris 1993 (zit.: Problèmes et opportunités).
- Létowski, André/le Marois, Henri/Peige, Florence*: Die Unternehmensgründung im Europa der Zwölf: Förderprogramme, CEDEFOP Dokument, 1. Auflage, Berlin 1995 (zit.: Die Unternehmensgründung).
- Lirsi, Julie*: De nouvelles formations pour les créateurs d'entreprise, in: *Ici et là*, Octobre 1997, S. 15 (zit.: nouvelles formations).
- Local Enterprise Development Unit LEDU (Hrsg.): *Annual Report 1996/97*, Belfast 1998 (zit.: Report 1996/97).
- Local Enterprise Development Unit LEDU (Hrsg.): *LEDU Performance and Impact Study 1989–94*, Belfast o.J. (zit.: Impact Study).
- (Hrsg.): *Enterprise Help – A Guide to Starting a Business*, Belfast o.J. (zit.: Enterprise Help).
 - (Hrsg.): *Self Start*, Belfast o.J. (zit.: Self Start).
 - (Hrsg.): *Home Start*, Belfast o.J. (zit.: Home Start).

- London Business School (Hrsg.): *Research in Action, The Evolution of Businesses in the Information Age*, London o.J. (zit.: *Research in Action*).
- Low, Aik Meng/Tan, Wee Liang (Hrsg.): *Entrepreneurs, Entrepreneurship & Enterprising Culture*, Singapore 1996 (zit.: *Enterprising Culture*).
- Lynn, R.: *The secret of the miracle economy; Different attitudes to competitiveness and money*, London 1991 (zit.: *secret*).
- Markowski, W. J.: *ABC small business'u*; Wydawnictwo Marcus s.c., Lodz 1997 (zit.: *ABC*).
- Mason, C./Harrison, R.: *The Regional Impact of Public Policy towards Small Firms in the United Kingdom*, in: *New Firms and Regional Development in Europe*, Kent 1986, pp. 224–255 (zit.: *The Regional Impact*).
- *Informal Venture Capital: Evaluating the Impact of Business Introduction Services*, Prentice Hall, Hemel, Hempstead 1996 (zit.: *Informal Venture Capital*).
- McKinsey Global Institute (Hrsg.): *Boosting Dutch Economic Performance*, Amsterdam 1997 (zit.: *Boosting*).
- Meager, N.: *Does unemployment lead to self employment?*, in: *Small Business Economics* 4, Dordrecht 1992, pp. 87–103 (zit.: *to self employment*).
- Mentorscope Netherlands (Hrsg.): *Vrouwelijke Ondernemers*, Broschüre von Mentorscope, Hoofddorp 1998 (zit.: *Vrouwelijke*).
- MIDA – Malaysian Industrial Development Authority (Hrsg.): *Malaysia – Investitionen in der verarbeitenden Industrie – Richtlinien, Förderungsmaßnahmen und Institutionen*, 2. Auflage, Kuala Lumpur Januar 1997 (zit.: *Investitionen*).
- (Hrsg.): *The second Industrial Master Plan*, Kuala Lumpur 1996 (zit.: *Master Plan*).
- Midland Bank Plc. (Hrsg.): *Enterprise Panel: Growing Success: helping companies to generate wealth and create jobs through business incubation*, London 1996 (zit.: *Growing Success*).
- (Hrsg.): *Starting a Business – Guide, Software & Videotape* Hertfordshire o.J. (zit.: *Starting a Business*).
- Ministère de l'Economie et des Finances (Hrsg.): *Projet de loi de finances pour 1998*, 24.09.1997, Paris 1997 (zit.: *loi de finances*).
- Ministère Emploi et Solidarité (Hrsg.): *Ecart de salaire hommes – femmes*, zitiert aus: *Le Monde: Les femmes sont toujours désavantagées dans la course à l'emploi*, in: *Le Monde*, 05.11.1997, S. 13 (zit.: *Ecart de salaire*).
- Ministry of Economic Affairs (Hrsg.): *Knowledge in Action. A Strategy Document*, Den Haag 1995 (zit.: *Knowledge*).
- (Hrsg.): *Running a business in the Netherlands*, Den Haag 1996 (zit.: *Running*).
 - (Hrsg.): *Taxation and Government Incentives in the Netherlands*, Den Haag 1997 (zit.: *Incentives*).
- Ministry of Finance (Hrsg.): *Taxation in the Netherlands*, Den Haag 1997 (zit.: *Taxation*).

- Ministry of Industry and Commerce (Hrsg.): Small Business in Sweden – Policies and Programs promoting small enterprises in Sweden, Stockholm 1996 (zit.: Small Business).
- Minks, Karl-Heinz: Das Potential für Selbständigkeit unter Hochschulabsolventen – Sonderauswertung aus den Absolventenbefragungen der Prüfungsjahrgänge 1989 und 1993, HIS Kurzinformation, A 1/98, Hannover, Mai 1998 (zit.: Potential).
- MKB Nederland (Hrsg.): Combined strength, Broschüre von MKB, Delft 1998 (zit.: Combined).
- Moderaterna (Hrsg.): Handlingsprogram (Parteiprogramm), o.O., o.J. (zit.: Handlingsprogram).
- Molian, David: Construire une plate-forme de lancement efficace, in: L'Art d'Entreprendre, Les Echos, No. 2, S. 8, Financial Times, 26.09.1997 (zit.: plate-forme).
- Müller-Böling, Detlef/Klandt, Heinz: Methoden empirischer Wirtschafts- und Sozialforschung – Eine Einführung mit wirtschaftswissenschaftlichem Schwerpunkt, 3. Auflage, Köln/Dortmund 1996 (zit.: Methoden).
- Bezugsrahmen für die Gründungsforschung mit einigen empirischen Ergebnissen, in: Szyperski, N.; Roth, P (Hrsg.): Entrepreneurship – Innovative Unternehmensgründung als Aufgabe, Stuttgart 1990 (zit.: Bezugsrahmen).
 - Unternehmensgründung, in: Hauschildt, Jürgen; Grün, Oskar (Hrsg.): Auf dem Wege zu einer Realtheorie der Unternehmung, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 1993 (zit.: Unternehmensgründung).
- Muzyka, Daniel F.: Qu'est qu'un entrepreneur?, in: L'Art d'Entreprendre, Les Echos, No. 1, S. 4, Financial Times, 19.09.1997 (zit.: un entrepreneur).
- Muzyka, Daniel F./Churchill, Neil C.: Cultiver l'Esprit d'Entreprendre, in: L'Art d'Entreprendre, Les Echos, No. 12., 06.12.1997, S. 4–5 (zit.: Esprit d'Entreprendre).
- NatWest Bank Plc. (Hrsg.): Starting and Developing a Business, London o.J. (zit.: Starting)
- (Hrsg.): The Business Start-Up Planner – the NatWest Guide and Disk to Planning and Starting a Business, London o.J. (zit.: Planner).
- NatWest Angels Service (Hrsg.): Advice from the Angels, in: NatWest in Business, o.O., Autumn 1997, o.S. (zit.: the Angels).
- NIMA (Hrsg.): Market orientated, Broschüre des Nederlands Instituut voor Marketing, Amstelveen 1998 (zit.: Market orientated).
- NUTEK (Hrsg.): Småföretagen i Sverige 1996 (Kleine Unternehmen in Schweden), NUTEK Förlag, Stockholm 1996 (zit.: Småföretagen).
- OECD (Hrsg.): OECD-Wirtschaftsberichte – Frankreich, Paris 1990 (zit.: Wirtschaftsberichte).
- (Hrsg.): Economic Survey of the United States 1991, Paris, November 1991 (zit.: States 1991).

- (Hrsg.): Economic Survey of the United States 1992, Paris, November 1992 (zit.: States 1992).
 - (Hrsg.): Revenue Statistics of OECD Member Countries, Paris 1993 (zit.: Revenue Statistics).
 - (Hrsg.): Economic Surveys of France 1994, Paris 1994 (zit.: France 1994).
 - (Hrsg.): Revenue Statistics of OECD Member Countries 1965–1994, Paris 1995 (zit.: Revenue 1965–1994).
 - (Hrsg.): Economic Surveys of France 1995, Paris 1995 (zit.: France 1995).
 - (Hrsg.): OECD Economic Outlook, Paris 1997 (zit.: Outlook).
 - (Hrsg.): OECD Economic Surveys of the United States 1997, Paris, November 1997 (zit.: United States).
 - (Hrsg.): Revenue Statistics 1965–1997, Paris 1998 (zit.: Revenue 1965–1997).
 - (Hrsg.): OECD Economic Surveys Netherlands 1997–1998, Paris 1998 (zit.: Netherlands 1997–1998).
 - (Hrsg.): Fostering Entrepreneurship – The OECD Jobs Strategy, Paris 1998 (zit.: Fostering).
 - (Hrsg.): Economic Outlook – Sources and Methods.: <http://www.oecd.org/eco/out/sm65e.pdf> (23.07.1999) (zit.: Sources and Methods).
 - (Hrsg.): Part-time and self-employment, unter: http://www.oecd.org/publications/figures/e_18-19_part_self_emp.pdf (25.10.1999) (zit.: self-employment).
 - (Hrsg.): Patents and Innovation in the international context, OECD/GD(97)210, unter: http://www.oecd.org/dsti/sti/s_t/inte/prod/e_97-210.pdf (26.10.1999) (zit.: Patents).
 - (Hrsg.): Small Businesses, job creation and growth: facts, obstacles and best practices, unter: <http://www.oecd.org/dsti/sti/industry/smes/prod/smes.pdf> (26.10.1999) (zit.: best practices).
 - (Hrsg.): OECD in Figures, Paris 2000 (zit.: Figures).
 - (Hrsg.): OECD Wirtschaftsausblick, Nr. 67, Paris, Juni 2000 (zit.: Wirtschaftsausblick).
- Olofsson, Christer*: Riskkapitalet och de mindre företagen (Risikokapital und die kleineren Unternehmen), in: Johannisson, B.; Lindmark, L. (Hrsg.), „Företag, Företagare, Företagsamhet“, Studentlitteratur, Lund 1996, S. 55–72 (zit.: Riskkapitalet).
- o.V.: European Doctoral Program in Entrepreneurship and Small Business Management, Växjö, Barcelona 1997 (zit.: European Doctoral Program).
- Centrum för entreprenörskap och företagsutveckling i Uppsala (CEF): Kursprogramm: Entreprenörskap och företagsutveckling (Gründungsforschung und Unternehmensentwicklung), Januar 1997 (zit.: företagsutveckling).
 - Regulatory and Legal Tangles, in: Nation's Business, Februar 1997 (zit.: Tangles).

- St. Louis Small Business Monthly, Mai 1997.
 - Frankreich – Ministerrat beschließt umstrittenen Gesetzentwurf zur Arbeitszeitverkürzung – Jospin hält an der 35-Stunden-Woche fest, in: Handelsblatt, 10.12.1997, S. 24 (zit.: 35-Stunden-Woche).
 - Überraschend kräftiges Wachstum in Amerika, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 02.05.1998, S. 13 (zit.: Wachstum).
 - East Asian Economies Survey, in: The Economist, pp. 59–72, 07.03.1998 (zit.: Asian Economics).
 - Parteien einigen sich nach zähem Ringen auf Rentenreform, in: Handelsblatt, 12.01.98, S. 4 (zit.: Parteien).
 - Savings Banks at the service of people, their economic activities and their communities, <http://www.savings-banks.com/sb.htm> (12.08.99) (zit.: Savings Bank).
- Parti Socialiste (Hrsg.): Changeons d'avenir – Nos engagements pour la France, Wahlprogramm der Parti Socialiste für die Wahl zur Nationalversammlung 1997, Paris 1997 (zit.: Changeons).
- Pett, A.*: Technologie- und Gründerzentren – Empirische Analyse eines Instruments zur Schaffung hochwertiger Arbeitsplätze, Europäische Hochschulschriften, Frankfurt a.M. 1994 (zit.: Gründerzentren).
- PFPiRMSP (Hrsg.): Stan sektora malych i srednich przedsiebiorstw w Polsce. Raport za lata 1995–1996; Warschau 1997 (zit.: sektora malych).
- Plat-forme d'Union RPR-UDF (Hrsg.): Un nouvel élan pour la France, Wahlprogramm für die Wahl zur Nationalversammlung 1997, Paris 1997 (zit.: Un nouvel élan).
- Pohl, Manfred*: Singapur, in: Ostasiatischer Verein e.V. (Hrsg.), Asien Pazifik Wirtschaftshandbuch 1997/98, 42. Ausgabe, S. 451–455, Hamburg 1997 (zit.: Singapur).
- Prentice Hall (Hrsg.): Prentice Hall Literature, Prentice Hall 1991 (zit.: Prentice Hall).
- Pretzell, Klaus-A.*: Malaysia, in: Ostasiatischer Verein e.V. (Hrsg.), Asien Pazifik Wirtschaftshandbuch 1997/98, 42. Ausgabe, Seite 335–340, Hamburg 1997 (zit.: Wirtschaftsbuch).
- Price Waterhouse (Hrsg.): Information Guide Singapore – Doing Business in Singapore, USA 1996 (zit.: Business in Singapore).
- (Hrsg.): Information Guide Malaysia – Doing Business in Malaysia, USA 1996 (zit.: Business in Malaysia).
- Prieto, J. M./le Marois, H./Thomson, A./Speroni, D.*: Unternehmungsgründungen: Die Förderpolitik und die Rolle der Ausbildung, CEDEFOP Dokument, 1. Auflage, Berlin 1992 (zit.: Unternehmensgründungen).
- Rashid, Mohd Zabid Abdul*: Management Practices, Motivations and Problems of Successful Women Entrepreneurs in Malaysia, in: Low Aik Meng, Liang, Tan Wee (Hrsg.), Entrepreneurs, Entrepreneurship and Enterprising Culture, Seite 290–300, Singapore 1996 (zit.: Women Entrepreneurs).

- Rashid, Rehman*: A Malaysian Journey, Selangor 1997 (zit.: Journey).
- Reeves & Neylan* (Hrsg.): Chartered Accountants. Die gewerbliche Tätigkeit im Vereinigten Königreich, Dover 1995 (zit.: Chartered Accountants).
- Reynolds, P.*: Business Volatility: Source or Symptom of Economic Growth? unveröffentlichte Studie, vorgelegt während der Tagung Entrepreneurship, SMEs and the Macro Economy, Jonkoping 1996 (zit.: Volatility).
- Rosa, P./Birley, S./Cannon, T./O'Neill, K.* (Hrsg.): The Role and Contribution of Small Business Research, Gower 1989 (zit.: Contribution).
- Rosa, Peter*: Entrepreneurship and Small Business Research in the 1990s – A UK Perspective, in: Frank, H.; Landström, H.; Veciana, J. (Hrsg.), „Entrepreneurship and Small Business Research in Europe“, Aldershot 1997, pp. 307–333 (zit.: A UK Perspective).
- Roser, T.*: Kammern auf dem Prüfstand, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 3/1 vom 4.1.1995, o. S. (zit.: Prüfstand).
- Saporta, Bertrand/Rispal, Martine*: Entrepreneurship and small business research in France: a review of the present literature, in: Landström, H.; Frank, H.; Veciana, J.M. (Hrsg.), „Entrepreneurship and Small Business Research in Europe – An ECSB Survey“, Aldershot 1997 (zit.: present literature).
- SCB* (Hrsg.): Statistiska meddelanden – Nyföretagandet i Sverige 1995 och 1996 (Statistische Mitteilungen – Unternehmungsgründungen in Schweden 1995 und 1996), Örebro Juni 1997 (zit.: 1995 och 1996).
- Scheinberg, Sari/Mac Millan, Ian C.*: An 11 Country Study of Motivations to start a business, in: Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson College 1988 (zit.: Country Study).
- Schmude, Jürgen*: Neue Unternehmen: interdisziplinäre Beiträge zur Gründungsforschung, Heidelberg 1994 (zit.: Beiträge zur).
- Gründungsforschung – eine interdisziplinäre Aufgabe, in: Schmude, J. (Hrsg.): „Neue Unternehmen: interdisziplinäre Beiträge zur Gründungsforschung“, Heidelberg 1994, S. 1–10 (zit.: interdisziplinäre).
- Schneider, Stefan*: Staatliche Rahmenbedingungen für Unternehmensneugründungen im Vereinigten Königreich, Diplomarbeit am Fachgebiet Empirische Wirtschafts- und Sozialforschung der Universität Dortmund, Dortmund, Juli 1998 (zit.: Rahmenbedingungen Vereinigtes Königreich).
- Schnell, Rainer/Hill, Paul Bernhard/Esser, Elke*: Methoden der empirischen Sozialforschung, 6., völlig neu überarbeitete und erweiterte Auflage, München 1999 (zit.: der empirischen).
- Schuit, J. W. R./Hagen, E. E./Verhoef, P. S. M.*: Financiering van de groei van het MKB (Advice on financing of SME growth), Erasmus Universität von Rotterdam, Rotterdam 1995 (zit.: Financiering).
- Schulte, Reinhard/Klandt, Heinz*: Aus- und Weiterbildungsangebote für Unternehmensgründer und selbständige Unternehmer an deutschen Hochschulen, hrsg. vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie, Bonn, Dezember 1996 (zit.: Weiterbildungsangebote).

- Schumpeter*, Joseph Alois: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung – Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, München 1911 (zit.: Theorie).
- Scottish Enterprise (Hrsg.): The Green Book, Overview of the findings from the Inquiry for Scotland's Business Birth Strategy, Glasgow 1993 (zit.: Green Book).
- (Hrsg.): The Business Birth Rate Strategy Update, Glasgow 1996 (zit.: Birth Rate).
 - (Hrsg.): Annual Report 1996/97, Glasgow 1998 (zit.: 1996/97).
- Seeger*, H.: Ex-Post-Bewertung der Technologie- und Gründerzentren durch die erfolgreich ausgezogenen Unternehmen und Analyse der einzel- und regionalwirtschaftlichen Effekte, Hannoversche Geographische Arbeiten, Nr. 53, Münster, Hamburg 1997 (zit.: Ex-Post-Bewertung).
- Seifert*, U. W./*Hoffmann*, R.: Singapur, in: Statistisches Bundesamt – Bibliothek (Hrsg.), Staatslexikon, Die Staaten der Welt II, 7. Band, Wiesbaden 1997, S. 819–821 (zit.: Singapur).
- Seifert*, U. W./*Pretzell*, K. A./*Kulke*, H.: Malaysia, in: Statistisches Bundesamt – Bibliothek (Hrsg.), Staatslexikon, Die Staaten der Welt II, 7. Band, Wiesbaden 1997, S. 808–812 (zit.: Malaysia).
- SIRE (Hrsg.): Research Projects 1995/96, Växjö, Lund, Halmstad November 1995 (zit.: Research Projects).
- Skambracks*, Daniel: Gründungsbremse Bürokratie, Kurzfassung einer empirischen Studie auf Basis des DtA-Gründerpanels, DtA Wissenschaftliche Reihe, Band 13, Bonn, Mai 1999 (zit.: Gründungsbremse).
- Skatteförvaltningen (Hrsg.): Källskatt och arbetsgivaravgift (Lohnsteuer und Arbeitgeberbeitrag), Stockholm 1995 (zit.: arbetsgivaravgift).
- (Hrsg.): Skatter & Avgifter – Information för dig som startar företag (Steuern und Abgaben – Informationen für Unternehmensgründer), Stockholm 1996 (zit.: Skatter & Avgifter).
- Socialdemokraterna (Hrsg.): Vi måste lära av historien, Stockholm 1989 (zit.: historien).
- (Hrsg.): Partiprogram, Stockholm 1994 (zit.: Partiprogram).
- Sofrova*, A.: Dutch SMEs in International Perspective; Venture Capital for SMEs, EIM International, Zoetermeer 1996 (zit.: Venture Capital for SMEs).
- SPD (Hrsg.): Grundsatzprogramm der Sozialdemokratischen Partei Deutschlands, Bonn 1998 (zit.: Grundsatzprogramm).
- Stadtparkasse Dortmund (Hrsg.): Existenzgründungs-Programm – Wir fördern Ihren Sprung in die Selbständigkeit, <http://www.stadtparkasse-dortmund.de/p03c03.html> (12.08.99) (zit.: Existenzgründungs-Programm).
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Länderbericht Malaysia, Stuttgart 1993 (zit.: Länderbericht Malaysia).
- (Hrsg.): Länderbericht Singapur, Stuttgart 1994 (zit.: Länderbericht Singapur).

- Stawinoga, Rainer*: Handbuch der französischen Körperschaftsteuer, 3. Auflage, Bielefeld 1994 (zit.: französischen).
- Steinkühler, Ralf-Hendrik*: Technologiezentren und Erfolg von Unternehmensgründungen, Betriebswirtschaftslehre für Technologie und Innovation, Band 9, Wiesbaden 1994 (zit.: Technologiezentren).
- Stensson, Stina*: Småföretagarens handbok, Malmö 1995 (zit.: handbok).
- Sternberg, Rolf*: Technologie- und Gründerzentren als Instrument kommunaler Wirtschaftsförderung – Bewertung auf der Grundlage von Erhebungen in 31 Zentren und 177 Unternehmen, Dortmund 1988 (zit.: Instrument).
- Entrepreneurship in Deutschland – Das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich – Länderbericht Deutschland 1999 zum Global Entrepreneurship Monitor, Berlin 2000 (zit.: Länderbericht Deutschland).
- Sternberg, Rolf/Behrendt, H./Seeger, H./Tamásy, Christine*: Bilanz eines Booms – Wirkungsanalyse von Technologiezentren – Ergebnisse aus 108 Zentren und 1021 Unternehmen, 2. unveränderte Auflage, Dortmund 1997 (zit.: Bilanz).
- Stober, Rolf* (Hrsg.): Wichtige Wirtschaftsverwaltungs- und GewerbeGesetze, 11., erweiterte Auflage, Herne/Berlin 1999 (zit.: GewerbeGesetze).
- Stockholms Nyföretagarcentrum* (Hrsg.): Besöksstatistik Quartal 3, Stockholm 1997 (zit.: Besöksstatistik).
- Storey, D.J.*: Understanding the Small Business Sector, Routledge, London 1994 (zit.: Understanding).
- Struck, Jochen*: Gründungsstatistik als Informationsquelle der Wirtschaftspolitik – Eine empirische Analyse statistischer Quellen mit internationalem Vergleich, Köln-Dortmund 1998 (zit.: Informationsquelle).
- Quo vadis Gründungsstatistik? – Auszug aus einer Dissertation zu Stand und Entwicklungschancen einer Gründungsstatistik in der Bundesrepublik Deutschland, DtA, Wissenschaftliche Reihe, Band 10, Bonn, Februar 1999 (zit.: Gründungsstatistik?).
- Svårding, Ann*: Växjö i världsklass (Växjö von Weltformat), in: Dagens industri, 13.4.1996 (zit.: Växjö).
- Sveriges Hantverksråd* (Hrsg.): Gesällbrevet visar att du kann ditt yrke, Stockholm 1998 (zit.: yrke).
- Swedish Tax Administration* (Hrsg.): The Swedish tax system – income from wages and capital, Stockholm 1997 (zit.: income).
- (Hrsg.): Swedish tax Administration and the swedish tax system, Stockholm 1997 (zit.: Swedish tax Administration).
- Talent, Jim*: Adding it up – Small Business Tax Burdens, in : St. Louis Small Business Monthly, April 1997, S. 12–16 (zit.: Tax Burdens).
- Tamasy, Christine*: Technologie- und Gründerzentren in Ostdeutschland – Eine regionalwirtschaftliche Analyse, Wirtschaftsgeographie Nr. 10, Münster 1996 (zit.: Ostdeutschland).

- Tan, Wee Liang*: Will entrepreneurship be permitted entry as an academic discipline?, in: Low, Aik Meng; Tan, Wee Liang (Hrsg.), „Entrepreneurs, Entrepreneurship & Enterprising Culture“, Singapore 1996, pp. 218 ff. (zit.: academic discipline).
- Taylor, M. P.*: Survival of the Fittest? An Analysis of Self-Employment Duration in Britain, ESRC Centre for Micro Social Change, University of Essex, o.J. (zit.: Survival of the Fittest?).
- Teichmann, Ulrich*: Grundriß der Konjunkturpolitik, 4. Auflage, Nördlingen 1988 (zit.: Konjunkturpolitik).
- The Law Society (Hrsg.): Lawyers for Your Business – Succeed in Business, The Legal Angle, London o.J. (zit.: Lawyers).
- The Patent Office (Hrsg.): Annual Report and Accounts, London 1997 (zit.: Annual Report).
- Tianwah, Goh* (Hrsg.): Doing Business in Malaysia, An Essential Aid to Trade, Singapur 1996 (zit.: Doing Business).
- (Hrsg.): Handbook for Entrepreneur, How to set up your own Business in Singapore, 3. Auflage, Singapur 1996 (zit.: Handbook).
- Trade and Industry Committee (Hrsg.): Fifth Report, Business Links, HMSO, London 1996 (zit.: Fifth Report).
- University of North London (Hrsg.): Business Solutions Service Centre, London o.J. (zit.: Solutions Service).
- University of Strathclyde/Strathclyde Entrepreneurship Initiative (Hrsg.): Elective Classes in Entrepreneurship, Glasgow o.J. (zit.: Elective Classes).
- (Hrsg.): A Practical Introduction to Entrepreneurship, Glasgow o.J. (zit.: Introduction).
- Upton, N.*: Family Owned Businesses, in: Brophty, D. (Hrsg.), „The Age of Enterprise: Prospects for Small Business and Entrepreneurship in the Twenty First Century“, SBA, Washington D.C. 1995 (zit.: Family Owned).
- U.S. Department of Commerce (Hrsg.): Statistical Abstract of the United States, Washington 1995 (zit.: Abstract 1995).
- (Hrsg.): Statistical/Abstract/of the United States, Washington 1996 (zit.: Abstract 1996).
- van Driem, G./van Berneveld, D./van Tilburg, J.*: The Twente concept – Building Blocks for Entrepreneurship, Enschede 1996 (zit.: Twente concept).
- Venture Lab (Hrsg.): room for ideas, Broschüre, Frankfurt a.M., o.J. (zit.: room).
- Vereniging van kamers van koophandel (Hrsg.): Business Plan – A guide for the starting entrepreneur, Buch und Diskette, o.J., o.O. (siehe auch unter <http://www.kvk.nl/subset.htm?kemer=IB02&p1=180526> (13.10.1999)) (zit.: starting entrepreneur).
- Vesper, Karl H./Gartner, William B.*: University Entrepreneurship Programs, University of Southern California, Marshall School of Business, o.O., o.J. (zit.: Programs).

- Warwick University/The Centre for Small and Medium Sized Enterprises (Hrsg.): The Centre for SMEs – Annual Report 1996, Coventry o.J. (zit.: The Centre for SMEs).
- Watkins, David: The History of Entrepreneurship Education in the UK, in: bmb+f (Hrsg.), „Ausbildung zu unternehmerischer Selbständigkeit – Erfolgreiche Ansätze zur Integrierung unternehmerischer Selbständigkeit in unterschiedliche Ausbildungssysteme in Europa und den Vereinigten Staaten – Ein Erfahrungsaustausch“, Band 1, Bonn, Februar 2000, S. 52–55 (zit.: History).
- Wilke, Joachim: PUSH! – das Partnernetz für Unternehmensgründungen aus Stuttgarter Hochschulen, in: Bundesministerium für Bildung und Forschung (Hrsg.), „Existenzgründung aus Hochschulen – Modelle, Praktiken und Erfahrungen aus Europa und den Vereinigten Staaten, die als erfolgreiche Ansätze zur Förderung von Existenzgründungen aus Hochschulen gelten – ein Erfahrungsaustausch“, Band 2, Bonn, April 2000, S. 43 f. (zit.: Partnernetz).
- Wimmer, Ronald: Regionale Hemmnisse in der Gründungs- und Frühentwicklungsphase : ein empirischer Vergleich von Erfolgsfaktoren bei Industrieunternehmen, Köln-Dortmund 1996 (zit.: Regionale Hemmnisse).
- Worsham, J.: Labor's New Assault, in: Nation's Business, Juni 1997 (zit.: Assault).
- Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW); Fraunhofer Institut Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI) (Hrsg.): Beteiligungskapital und technologieorientierte Unternehmensgründungen, Gutachten für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie Referat VI A5, Kurzfassung, Karlsruhe und Mannheim, Dezember 1998, (als Download unter <http://www.business-angel-venture.de> (15.10.99) unter „Service“, „Publikationen“) (zit.: Beteiligungskapital und).

Verzeichnis verwendeter Internetseiten

<http://csab.wustl.edu/paper/regulation/ps132.htm#scope> (08/1996)
<http://hsb.baylor.edu/entrepreneur/> (19.10.1999)
<http://mitsloan.mit.edu/business/index.html> (19.10.1999)
<http://penguin.depaul.edu/newsbureau/mrFindIndex1.html> (19.10.1999)
<http://RosemarieKoedel.de/Scheinselbstständigkeit.html> (25.10.1999)
<http://www.actetsme.org/mala/malpol.html> (08.05.1998)
<http://www.adassoc.org.uk> (1998)
<http://www.adt-online.de/international/index.htm> (31.07.2000)
<http://www.adt-online.de/mitglieder/index.htm> (31.07.2000)
<http://www.adt-online.de/zentren/index.htm> (31.07.2000)
<http://www.alliedcapital.com/index.html> (14.10.1999)
<http://www.anderson.ucla.edu/research/esc/> (19.10.1999)
<http://www.arbeitsamt.de/hast/geldleistung/uebersicht/4html> (10.08.1999)
<http://www.asu.de> (11.08.1999)
<http://www.augsburg.ihk.de/leistungen/10021.htm> (11.08.1999)
<http://www.Babson.edu/entrep/Fer/index.html> (1998) (02.08.1999)
<http://www.bdo.co.uk> (1998)
<http://www.bdu.de/beraterauswahl/auswahl/auswahl.htm> (17.08.1999)
<http://www.bdu.de/beraterauswahl/datenbank> (17.08.1999)
<http://www.bdu.de/fachgliederungen/uebersicht/ueberhtm> (17.08.1999)
<http://www.bfbm.de> (12.08.1999)
<http://www.bielefeld.ihk.de> (11.08.1999)
<http://www.bju.de> (12.08.1999)
<http://www.bmwi.de> (25.07.2000)
<http://www.bmwi.de/foerderdb/portrait.html> (09.08.1999)
<http://www.bmwi.de/foerderdb/vorwort.html> (09.08.1999)
<http://www.bmwi.de/foerde01/forschung/3-2-8-1-htm> (03.07.2000)
<http://www.bundesfinanzministerium.de/infos/auswigr.pdf> (26.09.2000)
<http://www.business-angels.de/band-info.htm> (23.08.1999)
<http://www.business-angels.de/uebersicht.htm> (20.07.2000)

<http://www.business-angels.de/ziele.htm> (16.08.1999)

<http://www.business-angel-venture.de> (15.10.1999)

<http://www.bvk-ev.de/fakten/fakten.htm> (19.07.2000)

<http://www.bvk-ev.de/fakten/fakten.htm> (23.08.1999)

http://www.cnn.com/US/9608/20/minimum.wage.sign/graph_minimum.wage.gif
(03.03.1998)

<http://www.datev.de/datev/unterneh/wissen/up.html> (18.08.1999)

<http://www.diht.de/1ber/dihtwirt1.htm> (11.08.1999)

<http://www.djv.de/freie/service/index.html> (11.08.1999)

<http://www.dsgv.de/dsgv/>(12.08.1999).

<http://www.dstv.de/wir.htm> (10.08.1999)

http://www.dur.ac.uk/dubs/sbc/found_main.htm (21.10.1999)

<http://www.ebn.be/uk/visitors/index.htm> (07.08.2000)

<http://www.econa.de> (02.08.2000)

http://www.emkf.org/show_content.cfm?int=Entrepreneurship%3AAdult (21.10.1999)

http://www.emkf.org/show_content.cfm?int=Entrepreneurship%3AYouth (21.10.1999)

<http://www.entreprendre.asso.fr/entrep2.html> (26.02.1998)

<http://www.entreprendre.asso.fr/ef6.html> (26.02.1998)

<http://www.entreprendre.asso.fr/ef7.html> (26.02.1998)

<http://www.entreworld.org/>(19.10.1999)

<http://www.europa.eu.int/search/s97.vts> Auswahl: start-de.PDF (24.07.2000)

<http://www.evca.com/index.html> (14.10.1999)

<http://www.evca.com/pdf/EconomicImpact.pdf> (16.08.2000)

<http://www.exist.de/regionen/bizeps.html> (26.07.2000)

<http://www.exist.de/regionen/dresdenexists.html> (26.07.2000)

<http://www.exist.de/regionen/getup.html> (26.07.2000)

<http://www.exist.de/regionen/keim.html> (26.07.2000)

<http://www.exist.de/regionen/push.html> (26.07.2000)

<http://www.existenzgruender-institut.de/netzwerk/index.htm> (27.07.2000)

<http://www.gruene.de/archiv/wahl/...98/prog/Wahlprog98/wirtschaft.htm>
(11.08.1999)

<http://www.hbs.edu/units/em/>(19.10.1999)

<http://www.hwk-do.de/service/service.htm> (10.08.1999)

<http://www.hwk-kassel.de/beratungsstellen/existenzgruendung.html> (10.08.1999)

<http://www.ibnrw.de/ZentralesFoerderinstitut-I.html> (09.08.1999)

<http://www.internet-competitie.nl> (25.07.2000)
<http://www.iw-junior.de> (09.08.2000)
<http://www.ja.org/press/fact.html> (11.01.1998)
<http://www.kvk.nl/subset.htm?kemerik=IB02&p1=180526> (13.10.1999)
<http://www.lgh.de> (09.08.1999)
<http://www.lostboys.nl> (08.08.2000)
<http://www.midlandbank.com> (1998)
<http://www.miti.gov.my/vision.html> (1998)
<http://www.nbia.org/info/facts.html> (31.07.2000)
http://www.nbia.org/info/fact_sheet.html (31.07.2000)
<http://www.nebib.nl/nebib1/more.htm> (1998)
<http://www.newventure.nl> (25.07.2000)
<http://www.nfibonline.com/about> (14.01.1998)
<http://www.norwestvp.com/splf.html> (14.10.1999)
<http://www.oecd.org/dsti/sti/industry/smes/prod/smes.pdf> (26.10.1999)
http://www.oecd.org/dsti/sti/s_t/inte/prod/e_97-210.pdf (26.10.1999)
http://www.oecd.org/publications/figures/e_18-19_part_self_emp.pdf (25.10.1999)
http://www.oecd.org/publications/figures/e_85_oifgraph_r&d.pdf (26.10.1999)
<http://www.savings-banks.com/sb.htm> (12.08.1999).
<http://www.sba.gov/gopher/Business-Development/Success-Series/Vol2/Incu/incu.txt>
(14.5.1996).
<http://www.singstat.gov.sg> (10.08.2000)
<http://www.slu.edu/eweb> (1998)
<http://www.slu.edu/eweb/chairs/idx/i2000001.htm> (20.10.1999)
<http://www.smidec.gov.my/prof-sum.htm> (07.09.2000)
<http://www.smidec.gov.my/program.htm> (25.10.1999)
<http://www.sn.schule.de/smk/bue/sasj/eze.htm> (17.07.2000)
<http://www.sparkasse-dortmund.de/partner1.html> (12.08.1999)
<http://www.stadtparkasse-dortmund.de/p03c03.html> (12.08.1999)
<http://www.Statistik-bund.de/basis/d/erwerb/erwerbtbl1.htm> (02.08.1999)
<http://www.statistics.gov.my> (10.08.2000)
<http://www.stern.de/startup/wettbewerb> (12.08.1999)
<http://www.stern.nyu.edu/CES/> (19.10.1999)
<http://www.successmagazine.com/25bestschools.html> (1997)

http://www.syntens.nl/SYC/sycwdenh.nsf/DBLUINTNA/Incubator_helpt_starter_naar_de_top?OpenDocument (07.08.00)

<http://www.tbgbonn.de/company/030200.html> (20.07.2000)

<http://www.tbgbonn.de/company/wir.html> (20.07.2000)

<http://www.tbgbonn.de/info/befragung.html> (20.07.2000)

<http://www.twinning.com/index.asp> (08.08.2000)

<http://www.ukbi.co.uk> (07.08.2000)

<http://www.ukspa.org.uk/htmlfiles/index1.htm> (01.08.2000)

<http://www.ultranet.com/nase-911> (01/1998)

<http://www.u-netz.de/inform/existenz.htm> (11.08.1999)

<http://www.utrechtsestart.nl> (25.07.2000)

<http://www.vcinstitute.org/>(14.10.1999)

<http://www.vdu.de> (11.08.1999)

<http://www.venturelab.de> (07.07.2000)

<http://www.vrnet.de> (13.08.1999)

<http://www.whcsb.com> (1998)

<http://www.winzinger-online.de/neuer-markt/>(03.07.2000)

http://www.www-news.com/inhalt/se...s/grundgesetz/die_grundrechte.htm
(02.08.1999)

http://zdh.de/org_hwk/zdh/vrtlr.htm (10.08.99)

Anhang

Verzeichnis der Tabellen im Anhang

Tab. 1: Studienrichtung und universitäre Herkunft der Studierenden (Studierendenbefragung)	339
Tab. 2: Harmonisierte Unternehmensgründungsraten	339
Tab. 3: Venture Capital 1996	341
Tab. 4: Arithmetische Mittelwerte Motive auf Grundlage der Studierendenbefragung	344
Tab. 5: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in <i>Deutschland</i> (gerundetes arithmetisches Mittel)	345
Tab. 6: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in <i>Frankreich</i> (gerundetes arithmetisches Mittel))	346
Tab. 7: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in den <i>NL</i> (gerundetes arithmetisches Mittel)	347
Tab. 8: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in <i>Schweden</i> (gerundetes arithmetisches Mittel)	348
Tab. 9: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden im <i>Ver-einigten Königreich</i> (gerundetes arithmetisches Mittel)	349
Tab. 10: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in <i>Polen</i> (gerundetes arithmetisches Mittel)	350
Tab. 11: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in den <i>USA</i> (gerundetes arithmetisches Mittel)	351
Tab. 12: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in <i>Malaysia</i> (gerundetes arithmetisches Mittel)	352
Tab. 13: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in <i>Singapur</i> (gerundetes arithmetisches Mittel)	353
Tab. 14: Arithmetische Mittelwerte Vorbehalte auf Grundlage der Studierendenbefragung	354
Tab. 15: BIP-Wachstumsraten	355
Tab. 16: Inflationsrate	356
Tab. 17: Arbeitslosenquote	357
Tab. 18: Verfügbares Pro-Kopf-Einkommen	358
Tab. 19: Übersicht über Gesetze und Verordnungen die Beschäftigung betref-fend (USA)	358

Tab. 20: Lohn- und Gehaltsentwicklung in Frankreich	359
Tab. 21: Durchschnittliche Löhne und Gehälter in Singapur und Malaysia nach Tätigkeitsfeldern	359
Tab. 22: Bezahlter Stundenlohn in den wichtigsten Wirtschaftsbereichen 1996 (in Zlotych)	361
Tab. 23: Durchschnittsgehälter und Gesamtkosten für ausgewählte Positionen in der schwedischen Industrie, 1995, alle Angaben in skr	362
Tab. 24: Durchschnittliche Kosten für eine Arbeitsstunde in der Industrie 1994 in ECU	362
Tab. 25: Arbeitskosten je Std. in der Industrie (in DM)	363
Tab. 26: Arbeitskosten 1997	364
Tab. 27: Lohnstückkosten (prozentuale Veränderung zum Vorjahr)	365
Tab. 28: Spitzensteuersätze – ESt. – KSt.	366
Tab. 29: Higher Education Sector Expenditure on R&D (HERD), Gross Dome- stic Expenditure on R&D (GERD) und Business Enterprise Sector Expenditure on R&D (BERD)	367
Tab. 30: Forschungs- und Entwicklungspersonal (pro 10.000 der gesamten Arbeitskraft)	368
Tab. 31: Anzahl an das „Patent Office“ gestellter Anträge, veröffentlichter Anträge und erteilter Patente in 1995 und 1996 nach der Herkunft der Antragsteller	369

Verzeichnis der Abbildungen im Anhang

Abb. 1: Gründungen und Liquidationen nach ifm Bonn	340
Abb. 2: Bruttomindestlohn in Prozent des durchschnittlichen Arbeitslohnes in den Niederlanden	360
Abb. 3: Entwicklung des staatlichen Mindestlohns in den USA in US-\$	360
Fragebogen der Studierendenbefragung deutsch	370
Fragebogen der Studierendenbefragung englisch	375
Gesprächsleitfaden für persönliche Interviews	381
Erfassungsbogen Parteiprogrammanalyse	392
Erfassungsbogen Schulbuchanalyse	394
Erfassungsbogen TV-Serienanalyse	395
Expertenverzeichnis	396

Tabelle 1
Studienrichtung und universitäre Herkunft der Studierenden
(Studierendenbefragung)

D	Entrepreneurship; <i>European Business School Oestrich-Winkel</i>
F	Wirtschaftswissenschaften, Ingenieurwissenschaften, <i>Valence, ESC Lyon, Université Montesquieu Bordeaux IV</i>
M	Wirtschaftswissenschaften, Ingenieurwissenschaften, Technik, Wirtschaftsinformatik; <i>University Putra Malaysia (UPM)</i>
NL	Entrepreneurship, <i>Universität Twente, Universität Tilburg</i>
PL	Betriebs- und Volkswirtschaftslehre; <i>Akademia Ekonomiczna</i> (Wirtschaftshochschule) zu Katowice (Kattowitz)
S	Wirtschaftswissenschaften, <i>Universität Uppsala</i>
SIN	Wirtschaftswissenschaften; <i>Nanyang Technology University (NTU)</i>
UK	Entrepreneurship; <i>Imperial College, University of Stirling, University of Strathclyde und London Business School</i>
USA	Fakultäten für Gründungsforschung; <i>University of St. Louis, Babson College</i>

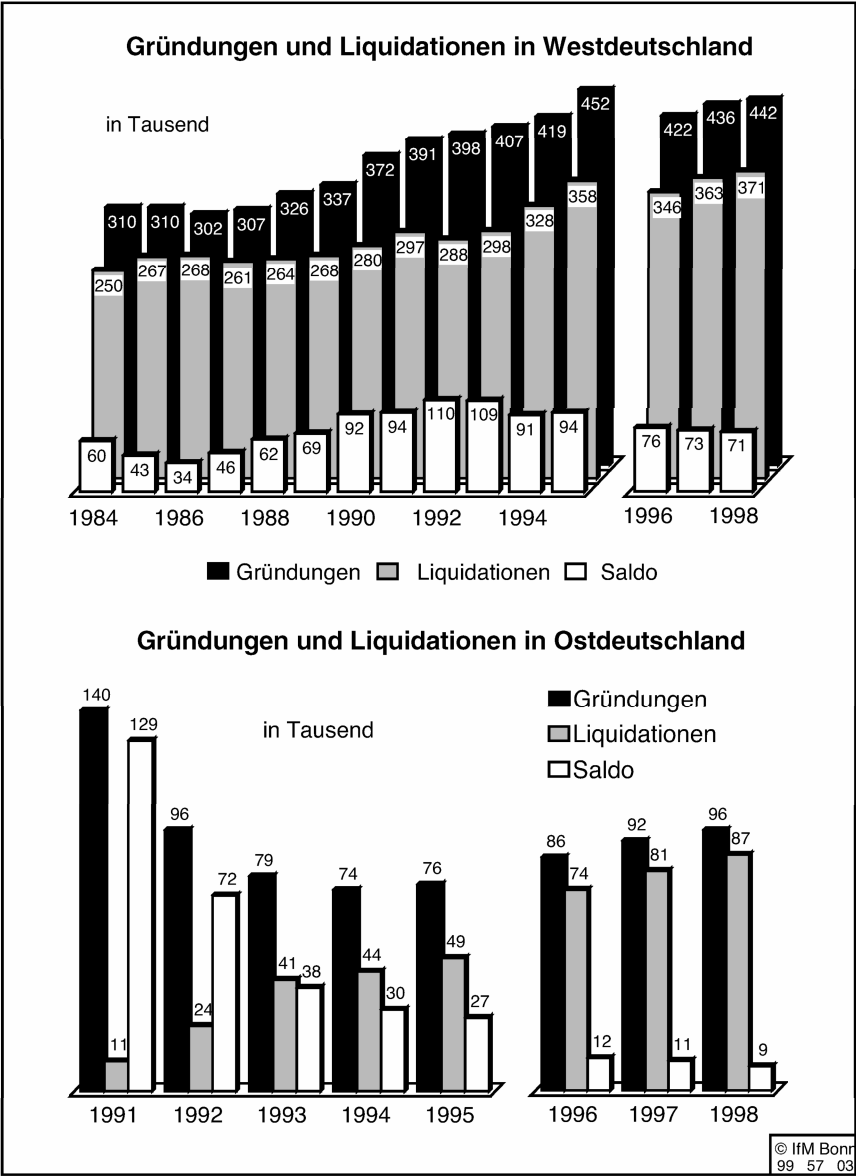
Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 4.2.2.

Tabelle 2
Harmonisierte Unternehmensgründungsraten

Österreich	9%	Spanien	12%
Dänemark	10%	Schweden	5,50%
Frankreich	11%	UK	13,50%
Deutschland (West)	12%	Polen	11%
Irland	12%	EU	10%
Italien	6%	USA	10%
Niederlande	10%	Japan	5%

Quelle: ENSR, Jahresbericht, 146.

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.1.2.



Die Abbildung bezieht sich auf Kapitel 6.1.1.

Abbildung 1: Gründungen und Liquidationen nach ifm Bonn

Tabelle 3
Venture Capital 1996

	Getätigte Investitionen in Millionen ECU	Anzahl an getätigten Geschäften	Getätigte Investitionen in % des GDP	Seed- und Start up-Investitionen in Relation zur Gesamtinvestition (in %)
Deutschland	564,0	708	0,03	16,8
Frankreich	746,4	1000	0,06	13,0
Niederlande	408,0	248	0,13	22,6
Schweden	236,3	158	0,12	2,3
UK	840,4	1014	0,09	4,9
Europa	3744,7	4081	0,05	11,8
USA	7892,4	1502	0,13	34,8
Italien	356,0	174	0,04	12,7
Spanien	181,2	152	0,04	6,5
Belgien	105,8	153	0,05	19,2
Norwegen	82,2	150	0,07	6,9
Schweiz	55,6	21	0,02	9,6
Irland	35,5	62	0,07	8,5
Finnland	35,1	101	0,03	25,9
Dänemark	34,0	38	0,02	6,8
Griechenland	32,0	23	0,03	19,5
Portugal	30,5	71	0,04	3,8
Österreich	1,0	4	0,00	25,8

Quelle: EVCA, Venture One, o.S.

Anmerkung: Gesamte Investitionen, ausgenommen Management buy-outs.

Die Tabelle bezieht sich auf Kaopitel 6.3.1.4.

Liste der Motive

- M01 = Erreichen von Entscheidungs- und Handlungsfreiheit
- M02 = Durchsetzen eigener Ideen
- M03 = Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit
- M04 = Führen von Menschen
- M05 = Familientradition
- M06 = Streben nach höherem Einkommen
- M07 = Geldanlage/Vermögensbildung
- M08 = Erreichung eines leistungsgerechten Einkommens
- M09 = Arbeitsmarkt- und konjunkturbedingte Gründe
- M10 = Gutes Ansehen in der Öffentlichkeit
- M11 = Ärger in der abhängigen Beschäftigung
- M12 = Steuerliche Vorteile
- M13 = Selbst etwas Wichtiges aufbauen
- M14 = Nicht für andere, sondern für sich selbst arbeiten
- M15 = Macht und Einfluß gewinnen
- M16 = Etwas Dauerhaftes schaffen
- M17 = Die Höhe des Einkommens selbst bestimmen
- M18 = In einer Einheit arbeiten, die man von Anfang an vollkommen überblickt
- M19 = Möglichkeit, mit Ehepartner/Familie zusammenzuarbeiten
- M20 = Gewisse Abenteuerlust
- M21 = Eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen
- M22 = Mehr Kontakte zu Menschen haben
- M23 = Eine erfolgreiche Organisation aufbauen
- M24 = Die Arbeit machen können, die man will
- M25 = Positive Beispiele von Selbständigkeit bei Verwandten/Bekannten

Liste der Vorbehalte

- V01 = Zu hohes Risiko
- V02 = Mehrarbeit gegenüber unselbständiger Arbeit
- V03 = Keine geregelte Arbeitszeit
- V04 = Politische Entwicklung
- V05 = Steuerliche Belastung
- V06 = Gute Karrieremöglichkeit in unselbständiger Beschäftigung
- V07 = Probleme mit Arbeitnehmern
- V08 = Unbefriedigende Alterssicherung
- V09 = Gutes Gehalt in bisheriger Stellung
- V10 = Kein Startkapital
- V11 = Konkurrenzklausel im Anstellungsvertrag
- V12 = Nur Spezialkenntnisse, kaufm. und/oder Managementenerfahrungen fehlen
- V13 = Ungleichmäßiges Einkommen
- V14 = Negatives Unternehmerimage in der Öffentlichkeit
- V15 = Bin nicht der Typ des selbständigen Unternehmers
- V16 = Kein Verständnis dafür bei Ehepartner/in bzw. Familie
- V17 = Kaum Trennung von Arbeits- und Privatleben möglich
- V18 = Höherer Streß und Leistungsdruck
- V19 = Unternehmer muß auch viel Uninteressantes tun
- V20 = In möglichen Branchen zu wenig Wachstum
- V21 = Bin evtl. schon zu alt
- V22 = Selbständigg. bringt viel Unruhe ins Leben
- V23 = Schlechte Erfahrungen in früherer Selbständigkeit
- V24 = Negative Bsp. bei Verwandten/Bekannten
- V25 = Langfristige und komplizierte Genehmigungsverfahren
- V26 = Negatives Image bei Scheitern

Tabelle 4: Arithmetische Mittelwerte Motive auf Grundlage der Studierendenbefragung

Motiv	Land					
	Deutschland ^{*)}	Frankreich	Malaysia	Niederlande	Polen	Schweden
01	3,59	3,40	3,22	3,07		3,29
02	3,58	3,46	3,30	3,33		3,40
03	3,34	2,88	3,28	2,86		3,15
04	2,75	2,77	2,84	2,47		2,17
05	1,72	1,49	2,13	1,83		1,72
06	2,97	2,60	3,26	2,87		2,85
07	2,79	2,46	3,26	2,74		2,74
08	2,96	2,57	3,26	2,83		3,14
09	2,09	2,52	2,86	2,09		3,08
10	1,89	2,15	2,92	2,09	Für Polen konnten aus technischen Gründen die Mittelwerte nicht ermittelt werden	2,26
11	2,18	2,28	2,15	2,40		2,12
12	2,32	1,97	2,57	1,89		2,41
13	3,29	3,14	3,25	3,02		2,00
14	3,30	3,01	3,07	3,07		2,88
15	2,57	2,22	2,92	2,32		3,09
16	2,90	3,11	2,98	2,89		3,07
17	2,79	2,37	3,13	2,65		2,51
18	2,56	2,77	2,81	2,60		2,89
19	1,91	1,85	2,45	1,83		2,61
20	2,73	2,58	3,03	2,98		2,48
21	3,18	2,72	3,30	3,07		1,64
22	2,66	2,99	3,15	2,89		2,81
23	3,11	3,19	3,61	3,04		2,00
24	3,19	3,63	3,40	3,57		2,97
25	2,19	1,98	3,01	2,26		3,29

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.1.3.

Tabelle 5: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in Deutschland (gerundetes arithmetisches Mittel)

Rang	Motive	Mean	Rang	Vorbehalte	Mean
1	Entscheidungs- und Handlungsfreiheit	3,6	1	Zu hohes Risiko	2,9
1	Durchsetzen eigener Ideen	3,6	2	Kein Startkapital vorhanden	2,8
3	Wirtschaftliche Unabhängigkeit	3,3	3	Gute Karrierechancen als Angestellter	2,5
3	Für sich selbst zu arbeiten	3,3	4	In Zielbranche evtl. zu geringes Wachstum	2,4
3	Etwas Wichtiges aufbauen	3,3	5	Steuerbelastung	2,3
6	Arbeit machen, die einem Spaß macht	3,2	5	Probleme mit Arbeitnehmern	2,3
6	Eigene Leistungsfähigkeit beweisen	3,2	5	Unbefriedigende Altersvorsorge	2,3
8	Eine erfolgreiche Organisation aufbauen	3,1	8	Gutes Gehalt in bisheriger Position	2,2
9	Streben nach höherem Einkommen	3,0	8	Politische Entwicklung	2,2
9	Leistungsgerechtes Einkommen	3,0	8	Unregelmäßiges Einkommen	2,2
11	Etwas Dauerhaftes schaffen	2,9	11	Höherer Streß und Leistungsdruck	2,1
11	Geldanlage, Vermögensbildung	2,9	11	Kaum Trennung zwischen Beruf und Privatleben	2,1
13	Höhe seines Einkommens selbst bestimmen	2,8	13	Entrepreneur muß viele uninteressante Dinge tun	2,0
13	Führen von Menschen	2,8	14	Selbständigkeit bringt Unruhe ins Leben	1,9
15	Abenteuerlust	2,7	14	Konkurrenzklausel im Arbeitsvertrag	1,9
15	Mehr Kontakte zu Menschen haben	2,7	16	Mehrarbeit gegenüber Angestellten	1,8
17	Macht und Einfluß zu gewinnen	2,6	16	Keine geregelte Arbeitszeit	1,8
17	In einer Einheit arbeiten, die man von Anfang an über- sicht	2,6	18	Kein „Unternehmertyp“	1,7
19	Steuerliche Vorteile	2,3	18	Spezial-, aber keine betriebswirtschaftl. Kenntnisse	1,7
20	Positive Beispiele aus der Familie	2,2	18	Kein Verständnis von der Familie	1,7
20	Ärger in der abhängigen Beschäftigung	2,2	21	Negatives Unternehmerimage	1,5
22	Arbeitsmarkt und Konjunkturbedingungen	2,1	22	Negative Beispiele aus Familienumkreis	1,4
23	Möglichkeit, mit (Ehe) Partner zu arbeiten	1,9	22	Schlechte Erfahrung aus früherer Selbständigkeit	1,4
23	Gutes Ansehen in der Öffentlichkeit	1,9	24	Bin eventuell schon zu alt	1,3
25	Familientradition	1,7			1,4

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.1.3.

Tabelle 6: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in Frankreich (gerundetes arithmetisches Mittel)

Rang	Motiv	Mean	Rang	Vorbehalt	Mean
1	Arbeit machen zu können, die man will	3,6	1	Kein Startkapital	3,2
2	Durchsetzen eigener Ideen	3,5	2	Zu hohes Risiko	2,9
3	Entscheidungs- und Handlungsspielraum	3,4	3	Kaum Trennung von Arbeits- und Privatleben	2,7
4	Eine erfolgreiche Organisation aufbauen	3,2	4	In möglichen Branchen zu geringes Wachstum	2,6
5	Selbst etwas wichtiges aufbauen	3,1	4	Steuerliche Belastung	2,6
5	Etwas Dauerhaftes schaffen	3,1	6	Höherer Streß und Leistungsdruck	2,6
7	Nicht für andere, sondern für sich selbst arbeiten	3,0	7	Nur Spezialkenntnisse	2,4
7	Mehr Kontakte zu Menschen haben	3,0	7	Gutes Gehalt in bisheriger Stellung	2,4
9	Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit	2,9	9	Ungleichmäßiges Einkommen	2,3
10	Führen von Menschen	2,8	9	Zu lange Genehmigungsverfahren	2,3
10	In einer Einheit arbeiten, die man von Anfang an überblickt	2,8	11	Karrieremöglichkeit in Angestelltenverhältnis	2,2
12	Eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen	2,7	11	Selbständigkeit bringt Unruhe ins Leben	2,2
13	Streben nach höherem Einkommen	2,6	11	Mehrarbeit	2,2
13	Abenteurlust	2,6	11	Politische Entwicklung	2,2
13	Erreichung leistungsgerechten Einkommens	2,6	15	Uninteressante Arbeiten als Unternehmer	2,1
16	Arbeitsmarkt und Konjunktur	2,5	15	Unbefriedigende Alterssicherung	2,1
16	Geldanlage/Vermögensbildung	2,5	17	Kein Verständnis dafür in der Familie	2,0
18	Höhe seines Einkommens selbst bestimmen	2,4	17	Probleme mit Arbeitnehmern	2,0
19	Ärger in der abhängigen Beschäftigung	2,3	19	Kein „Unternehmertyp“	1,9
20	Macht und Einfluß gewinnen	2,2	19	Konkurrenzklausel	1,9
20	Gutes Ansehen in der Öffentlichkeit	2,2	19	Negatives Image als gescheiterter Unternehmer	1,9
22	Positive Beispiele von Selbständigkeit Bekannter	2,0	19	Keine geregelte Arbeitszeit	1,9
22	Steuerliche Vorteile	2,0	23	Negative Beispiele von Bekannten/Verwandten	1,7
24	Möglichkeit, mit Partner zusammen zu arbeiten	1,8	24	Schlechte Erfahrungen in früherer Selbständigkeit	1,6
25	Familientradition	1,5	25	Negatives Unternehmerimage in der Öffentlichkeit	1,5
			26	Bin evtl. schon zu alt	1,4

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.1.3.

Tabelle 7: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in den NL (gerundetes arithmetisches Mittel)

Rang	Motive	Mean	Rang	Vorbehalte	Mean
1	Arbeit machen, die einem Spaß macht	3,6	1	Zu hohes Risiko	2,9
2	Durchsetzen eigener Ideen	3,3	2	Gute Karrierechancen als Angestellter	2,7
3	Entscheidungs- und Handlungsfreiheit	3,1	2	Kein Startkapital vorhanden	2,7
3	Eigene Leistungsfähigkeit beweisen	3,1	2	Gutes Gehalt in bisheriger Position	2,7
3	Für sich selbst zu arbeiten	3,1	5	Höherer Streß und Leistungsdruck	2,6
6	Eine erfolgreiche Organisation aufbauen	3,0	5	Kaum Trennung zwischen Beruf und Privatleben	2,6
6	Etwas Wichtiges aufbauen	3,0	7	Unregelmäßiges Einkommen	2,4
6	Abenteuerlust	3,0	8	Konkurrenzklausel im Arbeitsvertrag	2,3
6	Etwas Dauerhaftes schaffen	3,0	9	Probleme mit Arbeitnehmern	2,2
10	Mehr Kontakte zu Menschen haben	2,9	9	Mehrarbeit gegenüber Angestellten	2,2
10	Streben nach höherem Einkommen	2,9	11	In Zielbranche evtl. zu geringes Wachstum	2,1
12	Leistungsgerechtes Einkommen erreichen	2,8	11	Unbefriedigende Altersvorsorge	2,1
12	Wirtschaftliche Unabhängigkeit	2,8	13	Selbständigkeit bringt Unruhe ins Leben	2,0
14	Geldanlage, Vermögensbildung	2,7	13	Negatives Image bei Scheitern	2,0
14	Höhe seines Einkommens selbst bestimmen	2,7	15	Lange und komplexe Genehmigungsverfahren	1,9
16	In einer Einheit arbeiten, die man von Anfang an überschaut	2,6	15	Kein „Unternehmertyp“	1,9
17	Führen von Menschen	2,5	15	Keine geregelte Arbeitszeit	1,9
18	Ärger in der abhängigen Beschäftigung	2,4	15	Steuerbelastung	1,9
19	Macht und Einfluß zu gewinnen	2,3	15	Spezial-, aber keine betriebswirtschaftl. Kenntnisse	1,9
19	Positive Beispiele aus der Familie	2,3	20	Entrepreneur muß viele uninteressante Dinge tun	1,8
21	Arbeitsmarkt und Konjunkturbedingungen	2,1	21	Kein Verständnis von der Familie	1,7
21	Gutes Ansehen in der Öffentlichkeit	2,1	21	Schlechte Erfahrung aus früherer Selbständigkeit	1,7
23	Steuerliche Vorteile	1,9	21	Negative Beispiele aus Familienumkreis	1,7
25	Familientradition	1,8	21	Politische Entwicklung	1,7
25	Möglichkeit, mit (Ehe) Partner zu arbeiten	1,8	26	Bin eventuell schon zu alt	1,4
			26	Negatives Unternehmertumimage	1,4

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.1.3.

Tabelle 8: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in Schweden (gerundetes arithmetisches Mittel)

Rang	Motive	Mean	Rang	Vorbehalte	Mean
1	Die Arbeit machen zu können, die man will	3,6	1	Kein Startkapital	2,9
2	Durchsetzen eigener Ideen	3,4	2	Zu hohes Risiko	2,8
3	Erreichung von Entscheidungs- und Handlungsfreiheit	3,3	3	Ungleichmäßiges Einkommen	2,5
4	Streben nach wirtsch. Unabhängigkeit	3,1	3	Gute Karrieremöglichkeit in unselbständiger Beschäftigung	2,5
4	Erreichung eines leistungsgerechten Einkommens	3,1	3	Höherer Streß und Leistungsdruck	2,5
4	Mehr Kontakte zu Menschen haben	3,1	6	Keine Trennung von Arbeits- und Privatleben möglich	2,4
4	Selbst etwas Wichtiges aufzubauen	3,1	7	Gutes Gehalt in bisheriger Stellung	2,3
4	Nicht für andere, sondern für sich selbst zu arbeiten	3,1	7	Selbständigkeit bringt sehr viel Unruhe ins Leben	2,3
9	Eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis zu stellen	3,0	9	Mehrarbeit gegenüber unselbständiger Arbeit	2,2
10	Eine erfolgreiche Organisation aufzubauen	2,9	10	Steuerliche Belastung	2,1
10	Etwas Dauerhaftes zu schaffen	2,9	10	In möglichen Branchen zu geringes Wachstum	2,1
10	Streben nach höherem Einkommen	2,9	12	Habe nur Spezialkenntnisse, kaufmännische und/oder Managementenerfahrungen fehlen	2,0
13	Gewisse Abenteuerlust	2,8	12	Negatives Image bei Scheitern	2,0
14	Geldanlage/Vermögensbildung	2,7	12	Unbefriedigende Alterssicherung	2,0
15	Die Höhe seines Einkommens selbst zu bestimmen	2,6	12	Unternehmer muß auch viele uninteressante Dinge tun	2,0
16	Macht und Einfluß zu gewinnen	2,5	12	Probleme mit Arbeitnehmern	2,0
16	In einer Einheit arbeiten, die man von Anfang an überblickt	2,5	12	Kein „Unternehmertyp“	2,0
18	Arbeitsmarkt- und konjunkturbedingte Gründe	2,4	18	Kein Verständnis dafür beim Ehepartner/in der Familie	1,9
19	Ärger in der abhängigen Beschäftigung	2,3	18	Langfristige und komplizierte Genehmigungsverfahren	1,9
20	Führen von Menschen	2,2	18	Politische Entwicklung	1,9
20	Gutes Ansehen in der Öffentlichkeit	2,2	18	Konkurrenzklausel in Ihrem Anstellungsvertrag	1,9
22	Positive Beispiele von Selbständigkeit bei Verwandten/Bekannten	2,1	18	Keine geregelte Arbeitszeit	1,9
23	Steuerliche Vorteile	2,0	23	Negatives Unternehmerimage in der Öffentlichkeit	1,7
24	Familientradition	1,7	24	Schlechte Erfahrungen in früherer eigener Selbständigkeit	1,6
25	Möglichkeit, mit Ehepartner/Familie zusammenzuarbeiten	1,6	25	Negative Beispiele bei Verwandten/Bekannten	1,5
			26	Bin evtl. schon zu alt	1,4

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.1.3.

Tabelle 9: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden im Vereinigten Königreich (gerundetes arithmetisches Mittel)

Rang	Motive	Mean	Rang	Vorbehalte	Mean
1	Arbeit machen, die einem Spaß macht	3,4	1	Kein Startkapital	3,0
2	Durchsetzen eigener Ideen	3,3	2	Zu hohes Risiko	2,9
3	Entscheidungs- und Handlungsfreiheit	3,2	3	Gutes Gehalt in bisheriger Position	2,7
4	Eine erfolgreiche Organisation aufbauen	3,1	4	Höherer Streß und Leistungsdruck	2,6
4	Für sich selbst zu arbeiten	3,1	4	Ungleichmäßiges Einkommen	2,6
4	Wirtschaftliche Unabhängigkeit	3,1	6	Gute Karrierechancen als Angestellter	2,5
4	Etwas Wertvolles schaffen	3,1	7	Kaum Trennung von Beruf und Privatleben	2,4
8	Leistungsbezogenes Einkommen	3,0	8	Mangelnde Erfahrung als Selbständiger	2,3
8	Streben nach höherem Einkommen	3,0	9	Konkurrenzklause im Arbeitsvertrag	2,2
10	Eigene Leistungsfähigkeit beweisen	2,9	9	Mehrarbeit gegenüber Angestellten	2,2
11	Etwas Dauerhaftes schaffen	2,8	11	Probleme mit Arbeitnehmern	2,1
11	Einkommenshöhe selbst bestimmen	2,8	11	Unzureichende Altersversorgung	2,1
11	Geldanlage, Investition	2,8	11	Steuerbelastung	2,1
11	Abenteuerlust	2,8	11	Geringes Wachstum in anvisierter Branche	2,1
15	In einer überschaubaren Einheit zu agieren	2,7	15	Negatives Image bei Scheitern	2,0
16	Mehr Kontakte zu Menschen zu haben	2,6	15	Selbständigkeit bringt Disharmonie	2,0
16	Unzufriedenheit als Angestellter	2,6	15	Lange und komplizierte Genehmigungsverfahren	2,0
18	Macht und Einfluß zu gewinnen	2,5	15	Keine geregelte Arbeitszeit	2,0
19	Führen von Menschen	2,4	19	Entrepreneur muß viele uninteressante Dinge tun	1,8
20	Positive Beispiele aus dem Familienkreis	2,3	19	Politische Entwicklung	1,8
21	Gutes Ansehen in der Gesellschaft	2,2	19	Kein „Unternehmertyp“	1,8
22	Arbeitsmarkt und konjunkturelle Lage	2,1	19	Kein Verständnis vom Familienumfeld	1,8
23	Steuerliche Vorteile	1,9	23	Negative Beispiele aus Familienumkreis	1,7
25	Familientradition	1,7	23	Schlechte Erfahrung aus Selbständigkeit	1,7
25	Möglichkeit, mit (Ehe-)Partner zu arbeiten	1,7	25	Negatives Unternehmerimage	1,5
			26	Bin eventuell schon zu alt	1,4

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.1.3.

Tabelle 10: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in Polen (gerundetes arithmetisches Mittel)

Rang	Motiv	Mean	Rang	Vorbehalt	Mean
1	Die Arbeit machen zu können, die man will	3,7	1	Kein Startkapital	3,3
2	Erreichen von Entscheidungs- und Handlungsfreiheit	3,6	2	Zu hohes Risiko	3,1
3	Eine erfolgreiche Organisation aufzubauen	3,5	3	Höherer Streß und Leistungsdruck	2,9
4	Selbst etwas Wichtiges aufzubauen	3,4	3	Gutes Gehalt in bisheriger Stellung	2,9
4	Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit	3,4	3	Ungleichmäßiges Einkommen	2,9
6	Geldanlage/Vermögensbildung	3,3	6	Unbefriedigende Alterssicherung	2,7
6	Streben nach höherem Einkommen	3,3	6	Kaum Trennung von Arbeits- und Privatleben möglich	2,7
6	In Einheit arbeiten, die man von Anfang an überblickt	3,3	6	Langfristige und komplizierte Genehmigungsverfahren	2,7
6	Die Höhe seines Einkommens selbst zu bestimmen	3,3	9	Probleme mit Arbeitnehmern	2,6
10	Etwas Dauerhaftes zu schaffen	3,2	9	Habe nur Spezialkenntnisse	2,6
10	Nicht für andere, sondern für sich selbst zu arbeiten	3,2	11	In möglichen Branchen zu geringes Wachstum	2,5
12	Erreichung eines leistungsgerechten Einkommens	3,1	12	Selbständigkeit bringt sehr viel Unruhe ins Leben	2,4
13	Eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis zu stellen	3,0	12	Kein Verständnis dafür beim Ehepartner/in der Familie	2,4
14	Durchsetzen eigener Ideen	2,9	12	Unternehmer muß auch viele uninteressante Dinge tun	2,4
15	Mehr Kontakte zu Menschen haben	2,8	15	Kein „Unternehmertyp“	2,3
16	Arbeitsmarkt- und konjunkturbedingte Gründe	2,5	15	Gute Karrieremöglichkeit in unselbständiger Beschäftigung	2,3
16	Macht und Einfluß zu gewinnen	2,5	15	Steuerliche Belastung	2,3
16	Gutes Ansehen in der Öffentlichkeit	2,5	18	Negatives Image bei Scheitern	2,1
16	Gewisse Abenteuerlust	2,5	19	Keine geregelten Arbeitszeiten	2,0
20	Führen von Menschen	2,4	19	Politische Entwicklung	2,0
21	Steuerliche Vorteile	2,3	19	Negative Beispiele bei Verwandten/Bekannten	2,0
22	Positive Beispiele von Selbst. bei Verwandten/Bekannten	2,3	19	Mehrarbeit gegenüber unselbständiger Arbeit	2,0
23	Möglichkeit, mit Ehepartner/Familie zusammen zu arbeiten	2,1	23	Negatives Unternehmerimage in der Öffentlichkeit	1,9
24	Ärger in der abhängigen Beschäftigung	2,0	23	Schlechte Erfahrung in früherer eigener Selbständigkeit	1,9
25	Familientradition	1,9	23	Konkurrenzklausel in Ihrem Anstellungsvertrag	1,9
			26	Bin evtl. schon zu alt	1,6

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.1.3.

Tabelle 11: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in den USA (gerundetes arithmetisches Mittel)

Rang	Motiv	Mean	Rang	Vorbehalt	Mean
1	Arbeit machen zu können, die man will	3,8	1	Kein Startkapital	2,7
2	Durchsetzen eigener Ideen	3,6	1	Zu hohes Risiko	2,7
3	Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit	3,4	3	Gutes Gehalt in bisheriger Stellung	2,5
3	Entscheidungs- und Handlungsspielraum	3,4	4	Karrieremöglichkeit in Angestelltenverhältnis	2,4
3	Selbst etwas wichtiges aufbauen	3,4	5	Ungleichmäßiges Einkommen	2,3
6	Eine erfolgreiche Organisation aufbauen	3,3	6	Höherer Streß und Leistungsdruck	2,0
6	Nicht für andere, sondern für sich selbst arbeiten	3,3	7	Kaum Trennung von Arbeits- und Privatleben	1,9
6	Erreichung leistungsgerechten Einkommens	3,3	7	Negatives Image als gescheiterter Unternehmer	1,9
9	Streben nach höherem Einkommen	3,2	9	Mehrarbeit	1,8
9	Geldanlage/Vermögensbildung	3,2	9	Probleme mit Arbeitnehmern	1,8
11	Etwas Dauerhaftes schaffen	3,1	9	Nur Spezialkenntnisse, Erfahrungen fehlen	1,8
11	Eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen	3,1	9	In möglichen Branchen zu geringes Wachstum	1,8
11	Führen von Menschen	3,1	9	Unbefriedigende Alterssicherung	1,8
11	Abenteurerlust	3,1	14	Kein Verständnis dafür in der Familie	1,7
11	Höhe seines Einkommens selbst bestimmen	3,1	14	Konkurrenzklausel	1,7
16	Macht und Einfluß gewinnen	2,8	16	Keine geregelte Arbeitszeit	1,6
16	Mehr Kontakte zu Menschen haben	2,8	16	Selbständigkeit bringt Unruhe ins Leben	1,6
18	Positive Beispiele von Selbständigkeit Bekannter	2,6	16	Politische Entwicklung	1,6
18	In einer Einheit arbeiten, die man von Anfang an kennt	2,6	16	Zu lange Genehmigungsverfahren	1,6
18	Gutes Ansehen in der Öffentlichkeit	2,6	16	Kein „Unternehmertyp“	1,6
21	Ärger in der abhängigen Beschäftigung	2,3	16	Uninteressante Arbeiten als Unternehmer	1,6
22	Arbeitsmarkt und Konjunktur	2,2	16	Steuerliche Belastung	1,6
23	Familientradition	2,0	23	Negative Beispiele von Bekannten/Verwandten	1,5
24	Steuerliche Vorteile	2,0	24	Schlechte Erfahrungen in früherer Selbständigkeit	1,4
25	Möglichkeit, mit Partner zusammen zu arbeiten	1,8	24	Bin evtl. schon zu alt	1,4
			26	Negatives Unternehmensimage in der Öffentlichkeit	1,3

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.1.3.

Tabelle 12: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in Malaysia (gerundetes arithmetisches Mittel)

Rang	Motiv	Mean	Rang	Vorbehalt	Mean
1	Eine erfolgreiche Organisation aufzubauen	3,6	1	Gutes Gehalt in bisheriger Stellung	2,9
2	Die Arbeit machen zu können, die man will	3,4	1	Kein Startkapital	2,9
3	Eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis zu stellen	3,3	3	Zu hohes Risiko	2,8
3	Durchsetzen eigener Ideen	3,3	4	Gute Karrieremöglichkeit in unselbständiger Beschäftigung	2,7
3	Streben nach wirtsch. Unabhängigkeit	3,3	5	Konkurrenzklausel in Ihrem Anstellungsvertrag	2,6
3	Streben nach höherem Einkommen	3,3	5	Habe nur Spezialkenntnisse, kaufmännische und/oder Managererfahrungen fehlen	2,6
3	Erreichung eines leistungsgerechten Einkommens	3,3	7	Unbefriedigende Alterssicherung	2,5
3	Geldanlage/Vermögensbildung	3,3	7	Politische Entwicklung	2,5
3	Selbst etwas Wichtiges aufzubauen	3,3	7	Ungleichmäßiges Einkommen	2,5
10	Erreichung von Entscheidungs- und Handlungsfreiheit	3,2	7	In möglichen Branchen zu geringes Wachstum	2,5
10	Mehr Kontakte zu Menschen haben	3,2	7	Höherer Streß und Leistungsdruck	2,5
12	Die Höhe seines Einkommens selbst zu bestimmen	3,1	12	Mehrarbeit gegenüber unselbständiger Arbeit	2,4
12	Nicht für andere, sondern für sich selbst zu arbeiten	3,1	12	Kaum Trennung von Arbeit und Privat möglich	2,4
14	Gewisse Abenteuerlust	3,0	12	Steuerliche Belastung	2,4
14	Positive Beispiele von Selbständigkeit bei Verwandten/Bekannten	3,0	15	Probleme mit Arbeitnehmern	2,3
14	Etwas Dauerhaftes zu schaffen	3,0	15	Kein Verständnis dafür beim Ehepartner/in der Familie	2,3
17	In Macht und Einfluß zu gewinnen	2,9	17	Langfristige und komplizierte Genehmigungsverfahren	2,2
17	Gutes Ansehen in der Öffentlichkeit	2,9	18	Selbständigkeit bringt sehr viel Unruhe ins Leben	2,1
17	Arbeitsmarkt- und konjunkturebedingte Gründe	2,9	18	Keine geregelte Arbeitszeit	2,1
20	Führen von Menschen	2,8	20	Kein „Unternehmertyp“	2,0
20	in einer Einheit zu arbeiten, die man von Anfang an überblickt	2,8	20	Als Unternehmer muß man auch viele uninteressante Dinge tun	2,0
22	Steuerliche Vorteile	2,6	20	Schlechte Erfahrungen in früherer eigener Selbständigkeit	2,0
23	Möglichkeit, mit Ehepartner/Familie zusammenzuarbeiten	2,5	23	Negative Beispiele bei Verwandten/Bekannten	1,9
24	Ärger in der abhängigen Beschäftigung	2,2	23	Negatives Image bei Scheitern	1,9
25	Familientradition	2,1	23	Negatives Unternehmerimage in der Öffentlichkeit	1,9
			26	Bin evtl. schon zu alt	1,8

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.1.3.

Tabelle 13: Rangfolge der Motive/Vorbehalte der befragten Studierenden in *Singapur* (gerundetes arithmetisches Mittel)

Rang	Motiv	Mean	Rang	Vorbehalt	Mean
1	Die Arbeit machen zu können, die man will	3,6	1	Kein Startkapital	3,6
2	Durchsetzen eigener Ideen	3,5	2	Zu hohes Risiko	3,1
3	Eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis zu stellen	3,3	3	Gutes Gehalt in bisheriger Stellung	2,9
4	Erreichung von Entscheidungs- und Handlungsfreiheit	3,2	4	Gute Karrieremöglichkeit in unselbständiger Beschäftigung	2,7
5	Eine erfolgreiche Organisation aufzubauen	3,1	5	Höherer Streß und Leistungsdruck	2,5
5	Erreichung eines leistungsgerechten Einkommens	3,1	5	Ungleichmäßiges Einkommen	2,5
7	Streben nach höherem Einkommen	3,0	7	Habe nur Spezialkenntnisse, kaufmännische und/oder Managementerfahrungen fehlen	2,4
7	Geldanlage/Vermögensbildung	3,0	8	In möglichen Branchen zu geringes Wachstum	2,3
7	Gewisse Abenteuerlust	3,0	8	Konkurrenzklause in Ihrem Anstellungsvertrag	2,3
10	Nicht für andere, sondern für sich selbst zu arbeiten	2,9	10	Kaum Trennung von Arbeit und Privat möglich	2,2
10	Selbst etwas Wichtiges aufzubauen	2,9	10	Probleme mit Arbeitnehmern	2,2
10	Streben nach wirtsch. Unabhängigkeit	2,9	12	Langfristige und komplizierte Genehmigungsverfahren	2,1
13	Mehr Kontakte zu Menschen haben	2,8	12	Negatives Image bei Scheitern	2,1
14	Die Höhe seines Einkommens selbst zu bestimmen	2,7	12	Kein „Unternehmertyp“	2,1
15	in einer Einheit zu arbeiten, die man von Anfang an überblickt	2,6	12	Politische Entwicklung	2,1
15	Etwas Dauerhaftes zu schaffen	2,6	12	Unbefriedigende Alterssicherung	2,1
15	Positive Beispiele von Selbständigkeit bei Verwandten/Bekannten	2,6	17	Steuerliche Belastung	2,0
18	Ärger in der abhängigen Beschäftigung	2,4	17	Mehrarbeit gegenüber unselbständiger Arbeit	2,0
18	Führen von Menschen	2,4	19	Selbständigkeit bringt sehr viel Unruhe ins Leben	1,9
18	In Macht und Einfluß zu gewinnen	2,4	19	Kein Verständnis dafür beim Ehepartner/in der Familie	1,9
21	Arbeitsmarkt- und konjunkturbedingte Gründe	2,3	19	Keine geregelte Arbeitszeit	1,9
22	Gutes Ansehen in der Öffentlichkeit	2,1	19	Bin evtl. schon zu alt	1,9
23	Möglichkeit, mit Ehepartner/Familie zusammenzuarbeiten	2,0	23	Als Unternehmer muß man auch viele uninteressante Dinge tun	1,7
24	Steuerliche Vorteile	1,9	23	Schlechte Erfahrungen in früherer eigener Selbständigkeit	1,7
25	Familientradition	1,6	23	Negative Beispiele bei Verwandten/Bekannten	1,7
			26	Negatives Unternehmerimage in der Öffentlichkeit	1,4

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.1.3.

Tabelle 14: Arithmetische Mittelwerte Vorbehalte auf Grundlage der Studierendenbefragung

Vorbehalt	Land							
	Deutschland*)	Frankreich	Malaysia	Niederlande	Polen	Schweden	Singapur	UK
01	2,87	2,86	2,77	2,87		2,75	3,12	2,86
02	1,83	2,16	2,44	2,20		2,18	1,96	2,19
03	1,75	1,87	2,05	1,93		1,86	1,89	1,95
04	2,22	2,15	2,52	1,67		1,92	2,07	1,83
05	2,31	2,59	2,35	1,91		2,15	2,04	2,06
06	2,50	2,23	2,66	2,72		2,51	2,74	2,48
07	2,29	2,02	2,31	2,24		1,97	2,19	2,09
08	2,25	2,12	2,54	2,09		2,03	2,07	2,08
09	2,23	2,40	2,94	2,67		2,31	2,93	2,66
10	2,84	3,23	2,88	2,67	Für Polen konnten aus technischen Gründen die genauen Mittelwerte nicht ermittelt werden	2,88	3,60	3,01
11	1,86	1,90	2,60	2,31		1,91	2,33	2,24
12	1,67	2,40	2,58	1,86		2,05	2,39	2,30
13	2,18	2,32	2,49	2,40		2,54	2,50	2,55
14	1,49	1,54	1,92	1,37		1,69	1,42	1,49
15	1,70	1,92	2,02	1,94		1,97	2,07	1,83
16	1,67	2,04	2,27	1,74		1,97	1,92	1,78
17	2,07	2,70	2,37	2,56		2,35	2,23	2,41
18	2,11	2,56	2,45	2,59		2,48	2,53	2,63
19	2,00	2,13	2,01	1,78		2,02	1,72	1,84
20	2,40	2,62	2,47	2,18		2,11	2,34	2,06
21	1,29	1,37	1,84	1,40		1,38	1,85	1,43
22	1,92	2,21	2,09	2,04		2,28	1,92	1,97
23	1,39	1,56	1,95	1,71		1,57	1,72	1,66
24	1,43	1,66	1,93	1,69		1,54	1,70	1,69
25	–	2,28	2,22	1,94		1,94	2,10	1,96
26	–	1,89	1,93	2,00		2,04	2,08	2,04

*) Die letzten beiden Vorbehalte (V25, V26) standen bei der Befragung in Deutschland nicht zur Beurteilung an. – Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.1.3.

Tabelle 15
BIP Wachstumsraten

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Deutschland	2,0	2,3	1,5	3,7	3,6	5,7	5,0	2,2	-1,2	2,7	1,8	0,8	1,5	2,2	1,5
Frankreich	1,6	2,3	2,5	4,2	4,3	2,5	1,1	1,3	-0,9	1,8	1,9	1,1	1,9	3,2	2,9
Niederlande	3,1	2,8	1,4	2,6	4,7	4,1	2,3	2,0	0,8	3,2	2,3	3,0	3,8	3,7	3,6
Schweden	2,0	2,3	3,0	1,7	2,7	1,6	-1,1	-1,6	-2,4	4,1	3,7	1,1	2,0	3,0	3,8
UK	3,8	4,3	4,4	5,2	2,1	0,6	-1,5	0,1	2,3	4,3	2,8	2,6	3,5	2,2	2,1
Polen	3,6	4,2	2,0	4,1	0,2	-1,6	-7,0	2,6	3,8	5,2	7,0	6,1	6,8	4,8	4,0
Malaysia		1,2	5,4	8,9	9,2	9,7	8,7	8,5	7,7	9,2	9,5	8,2	7,5	-7,5	
Singapur	-1,6	2,3	9,7	11,6	9,6	9,0	7,3	6,2	10,4	10,1	8,8	7,0	6,1	6,8	
USA	3,8	3,4	3,4	4,2	3,5	1,8	-0,5	3,1	2,7	4,0	2,7	3,6	4,2	4,3	4,0
OECD	3,4	3,0	3,4	4,4	3,7	2,8	1,1	1,9	1,2	2,9	2,2	2,8	3,0	1,9	2,8
Europ. Union	2,6	2,9	2,9	4,2	3,5	3,0	1,6	1,0	-0,5	2,9	2,5	1,7	2,6	2,7	2,1

Hauptquelle: OECD, Wirtschaftsausblick, Anhang 271.

Andere Quellen: PL: 1985 bis 1993: GUS, Rocznik, 501 ff.

MAL: 1986 bis 1992: Statistisches Bundesamt, Länderbericht Malaysia, 122

1993: Department of Statistics, Malaysia, Yearbook, V

1994 bis 1997: Pretzel, Wirtschaftshandbuch, 337

1998: bfai, Malaysia, 7

SGP: 1985 bis 1994: Department of Statistics Singapore, Highlights, 4

1995 bis 1998: Pohl, Singapur, 453.

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.2.1.

Tabelle 16
Inflationsrate

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Deutschland	2,1	-0,1	0,2	1,3	2,8	2,7	3,6	5,1	4,4	2,8	1,7	1,4	1,9	0,9	0,6
Frankreich	5,8	2,5	3,3	2,7	3,6	3,6	3,2	2,4	2,1	1,7	1,8	2,0	1,2	0,8	0,5
UK	6,1	3,4	4,1	4,9	7,8	9,5	5,9	3,7	1,6	2,5	3,4	2,4	3,1	3,4	1,6
Malaysia		0,7	0,8	2,5	2,8	3,1	4,4	4,6	3,8	3,7	5,3	3,6	3,0	3,4	
Niederlande	2,3	0,1	-0,7	0,7	1,1	2,5	3,2	3,2	2,6	2,8	1,9	2,0	2,2	2,0	2,2
Polen	15,1	17,7	25,2	60,2	251,1	585,5	70,3	43,0	35,3	32,2	27,8	19,9	14,9	11,6	7,3
Schweden	7,4	4,2	4,2	6,1	6,6	10,4	9,7	2,6	4,7	2,4	2,9	0,8	0,9	0,4	0,3
Singapur	0,5	-1,7	0,9	1,7	2,4	3,4	3,4	2,3	2,3	3,0	1,8	2,9	3,0	3,5	
USA	3,5	1,9	3,7	4,1	4,8	5,4	4,2	3,0	3,0	2,6	2,8	2,9	2,3	1,6	2,2
OECD	6,8	5,8	8,0	8,4	6,2	6,9	6,2	5,0	4,3	5,0	5,6	5,1	4,5	3,8	3,2
Europ. Union	5,8	3,2	3,0	3,4	4,9	5,4	4,8	4,3	3,4	2,9	2,9	2,4	2,0	1,7	1,2

Hauptquelle: OECD, Wirtschaftsausblick, Anhang 286.
Andere Quellen: PL: 1985 bis 1993: GUS, Rocznik, 294 ff.
MAL: 1987 bis 1992: Statistisches Bundesamt, Länderbericht Malaysia, 119
1993: Department of Statistics Malaysia, Yearbook, V
1994 bis 1998: Pretzel, Wirtschaftshandbuch, 337
SGP: 1994 bis 1998 Statistisches Bundesamt, Länderbericht Singapur.

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.2.2.

Tabelle 17
Arbeitslosenquote

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Deutschland	8,0	7,7	7,6	7,6	6,9	6,2	5,5	6,6	7,8	8,3	8,1	8,8	9,8	9,3	9,0
Frankreich	10,2	10,4	10,5	10,0	9,3	8,9	9,4	10,4	11,7	12,2	11,6	12,3	12,4	11,8	11,1
UK	11,6	11,8	10,2	7,8	6,1	5,9	8,2	10,2	10,3	9,4	8,6	8,0	6,9	6,2	5,9
Malaysia	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	6,7	5,1	4,3	3,7	3,0	2,8	2,8	2,6	k.A.	k.A.	k.A.
Niederlande	9,2	8,4	8,0	7,8	6,9	6,0	5,4	5,4	6,5	7,6	7,1	6,6	5,5	4,2	3,2
Polen	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	6,5	12,2	14,3	16,4	14,9	15,2	14,3	11,5	10,0	12,0
Schweden	2,8	2,5	2,1	1,7	1,5	1,6	3,0	5,3	8,2	8,0	7,7	8,0	8,0	6,5	5,6
Singapur	4,1	6,5	4,7	3,3	2,2	1,7	1,9	2,7	2,7	2,6	2,7	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
USA	7,2	7,0	6,2	5,5	5,3	5,6	6,8	7,5	6,9	6,1	5,6	5,4	4,9	4,5	4,2
OECD	7,6	7,6	7,2	6,5	6,0	5,9	6,5	7,1	7,9	7,8	7,5	7,4	7,0	6,9	6,6
Europ. Union	10,3	10,4	10,1	9,4	8,5	7,9	8,2	9,1	10,9	11,6	11,3	11,6	11,6	10,9	10,1

Hauptquelle: OECD, Wirtschaftsausblick, Anhang 291.
Andere Quellen: PL: 1990 bis 1992: GUS, Rocznik, 122 ff.
MAL: 1989 bis 1994: Department of Statistics Malaysia, Yearbook, XXI
1995 bis 1996: Pretzel, Wirtschaftshandbuch, 335
SGP: 1985: Statistisches Bundesamt, Länderbericht Singapur, 39
1986 bis 1995: Department of Statistics Singapore, Highlights, 20.

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.2.3.

Tabelle 18

Verfügbares Pro-Kopf-Einkommen

Verfügbares Pro-Kopf-Einkommen 1994 in US-\$					
West-BRD	16.308	Norwegen	12.988	Frankreich	15.268
Österreich	15.735	Niederlande	14.888	Griechenland	6.571
Belgien	16.895	Portugal	6.252	Italien	12.900
Dänemark	14.404	England	11.808	USA	17.468
Spanien	8.265	Schweden	13.390	Japan	25.306
Finnland	10.644	Kanada	12.076	Schweiz	26.146

Quelle: OECD, Principaux indicateurs, 92–93. – Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.2.4.

Tabelle 19

Übersicht über Gesetze und Verordnungen die Beschäftigung betreffend (USA)

Benchmark	Grundlage	Auswirkungen
Unternehmen, deren Produkte in mehreren Bundesstaaten vertrieben werden	Fair Labor Standard Act	Zahlung des staatlichen Mindestlohns und die 1 1/2 Rate für Überstunden. Gleicher Lohn für gleiche Arbeit von Männern und Frauen.
5 oder mehr Beschäftigte	Workers' Compensation Law	Arbeitgeber müssen Workers' Compensation Versicherung aufnehmen
15 oder mehr Beschäftigte	Americans with Disabilities Act	Verbot der Diskriminierung von Behinderten bei der Einstellung oder Beschäftigung. Verpflichtung, bei qualifizierten Bewerber mit Behinderung in einem bestimmten Rahmen den Arbeitsplatz so zu gestalten, daß er dort arbeiten kann.
15 oder mehr Beschäftigte	Civil Rights Act of 1866	Verbot der Diskriminierung bei der Einstellung, Entlassung, Beförderung, Versetzung, dem Gehalt oder sonstigen Arbeitsbedingungen aufgrund von Geschlecht, Rasse, Hautfarbe, nationaler Herkunft oder Religion.
20 oder mehr Beschäftigte	Age Discrimination in Employment Act	Verbietet die Diskriminierung bei der Einstellung, Beschäftigung oder Kündigung von Personen ab 40.
50 oder mehr Beschäftigte	Family and Medical Leave Act	Arbeitgeber müssen Beschäftigten bis zu 12 Wochen bezahlten oder unbezahlten Urlaub gewähren, ohne dabei die Position, Seniorität oder Benefits zu verlieren, z. B. bei Krankheit des Kindes.

Quelle: St. Louis Small Business Monthly (1997), 29–30. – Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.3.1.

Tabelle 20

Lohn- und Gehaltsentwicklung in Frankreich

Lohn- und Gehaltsentwicklung					
	1951	1967	1978	1984	1994
SMIG	19.420	24.190	50.280	56.210	56.950
<i>Durchschnittsnettolöhne</i>					
Arithmetisches Mittel ^{a)}	35.130	71.400	108.250	108.660	116.500
Median ^{b)}	29.550	57.280	89.180	89.990	96.340

a) Arithmetisches Mittel der Löhne und Gehälter in konstanten Francs pro Jahr,

b) Lohn/Gehalt des Medianverdieners in konstanten Francs pro Jahr.

Quelle: INSEE, Salaires, 2. – Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.3.1.

Tabelle 21

Durchschnittliche Löhne und Gehälter in Singapur und Malaysia nach Tätigkeitsfeldern

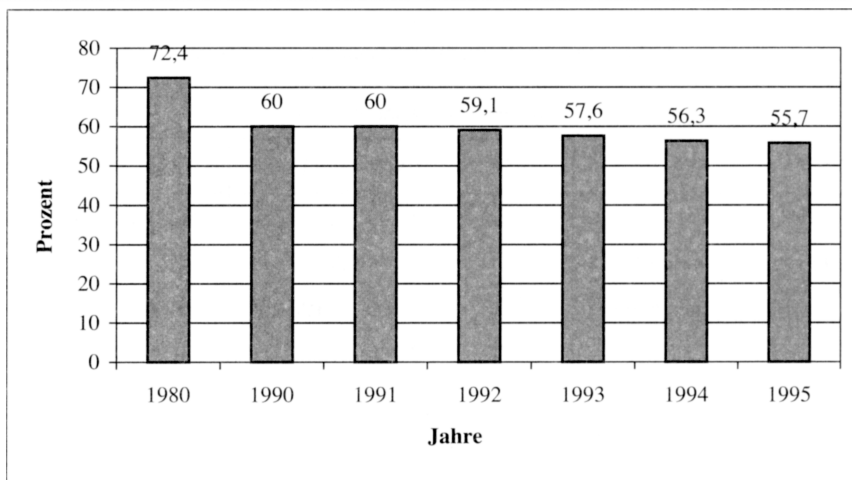
Tätigkeit	Singapur (US-\$ pro Monat) ^{a)}	Malaysia ^{b)} (US-\$ pro Monat) ^{a)}
Führungskräfte	≥ 2500	≥ 1277
Fachkräfte	1180–2500	547–1277
Bürokräfte	745	237–547
Arbeiter/Baugewerbe	723	231
Fabrikarbeiter (ungerlernt)	745	219
Landarbeiter (ungerlernt)	497	131–263

Quelle: Price Waterhouse, business in Singapore/und business in Malaysia.

a) Die Umrechnung der Währungen in US-\$ erfolgt anhand der Wechselkurse von 1991: 1 US-\$/1,61 S-\$ und 1 US-\$/2,74 RM(M-\$).

b) Die Werte Malaysias sind nicht repräsentativ, da erhebliche regionale Lohn- und Gehaltsdifferenzen bestehen. Dazu ist anzumerken, daß in Malaysia, aber auch in Singapur jährliche Bonuszahlungen für die Mitarbeiter erfolgen, die zwischen einem und drei Monatsgehältern liegen können.

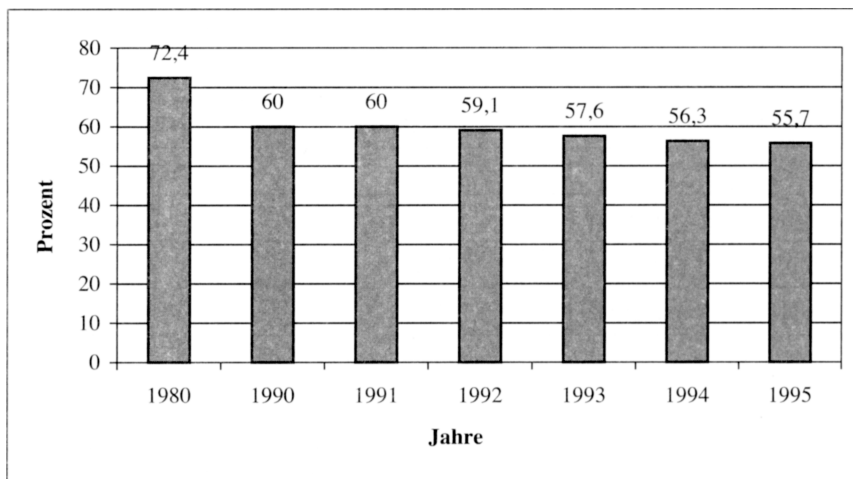
Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.3.1.



Quelle: OECD, Netherlands 1997-1998, Tab. J/168

Abbildung bezieht sich auf Kapitel 6.4.3.1

Abbildung 2: Bruttomindestlohn in Prozent des durchschnittlichen Arbeitslohnes in den Niederlanden



Quelle: OECD, Netherlands 1997-1998, Tab. J/168

Abbildung bezieht sich auf Kapitel 6.4.3.1

Abbildung 3: Entwicklung des staatlichen Mindestlohns in den USA in US-\$

Tabelle 22

**Bezahlter Stundenlohn in den wichtigsten Wirtschaftsbereichen 1996
(in Zlotych)**

	bezahlter Std.- Lohn allgemein	bezahlter Std.- Lohn Arbeiter	bezahlter Std.- Lohn Angestellt
Land- und Forstwirtschaft	7,47	5,71	11,86
Fischerei	9,15	8,07	17,93
Bergbau	14,57	13,94	17,96
Verarbeitendes Gewerbe	7,86	6,87	11,58
Baugewerbe	7,84	6,97	11,09
Handel	7,74	5,98	10,06
Transport, Nachrichten- übermittlung	8,55	7,70	10,38
Kreditinstitute, Versicherungs- unternehmen	13,35	7,86	13,90
Bildung	10,72	4,80	13,23
Gesundheitswesen	7,58	5,94	8,36

Quelle: GUS, Rocznik, 150–165.

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.3.1.

Tabelle 23

**Durchschnittsgehälter und Gesamtkosten für ausgewählte Positionen
in der schwedischen Industrie, 1995, alle Angaben in skr.**

Position, Titel	Durchschnittsgesamtgehalt		Gesamtkosten	
	Niedrig	hoch	niedrig	hoch
Vorstandsvorsitzender, Generaldirektor	756.000	987.000	1.049.000	1.362.000
Leiter der Finanzabteilung	497.000	695.000	688.000	878.000
Geschäftsführer, Generaldirektor	422.000	531.000	586.000	735.000
Technik-Ingenieur	259.000	320.000	354.000	436.000
Systemanalytiker	238.000	293.000	334.000	409.000
Chefsekretärin	177.000	341.000	245.000	470.000
Sekretärin	157.000	272.000	211.000	375.000

a) zum Veröffentlichungszeitpunkt = vorläufige Ergebnisse.

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.3.1.

Tabelle 24

Durchschnittliche Kosten für eine Arbeitsstunde in der Industrie 1994 in ECU

Kosten für eine Arbeitsstunde in der Industrie 1994 in ECU			
Belgien	24,26	Niederlande	21,33
Dänemark	21,07	Österreich	22,77
West-BRD	26,14	Portugal	5,52
Griechenland	7,64	Finnland	17,82
Spanien	14,13	Schweden	16,05
Frankreich	20,59	Island	8,95
Irland	13,23	Norwegen	19,48
Italien	16,88	USA	17,7
Luxemburg	19,20	Japan ^{a)}	16,49
England	13,75		

a) Wert von 1992.

Quelle: Eurostat, Arbeitskosten, 22. – Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.3.1.

Tabelle 25: Arbeitskosten je Std. in der Industrie (in DM)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Belgien	26,32	26,47	26,26	26,97	28,40		31,72	34,26	35,78		38,32	39,08	40,00
Dänemark	24,42	25,10	27,20	28,04	28,81		31,22	33,02	33,02		36,48	38,76	40,73
Deutschland W*	29,67	31,42	32,67	34,22	35,74		40,48	41,96	42,60		45,52	47,28	47,92
Deutschland O	–	–	–	–	–		k.A.	k.A.	23,64		29,85	31,89	32,97
Frankreich	22,89	22,39	22,41	23,14	24,05		26,73	27,75	28,42		29,04	30,82	32,03
Griechenland	10,76	8,71	8,17	9,30	10,45		11,14	11,04	11,60		12,90	14,10	15,83
GB	19,51	17,64	17,68	20,21	24,14		22,76	22,79	21,80		20,96	22,68	28,62
Irland	18,06	18,03	17,70	18,59	19,50		21,66	22,30	21,27		20,62	22,40	24,81
Italien	24,14	23,62	24,27	25,42	28,72		32,38	32,91	27,13		24,67	27,92	29,96
Luxemburg	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.		k.A.	31,07	31,38		33,88	34,49	35,07
Niederlande	25,93	26,83	27,56	28,32	29,05		32,12	33,76	34,69		35,54	35,70	36,63
Portugal	k.A.	k.A.	5,32	5,80	6,47		7,88	8,96	7,53		9,28	9,84	11,06
Spanien	16,11	17,03	16,66	18,15	20,11		22,50	22,93	20,75		22,33	24,04	25,00
Finnland	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.		k.A.	29,08	26,12		36,20	37,33	38,91
Norwegen	31,86	28,62	29,61	32,81	31,98		38,48	38,91	36,30		36,93	39,64	43,60
Österreich	22,02	23,16	24,49	25,39	26,56		31,09	33,15	33,22		36,84	38,19	38,94
Schweden	29,09	27,94	27,61	30,17	34,41		37,02	38,46	30,29		31,13	37,35	39,41
Schweiz	30,93	32,14	33,03	34,35	34,45		38,83	39,24	38,40		42,69	43,66	42,90
Kanada	33,81	25,21	22,37	24,84	29,00		29,66	27,54	27,96		23,42	35,47	29,20
USA	38,51	29,04	24,57	24,58	27,09		25,57	24,79	27,68		25,18	26,60	31,83
Japan	23,62	25,33	25,12	28,23	29,68		29,63	30,00	37,30		35,48	32,57	34,97

Quelle: iw, Zahlen, verschiedene Jahrgänge. – • bis 1989 altes Bundesgebiet – • für 1990 und 1994 konnten keine Werte ermittelt werden.

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.3.1.

Tabelle 26
Arbeitskosten 1997

Land	Arbeitskosten je Stunde	davon		Personal- zusatzkostenquote
		Personal- zusatzkosten	Direktentgelt	
	in DM			(in % des Direktentgelts)
A	38,94	19,24	19,70	98
B	40,00	19,06	20,94	91
D (West)	47,92	21,56	26,36	82
D (Ost)	32,97	14,39	18,57	78
DK	40,73	8,12	32,61	25
E	25,00	11,30	13,70	83
F	32,03	15,42	16,61	93
FIN	38,91	17,58	21,33	82
GB	28,62	8,19	20,43	40
GR	15,83	6,35	9,48	67
I	29,96	15,20	14,76	103
IRL	24,81	7,05	17,76	40
L	35,07	10,88	24,19	45
NL	36,63	15,99	20,64	78
P	11,06	4,85	6,22	78
S	39,41	16,23	23,19	70
CH	42,90	14,77	28,13	53
CZ	4,80	2,04	2,76	74
H	4,81	2,20	2,61	84
N	43,60	14,34	29,26	49
PL	5,48	2,44	3,04	80
CON	29,20	8,10	21,10	38
J	34,97	14,55	20,43	71
USA	31,83	8,98	22,85	39

Quelle: iw, Zahlen 1999, Tab. 152.

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.3.1.

Tabelle 27
Lohnstückkosten (prozentuale Veränderung zum Vorjahr)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Deutschland	1,6	2,6	2,4	-0,1	0,7	1,3	5,4	5,4	3,1	-0,2	1,3	-0,4	-1,7	-0,5	0,5
Frankreich	4,0	1,5	1,9	0,4	1,3	3,3	3,3	1,4	2,4	-1,5	1,2	1,0	0,5	0,3	0,7
UK	5,3	3,4	3,5	6,6	9,8	10,8	6,5	2,2	0,1	0,7	1,8	2,3	2,9	3,2	2,8
Malaysia	entsprechende Daten konnten nicht ermittelt werden														
Niederlande	0,4	1,9	1,9	0,2	-2,1	1,3	3,5	3,2	2,2	-1,1	0,8	0,7	1,7	1,5	1,8
Polen	entsprechende Daten konnten nicht ermittelt werden														
Schweden	7,2	6,3	4,9	7,0	11,1	9,3	5,7	-0,7	0,9	0,0	0,5	4,2	1,9	1,8	2,4
Singapur	entsprechende Daten konnten nicht ermittelt werden														
USA	3,0	2,6	4,3	4,0	2,1	5,0	4,1	2,4	2,5	1,7	2,8	2,0	2,3	2,5	3,1
OECD	3,2	2,9	3,1	2,9	3,1	4,9	4,8	2,8	2,1	1,2	2,3	1,7	2,0	1,7	2,1
Europ. Union	4,7	3,7	2,8	2,6	4,2	5,5	6,1	3,8	2,5	-0,3	1,5	1,6	1,1	1,1	1,4

Quelle: iw, Zahlen, verschiedene Jahrgänge.
Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.3.1.

Tabelle 28: Spitzensteuersätze – ESt. – KSt.

ESt.	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Niederlande		72,0		72,0	72,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0
Schweden		80,0		78,0	72,0	66,0	51,0	50,0	50,0	50,0	50,0	56,0	56,7	56,0
Deutschland	56,0	56,0		56,0	56,0	53,0	53,0	53,0	53,0	53,0	53,0	53,0	57,0	55,9
Frankreich		65,0		56,8	56,8	56,8	56,8	56,8	56,8	56,8	56,8	56,8	52,0	54,0
USA		58,8		36,6	36,6	36,6	36,1	36,2	36,2	46,2	46,2	47,1		45,4
GB		60,0		40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0
Polen														40,0
Malaysia														31,5
Singapur														28,0
KSt.	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Deutschland	56,0	56,0		56,0	56,0	50,0	50,0	50,0	45,0	45,0	45,0	45,0	48,4	55,9
Frankreich		45,0		42,0	39,0	39,0	34,0	34,0	34,0	33,3	33,3	36,7	41,7	54,0
USA		51,4		46,0	39,9	45,3	45,3	45,3	45,3	45,3	45,3	48,4	46,5	46,5
Polen														36,0
Niederlande		42,0		42,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0
GB		35,0		35,0	35,0	35,0	33,0	35,0	33,0	33,0	33,0	33,0	31,0	31,0
Malaysia														30,0
Schweden		52,0		52,0	52,0	40,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	28,0	28,0	28,0
Singapur														26,0

Hauptquelle: iw, Zahlen verschiedene Jahrgänge.
Andere Quellen: MAL: MIDA, Investitionen, 24. – SGP: Gosch, Rahmenbedingungen Malaysia und Singapur, 153.
Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.3.2.

Tabelle 29: Higher Education Sector Expenditure on R&D (HERD), Gross Domestic Expenditure on R&D (GERD) und Business Enterprise Sector Expenditure on R&D (BERD)

	HERD ^{a)}	GERD ^{a)}		BERD ^{a)}			
		in % of GDP	financed by Government Industry	in % of domestic product of industry	Government	Industry	
Belgien	0,46 ^{a)}	1,60 ^{a)}	32,5 ^{a)}	62,7 ^{a)}	1,30 ^{a)}	7,2 ^{a)}	91,6 ^{a)}
Dänemark	0,41 ^{a)}	1,79 ^{a)}	37,7 ^{a)}	50,0 ^{a)}	1,58 ^{a)}	5,8 ^{a)}	84,1 ^{a)}
Deutschland	0,44	2,33	37,2	60,7	1,97	9,0	88,9
Finnland	0,44	2,35	39,8 ^{a)}	56,6 ^{a)}	2,13	6,1 ^{a)}	92,3 ^{a)}
Frankreich	0,38	2,38	41,6	48,7	1,96	13,0	75,8
Griechenland	0,20 ^{a)}	0,49 ^{a)}	46,9 ^{a)}	20,2 ^{a)}	0,21 ^{a)}	4,6 ^{a)}	67,9 ^{a)}
Irland	0,27	1,41	27,8 ^{a)}	61,5 ^{a)}	1,11 ^{a)}	10,6 ^{a)}	86,2 ^{a)}
Italien	0,27	1,16	46,4	48,0	0,81	9,6	82,3
Japan	0,57 ^{b)}	2,84 ^{b)}	21,5 ^{b)}	68,2 ^{b)}	2,09 ^{b)}	1,2 ^{b)}	98,6 ^{b)}
Luxemburg	na	na	na	na	na	na	na
Mexiko	0,13 ^{a)}	0,25 ^{a)}	73,4 ^{a)}	14,3 ^{a)}	0,03 ^{a)}	0,5 ^{a)}	98,5 ^{a)}
Niederlande	0,59	2,05	43,9	44,7	1,31	8,4	79,1
Norwegen	0,47 ^{a)}	1,74 ^{a)}	49,1 ^{a)}	44,3 ^{a)}	na	16,0 ^{a)}	76,6 ^{a)}
Österreich	na	1,53	50,0	46,9	1,06 ^{a)}	na	na
Polen	na	0,82	64,0	32,8	na	33,9	68,0
Portugal	0,27 ^{c)}	0,63 ^{c)}	59,4 ^{c)}	20,2 ^{c)}	na	9,1 ^{c)}	80,5 ^{c)}
Spanien	0,27	0,85	52,4	40,3	0,49	10,6	80,1
Schweden	0,80 ^{a)}	3,28 ^{a),d)}	31,4 ^{a)}	62,9 ^{a)}	3,53 ^{a), d)}	10,3 ^{a)}	86,9 ^{a)}
Schweiz	0,66 ^{c)}	2,68 ^{c)}	28,4 ^{c)}	67,4 ^{c)}	na	1,7 ^{c)}	95,4 ^{c)}
USA	0,40 ^{d)}	2,53 ^{c)}	36,9 ^{c)}	59,0 ^{c)}	2,15 ^{a), c)}	18,8 ^{c)}	81,2 ^{c)}
Vereinigtes Königreich	0,38	2,14	32,7	50,3	1,85	11,8	72,0

Quelle: OECD Observer No. 206, OECD in Figures – 1997 Edition, 56–59.

Anmerkungen: *) = Daten von 1994, na = not available, a) = 1993, b) = overestimated, c) = 1992, d) = underestimated, e) = excludes capital expenditure.

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.5.

Tabelle 30

**Forschungs- und Entwicklungspersonal
(pro 10.000 der gesamten Arbeitskraft)**

Belgien	43 ^{e)}	Italien	33	Polen	na
Dänemark	47 ^{a)}	Japan	99 ^{b)}	Portugal	16 ^{c)}
Deutschland	58 ^{a)}	Luxemburg	na	Spanien	30
Finnland	61 ^{a)}	Mexiko	4 ^{a)}	Schweden	68 ^{a), d)}
Frankreich	59	Niederlande	48	Schweiz	46 ^{c)}
Griechenland	20	Norwegen	69	USA	74 ^{a)}
Irland	47 ^{a)}	Österreich	34	Vereinigtes Königreich	51

Quelle: OECD Observer No. 206, OECD in Figures – 1997 Edition, 56–59.

Anmerkungen: a) = 1993, b) = overestimated, c) = 1992, d) = underestimated, e) = 1991.

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.5.

Tabelle 31

Anzahl an das „Patent Office“ gestellter Anträge, veröffentlichter Anträge und erteilter Patente in 1995 und 1996 nach der Herkunft der Antragsteller

Land	1995			1996		
	gestellte Anträge	veröffentlichte Anträge	erteilte Patente	gestellte Anträge	veröffentlichte Anträge	erteilte Patente
Australien	138	93	87	112	97	81
Belgien	104	41	22	117	40	21
China	13	13	12	21	13	15
Dänemark	51	14	15	52	30	7
Deutschland	990	887	893	902	866	671
Finnland	117	92	85	122	92	61
Frankreich	297	200	175	224	190	131
Griechenland	3	0	0	4	1	0
Island	3	0	0	3	0	0
Irland	149	168	104	182	129	92
Italien	175	124	127	157	109	75
Japan	1.468	1.474	1.621	1.542	1.464	1.192
Kanada	444	159	109	438	167	106
Luxemburg	25	28	8	13	5	18
Malaysia	3	11	16	8	4	6
Mexico	4	2	1	1	2	2
Niederlande	114	42	32	169	59	28
Neuseeland	29	27	12	30	30	19
Norwegen	87	32	44	98	41	23
Österreich	48	51	46	49	29	26
Polen	2	1	1	3	2	2
Singapur	26	37	28	19	31	34
Spanien	90	61	34	68	57	31
Schweden	87	98	77	119	60	65
Schweiz	392	114	94	357	114	74
Taiwan	295	320	152	294	299	145
UK	18.630	4.849	3.648	18.184	5.130	2.737
USA	2.132	1.702	1.461	2.599	1.801	1.143
Gesamt	25.916	10.640	8.904	25.887	10.862	6.805

Quelle: The Patent Office, Annual Report, Kap. 3, 11–13.

Die Tabelle bezieht sich auf Kapitel 6.4.5.

Fragebogen der Studierendenbefragung deutsch**Universität Dortmund**

Wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Fakultät
Fachgebiet Methoden der empirischen
Wirtschafts- und Sozialforschung

Prof. Dr. Detlef Müller-Böling
Dr. Heinz Klandt

**Befragung der Teilnehmer der Vorlesung/des Seminars/des Kurses
„Entrepreneurship“**

Ich bitte Sie, die folgenden Fragen möglichst vollständig zu beantworten.

1. Ich bin ☐ Jahre alt
2. Ich bin ☐ männlich
☐ weiblich
3. Ich befinde mich zur Zeit im ☐. Fachsemester
4. Ich strebe folgenden Studienabschluß an: ☐ Diplom-Kaufmann/-frau (BWL)
☐ Diplom-Volkswirt/-in (VWL)
☐ Diplom-Sozialökonom/-in (Soz)
☐ Lehramt
☐ Diplom-Ingenieur
☐ Diplom-Naturwissenschaftler
☐ Sonstiges (z. B. Nebenfach)
5. Aus welchen Gründen haben Sie diesen Kurs belegt ?
– Mehrfachnennungen möglich –
☐ Es ist eine Pflichtveranstaltung im Rahmen meines Studienganges
☐ Es ist eine Wahlveranstaltung
☐ Ich möchte mich selbständig machen
☐ Ich bin selbständig und erhoffe mir neue Erkenntnisse
☐ Ich habe allgemeines Interesse an der Thematik
6. Falls es sich um eine Pflichtveranstaltung handelt, hätten Sie den Kurs auch belegt, wenn es eine Wahlveranstaltung gewesen wäre ?
☐ ja
☐ nein

7. Zu Ihrer beruflichen Selbständigkeit:

- ☐ Ich bin selbständig (auch Teilzeit)
- ☐ Ich bin nicht selbständig

8. Zu Ihrer allgemeinen beruflichen Situation:

Ich bestreite meinen Lebensunterhalt vorwiegend durch

- ☐ eine selbständige Tätigkeit
- ☐ eine nicht-selbständige Tätigkeit
- ☐ staatliche Zuschüsse
- ☐ private Kredite
- ☐ Eltern und andere Sponsoren
- ☐ Sonstiges und zwar:

9. Bitte ordnen Sie Ihrem eigenen Charakter folgende Adjektive so ehrlich wie möglich zu.

Ich bin:	falsch	eher falsch	eher richtig	richtig
risikobereit	()	()	()	()
innovationsbereit	()	()	()	()
ehrgeizig	()	()	()	()
ausdauernd	()	()	()	()
fleißig	()	()	()	()
verantwortungsbewußt	()	()	()	()
sozial engagiert	()	()	()	()
macht- und dominanzstrebend	()	()	()	()
zielstrebig	()	()	()	()
leistungsorientiert	()	()	()	()
praxisorientiert	()	()	()	()
extrovertiert	()	()	()	()
teamfähig	()	()	()	()
selbstbewußt	()	()	()	()
führungsfähig	()	()	()	()
entscheidungsbereit	()	()	()	()
kontaktfreudig	()	()	()	()
prestigebewußt	()	()	()	()
geduldig	()	()	()	()
streßunempfindlich	()	()	()	()

10. Welches sind/waren/wären Ihre *Motive* für die Gründung einer selbständigen unternehmerischen Existenz ?

(Bitte bewerten Sie die Bedeutung jedes einzelnen Motivs durch Ankreuzen!)

	sehr bedeutend	bedeutend	weniger bedeutend	un- bedeutend
Erreichen von Entscheidungs- und Handlungsfreiheit	()	()	()	()
Durchsetzen eigener Ideen	()	()	()	()
Streben nach wirtschaftl. Unab- hängigkeit	()	()	()	()
Führen von Menschen	()	()	()	()
Familientradition	()	()	()	()
Streben nach höherem Einkommen	()	()	()	()
Geldanlage/Vermögensbildung	()	()	()	()
Erreichung eines leistungsgerech- ten Einkommens	()	()	()	()
Arbeitsmarkt- und konjunkturbe- dingte Gründe	()	()	()	()
Gutes Ansehen in der Öffentlichkeit	()	()	()	()
Ärger in der abhängigen Beschäftigung	()	()	()	()
Steuerliche Vorteile	()	()	()	()
Selbst etwas Wichtiges aufzubauen	()	()	()	()
Nicht für andere, sondern für sich selbst zu arbeiten	()	()	()	()
Macht und Einfluß zu gewinnen	()	()	()	()
Etwas Dauerhaftes zu schaffen	()	()	()	()
Die Höhe seines Einkommens selbst zu bestimmen	()	()	()	()
In einer Einheit zu arbeiten, die man von Anfang an vollkommen überblickt	()	()	()	()
Möglichkeit mit Ehepartner/Fa- milie zusammen zu arbeiten	()	()	()	()
Gewisse Abenteuerlust	()	()	()	()
Eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis zu stellen	()	()	()	()
Mehr Kontakte zu Menschen haben	()	()	()	()

	sehr bedeutend	bedeutend	weniger bedeutend	un- bedeutend
Eine erfolgreiche Organisation aufzubauen	()	()	()	()
Die Arbeit machen zu können, die man will	()	()	()	()
Positive Beispiele von Selbstständigkeit bei Verwandten/Bekannten	()	()	()	()

11. Welches sind/waren/wären Ihre *Vorbehalte* gegenüber der Gründung einer selbstständigen unternehmerischen Existenz?

	sehr bedeutend	bedeutend	weniger bedeutend	un- bedeutend
Zu hohes Risiko	()	()	()	()
Mehrarbeit gegenüber unselbstständiger Arbeit	()	()	()	()
Keine geregelte Arbeitszeit	()	()	()	()
Politische Entwicklung	()	()	()	()
Steuerliche Belastung	()	()	()	()
Gute Karrieremöglichkeit in unselbstständiger Beschäftigung	()	()	()	()
Probleme mit Arbeitnehmern	()	()	()	()
Unbefriedigende Alterssicherung	()	()	()	()
Gutes Gehalt in bisheriger Stellung	()	()	()	()
Kein Startkapital	()	()	()	()
Konkurrenzklausel in Ihrem Anstellungsvertrag	()	()	()	()
Habe nur Spezialkenntnisse, kaufmännische und/oder Managementenerfahrungen fehlen	()	()	()	()
Ungleichmäßiges Einkommen	()	()	()	()
Negatives Unternehmerimage in der Öffentlichkeit	()	()	()	()
Bin nicht der Typ des selbstständigen Unternehmers	()	()	()	()
Kein Verständnis dafür beim Ehepartner/in der Familie	()	()	()	()

	sehr bedeutend	bedeutend	weniger bedeutend	un- bedeutend
Kaum Trennung von Arbeits- und Privatleben möglich	()	()	()	()
Höherer Streß und Leistungsdruck	()	()	()	()
Als Unternehmer muß man auch viele uninteressante Dinge tun	()	()	()	()
In möglichen Branchen zu gerin- ges Wachstum	()	()	()	()
Bin evtl. schon zu alt	()	()	()	()
Selbständigkeit bringt sehr viel Unruhe ins Leben	()	()	()	()
Schlechte Erfahrungen in frühe- rer eigener Selbständigkeit	()	()	()	()
Negative Beispiele bei Verwand- ten/Bekannten	()	()	()	()
langfristige und komplizierte Ge- nehmigungsverfahren	()	()	()	()
negatives Image bei Scheitern	()	()	()	()

12. Wie schätzen Sie das Image des Unternehmers in der *holländischen* Gesell-
schaft ein?

- ☐ positiv
☐ eher positiv
☐ eher negativ
☐ negativ

13. Was ich sonst noch zu sagen habe:

Vielen Dank! Haben Sie Kritik oder Vorschläge?
Oder wollen Sie uns etwas anderes mitteilen?
Bitte wenden Sie sich in diesem Fall an:

Fachgebiet Empirie, Universität Dortmund, Postfach, 44221 Dortmund.

Fragebogen der Studierendenbefragung englisch

Please answer the following questions.

1. I am ☐☐ years old
2. My gender is ☐ male
☐ female
3. I am in the ☐☐. semester since first enrollment.
4. I am going to graduate as ☐ MBA
☐ Economist
☐ Teacher
☐ Other (e.g. minor)
5. Originally, I wanted to major in something else than economics/social sciences but could not:
☐ yes
☐ no
6. If yes, please indicate why and your actually intended major:
7. Considering my academic experiences to date, I regret my decision of major studies:
☐ yes
☐ no
8. Are you taking a course in „entrepreneurship“?
If yes: continue with question 9
If no: please ignore the following two questions (9 and 10)
9. Why are you taking this course?
☐ It is a core requirement
☐ It is an elective
☐ I plan to open my own business
☐ I have my own business and hope to learn more
☐ I am generally interested in this topic
10. If this is a core requirement – would you have chosen this course even if it was an elective?
☐ yes
☐ no

Please answer the following questions, too, even if you are not (yet) self-employed.

Please give only one answer for each question.

1. Have you ever seriously thought about setting up your own business?
 - Yes, briefly ☐
 - Yes, quite thoroughly ☐
 - Yes, but I dropped the idea ☐
 - Yes, I am determined to become self-employed in the future ☐
 - Yes, I am just starting to do so ☐
 - Yes, I have already set one up ☐
 - Yes, I was an entrepreneur but am no more ☐
 - No, never ☐

2. Regarding your professional situation in general:
 I basically work as
 - a student ☐
 - a clerk ☐
 - a scientific/technical employee ☐
 - a manager/executive ☐
 - an entrepreneur ☐
 - something else, i.e. ☐

3. Regarding your professional independence:
 - I am independent/self-employed (also part-time) ☐
 - I was independent/self employed (also part-time) ☐
 - I plan to become independent/self-employed ☐
 - I have never been independent/self-employed, and I do not plan it ☐

4. How many hours per week do you work independently?
 - 40 hours or more ☐
 - less than 40 hours ☐
 - I do not work independently at the moment ☐

5. Please give your personal opinion: treat each statement separatly, and do not feel guided by prior statements.

	The statement is:			
	wrong (1)	rather wrong (2)	rather true (3)	true (4)
Unemployment should be fought rather by reducing working hours than by fueling the economy.	()	()	()	()
When I have planned something, I never give up.	()	()	()	()
When I feel challenged, I achieve a lot.	()	()	()	()
When I have no real task, I feel uncomfortable.	()	()	()	()
If I had plenty pf money, I would not care about a career.	()	()	()	()
If I won the lottery, I would invest most of my money in a company.	()	()	()	()
Even without constant ambition, I am satisfied with my life.	()	()	()	()
The principle of achievement should prevail in our society.	()	()	()	()
Leisure time is more important to me than work.	()	()	()	()
When you want to succeed, many things have to be organized carefully.	()	()	()	()
Only as an exception, I am willing to work more than 50 hours a week.	()	()	()	()

6. What are, were, or would be, your motives for setting up your own business?
(Please evaluate each motive by checking the appropriate box)

	not important (1)	slightly important (2)	important (3)	very important (4)
Gain freedom of decision and action	()	()	()	()
Fulfill your ideas	()	()	()	()
Strive for economic independence	()	()	()	()
Lead people	()	()	()	()
Family tradition	()	()	()	()
Strive for higher income	()	()	()	()
Investment/fortune	()	()	()	()
Earn according to your performance	()	()	()	()
Labour market and economy	()	()	()	()
Public reputation	()	()	()	()
Frustrated as an employee	()	()	()	()
Tax advantages	()	()	()	()
Create something valuable	()	()	()	()
Work on your behalf rather than on others	()	()	()	()
Gain power and influence	()	()	()	()
Create something lasting, durable	()	()	()	()
Determine the amount of your income	()	()	()	()
Work within a unit that can be supervised from the beginning	()	()	()	()
Possibility to work with your spouse/family member(s)	()	()	()	()
Taste of adventure	()	()	()	()
Prove your capacity	()	()	()	()
Be in touch with other people	()	()	()	()
Build a successful organization	()	()	()	()
Do the work that you like	()	()	()	()
Good examples of independence among relatives/peers	()	()	()	()

7. Why do, would, you refrain(ed) from setting up your own business?

	not important (1)	slightly important (2)	important (3)	very important (4)
Risks are too high	()	()	()	()
More work than as an employee	()	()	()	()
No regular work schedule	()	()	()	()
Political development	()	()	()	()
Tax burden	()	()	()	()
Good career perspectives as employee	()	()	()	()
Problems with employees	()	()	()	()
Dissatisfactory retirement plans	()	()	()	()
Good current salary	()	()	()	()
No start-up capital	()	()	()	()
Competition inhibited by your current labour contract	()	()	()	()
Have only special technical skills but no business/management experience	()	()	()	()
Unstable income	()	()	()	()
Negative public image of entre- preneurs	()	()	()	()
Not the guy for entrepreneurship	()	()	()	()
No compassion from your spouse/family	()	()	()	()
Separation of business from pri- vate life impossible	()	()	()	()
More stress and pressure	()	()	()	()
Entrepreneurs have to do many dull things	()	()	()	()
Insufficient growth in prospect branches	()	()	()	()
Probably too old	()	()	()	()
Entrepreneurship produces much disharmony in your life	()	()	()	()

	not important (1)	slightly important (2)	important (3)	very important (4)
Bad experiences from former independence	()	()	()	()
Bad examples of independence among relatives/peers	()	()	()	()
It takes too long to get all the necessary permits and it is just too complex	()	()	()	()
Negative image if I fail as an entrepreneur	()	()	()	()

8. How do you perceive the image of entrepreneurs in this society?

- ☐ positive
- ☐ rather positive
- ☐ rather negative
- ☐ negative

9. Additional comments:

Gesprächsleitfaden für persönliche Interviews

1. Öffentliche Förderinstitutionen

1.0. Zu der interviewten Person und der Institution, die sie vertritt

- Welche Ausbildung haben Sie absolviert?
- Wie sieht Ihr beruflicher Werdegang aus?
- Welche Funktion üben Sie innerhalb dieser Institution aus?
- Welche Ziele verfolgt die Institution, die Sie vertreten?

1.1. Staatliche Förderprogramme

- Welche Förderprogramme bieten Sie an?
- Welche Zielgruppen sprechen Sie an?
- Was sind die speziellen Zugangsvoraussetzungen?
- Wieviele Förderungen führen Sie durchschnittlich pro Jahr durch?
- Wie hoch ist Ihr Jahresbudget?
- Welche Informationspolitik betreiben Sie und welche Kommunikationsinstrumente setzen Sie ein?
- Wie beurteilen Sie den Bekanntheitsgrad Ihrer Programme und Ihrer Institution?

1.2. Standortbezogene Rahmenbedingungen

Standortkosten

- Welche steuerrechtlichen Bestimmungen halten Sie in bezug auf Unternehmensgründungen für relevant?
- Welche umweltrechtlichen Auflagen halten Sie für relevant und wie schätzen Sie deren Auswirkungen auf Unternehmensgründungen ein?

Zutrittshemmnisse

- Welche gewerberechtlichen Auflagen halten Sie für relevant und wie schätzen Sie deren Auswirkungen auf Unternehmensgründungen ein?
- Wie lange dauern durchschnittlich die erforderlichen Genehmigungsverfahren für eine Neugründung im allgemeinen und speziell auf dem High-Tech-Sektor?

1.3. Zusammenarbeit mit anderen Institutionen

- Mit wem arbeiten Sie zusammen?
- Wo liegen die Schwerpunkte Ihrer Zusammenarbeit?

1.4. Makro-soziales Umfeld

Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit

- Wie schätzen Sie das Unternehmerimage in der Gesellschaft ein, eher positiv oder eher negativ?

Gesellschaftliches Motivationsklima

- Welche wesentlichen Motive, Vorbehalte und Probleme sind von Gründern an Sie herangetragen worden?

Einschätzung der Chancengleichheit

- Gibt es Quotenregelungen für ethnische Minderheiten, Frauen und Behinderte bezüglich des Hochschulzugangs?
- Gibt es besondere Zugangshilfen zu bestehenden Förderprogrammen für diese Personengruppen?

1.5 Gründerausbildung

- Wie beurteilen Sie die Vorbereitung der potentiellen Gründer, die an Sie herantreten?
- Wie schätzen Sie den Informationsstand der Gründer ein, die entsprechende Kurse/Seminare besucht haben?
- Wie schätzen Sie den Bekanntheitsgrad der in diesem Land existierenden Gründerausbildungsprogramme ein?

2. Kreditinstitute

2.0. Zu der interviewten Person und der Institution, die sie vertritt

- Welche Ausbildung haben Sie absolviert?
- Wie sieht Ihr beruflicher Werdegang aus?
- Welche Funktion üben Sie innerhalb dieser Institution aus?
- Welche Ziele verfolgt die Institution, die Sie vertreten?

2.1. Angebot seines Kreditinstitutes für Unternehmensgründungen

- Welche Angebote haben Sie für Unternehmensgründer?
- Was sind die speziellen Zugangsvoraussetzungen? Welche Bewertungsmaßstäbe setzen Sie bezüglich Gründerperson, familiäres Umfeld, Gründungs-idee, Sicherheiten und andere Kriterien an? Was sind Ihre Konditionen?

- Wieviele Kredite vergeben Sie durchschnittlich pro Jahr an Gründer?
- Wie hoch ist Ihr Jahresbudget in diesem Bereich?
- Welchen Stellenwert hat der Bereich der Gründungsfinanzierung für Ihr Gesamtportfolio?
- Welche Motive/Vorbehalte, Chancen/Risiken und Probleme gibt es seitens Ihrer Institution im Umgang mit Unternehmensgründungen?
- Welche Informationspolitik betreiben Sie und welche Kommunikationsinstrumente setzen Sie ein?
- Wie beurteilen Sie den Bekanntheitsgrad Ihrer Programme und Ihrer Institution?

2.2. Beratungsangebot

- Welches Beratungsangebot offerieren Sie Gründern?
- Führen Sie Schulungen/Seminare für Unternehmensgründer durch? Wenn ja, welche Inhalte vermitteln Sie schwerpunktmäßig?

2.3. Zusammenarbeit mit anderen Institutionen

- Mit wem arbeiten Sie zusammen?
- Wo liegen die Schwerpunkte Ihrer Zusammenarbeit?
- Inwieweit arbeiten Sie mit zinsbegünstigten Krediten und solchen, die mit öffentlichen Garantien/Bürgschaften besichert sind?
- Wie schätzen Sie den Bekanntheitsgrad zinssubventionierter Kredite und Garantien ein?

2.4. Venture Capital

- Ist das Kreditinstitut oder eine seiner Tochter- oder Schwestergesellschaften auf dem Venture-Capital-Markt aktiv?
- Bitte beschreiben Sie den diesbezüglichen Ablauf, die Konditionen und Voraussetzungen.
- Wie bewerten Sie den Venture-Capital-Markt in Ihrem Land?
- Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den Unternehmen, an denen Sie Beteiligungen im Rahmen von Venture Capital erworben haben?
- Welche Probleme und Konflikte entstehen in diesem Bereich?

2.5. Makro-soziales Umfeld

Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit

- Wie schätzen Sie das Unternehmerimage in der Gesellschaft ein, eher positiv oder eher negativ?

Gesellschaftliches Motivationsklima

- Welche wesentlichen Motive, Vorbehalte und Probleme sind von Gründern an Sie herangetragen worden?

Einschätzung der Chancengleichheit

- Gibt es Quotenregelungen für ethnische Minderheiten, Frauen und Behinderte bezüglich des Hochschulzugangs?
- Gibt es besondere Zugangshilfen zu bestehenden Förderprogrammen für diese Personengruppen?

2.6. Gründerausbildung

- Wie beurteilen Sie die Vorbereitung der potentiellen Gründer, die an Sie herantreten?
- Wie schätzen Sie den Informationsstand der Gründer ein, die entsprechende Kurse/Seminare besucht haben?
- Wie schätzen Sie den Bekanntheitsgrad der in diesem Land existierenden Gründerausbildungsprogramme ein?

3. Professoren und Hochschullehrer**3.0. Ausbildung und Werdegang der interviewten Person**

- Welche Ausbildung haben Sie absolviert?
- Wie sieht Ihr beruflicher Werdegang aus?
- Welche Funktion üben Sie innerhalb dieser Institution aus?
- Welche Ziele verfolgt die Institution, die Sie vertreten?

3.1. Lehrangebot

- Wo setzen Sie Ihre Themenschwerpunkte?
- An welche Zielgruppen wenden Sie sich mit Ihrem Kursangebot?
- Wieviele Kurse bieten Sie an?
- Wieviele Teilnehmer haben Sie durchschnittlich pro Jahr?
- Welche Qualifikationsanforderungen stellen Sie?
- Sind Ihre Kurse für die Studenten kostenpflichtig?
- Werden Ihre Kurse auch von außeruniversitären Institutionen gesponsort?

3.2. Beurteilung der Förderinfrastruktur

- Welche Förderprogramme und Gründungshelfer erachten Sie als besonders wichtig?
- Welche Probleme sehen Sie in der aktuellen Förderlandschaft?
- Wo sehen Sie weitere Ansatzpunkte der Förderung?
- Wie beurteilen Sie die hiesige Förderinfrastruktur im internationalen Kontext?

3.3. Standortbezogene Rahmenbedingungen

Standortkosten

- Welche steuerrechtlichen Bestimmungen halten Sie außerdem in bezug auf Unternehmensgründungen für relevant?
- Welche umweltrechtliche Auflagen halten Sie für relevant und wie schätzen Sie deren Auswirkungen auf Unternehmensgründungen ein?

Zutritts hemmnisse

- Welche gewerberechtlichen Auflagen halten Sie für relevant und wie schätzen Sie deren Auswirkungen auf Unternehmensgründungen ein?
- Wie lange dauern die erforderlichen Genehmigungsverfahren durchschnittlich für eine Neugründung im allgemeinen und speziell auf dem Sektor der Gentechnologie?

3.4. Makro-soziales Umfeld

Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit

- Wie schätzen Sie das Unternehmerimage in der Gesellschaft ein, eher positiv oder eher negativ?

Gesellschaftliches Motivationsklima

- Welche wesentlichen Motive, Vorbehalte und Probleme sind von Gründern an Sie herangetragen worden?

Einschätzung der Chancengleichheit und sozialen Mobilität

- Wie schätzen Sie ganz allgemein die Chancengleichheit und soziale Mobilität in Ihrem Land ein?
- Gibt es Quotenregelungen für ethnische Minderheiten, Frauen und Behinderte bezüglich des Hochschulzugangs?
- Gibt es besondere Zugangshilfen zu bestehenden Förderprogrammen für diese Personengruppen?

- Sind Ihnen Untersuchungen zur Herkunft geförderter Personen bezüglich ihrer sozialen Schicht in der Gesellschaft bekannt? Wenn ja – lassen sich daraus Rückschlüsse auf die soziale Mobilität ziehen?

3.5. Zusammenarbeit mit anderen Rollenträgern im Bereich der Gründung

- Mit wem arbeiten Sie zusammen?
- Wo liegen die Schwerpunkte Ihrer Zusammenarbeit?
- Wie schätzen Sie den Bekanntheitsgrad staatlicher Förderprogramme ein?
- Wie beurteilen Sie die Informationspolitik der Förderer?

3.6. Gründerausbildung

- Wie schätzen Sie die Qualität der Lehre in den anderen Gründer-Ausbildungsinstitutionen ein?
- Wie schätzen Sie den Bekanntheitsgrad der in diesem Land existierenden Gründerausbildungsprogramme ein?

3.7. Venture Capital

- Wie bewerten Sie den Venture-Capital-Markt in Ihrem Land? Wie groß ist das Angebot von und wie groß die Nachfrage nach Venture Capital?
- Wie stark ist die Einflußnahme des Venture Capitalists auf den Geschäftsbetrieb?

4. Kammern und Verbände

4.0. Ausbildung und Werdegang der interviewten Person

- Welche Ausbildung haben Sie absolviert?
- Wie sieht Ihr beruflicher Werdegang aus?
- Welche Funktion üben Sie innerhalb dieser Institution aus?
- Welche Ziele verfolgt die Institution, die Sie vertreten?

4.1. Angebotene Förderprogramme

- Welche Förderprogramme bieten Sie an?
- Welche Zielgruppen wollen Sie ansprechen?
- Was sind die speziellen Zugangsvoraussetzungen?
- Wieviele Förderungen führen Sie durchschnittlich pro Jahr durch?
- Wie hoch ist Ihr Jahresbudget?

- Welche Informationspolitik betreiben Sie und welche Kommunikationsinstrumente setzen Sie ein?
- Wie beurteilen Sie den Bekanntheitsgrad Ihrer Programme und Ihrer Institution?

4.2. Standortbezogene Rahmenbedingungen

Standortkosten

- Welche steuerrechtlichen Bestimmungen halten Sie außerdem in bezug auf Unternehmensgründungen für relevant?
- Welche umweltrechtliche Auflagen halten Sie für relevant und wie schätzen Sie deren Auswirkungen auf Unternehmensgründungen ein?

Zutrittschemmnisse

- Welche gewerberechtlichen Auflagen halten Sie für relevant und wie schätzen Sie deren Auswirkungen auf Unternehmensgründungen ein?
- Wie lange dauern die erforderlichen Genehmigungsverfahren durchschnittlich für eine Neugründung im allgemeinen und speziell auf dem Sektor der Gentechnologie?

4.3. Zusammenarbeit mit anderen Institutionen

- Mit wem arbeiten Sie zusammen?
- Wo liegen die Schwerpunkte Ihrer Zusammenarbeit?

4.4. Makro-soziales Umfeld

Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit

- Wie schätzen Sie das Unternehmerimage in der Gesellschaft ein, eher positiv oder eher negativ?

Gesellschaftliches Motivationsklima

- Welche wesentlichen Motive, Vorbehalte und Probleme sind von Gründern an Sie herangetragen worden?

Einschätzung der Chancengleichheit

- Gibt es Quotenregelungen für ethnische Minderheiten, Frauen und Behinderte bezüglich des Hochschulzugangs?
- Gibt es besondere Zugangshilfen zu bestehenden Förderprogrammen für diese Personengruppen?

4.5. Gründerausbildung

- Wie beurteilen Sie die Vorbereitung der potentiellen Gründer, die an Sie herantreten?
- Wie schätzen Sie den Informationsstand der Gründer ein, die entsprechende Kurse/Seminare besucht haben?
- Wie schätzen Sie den Bekanntheitsgrad der in diesem Land existierenden Gründerausbildungsprogramme ein?

5. Unternehmensberater, Steuerberater

5.0. Ausbildung und Werdegang der interviewten Person

- Welche Ausbildung haben Sie absolviert?
- Wie sieht Ihr beruflicher Werdegang aus?
- Welche Funktion üben Sie innerhalb dieser Institution aus?
- Welche Ziele verfolgt die Institution, die Sie vertreten?

5.1. Angebotene Leistungen

- Inwieweit haben Sie Kontakt mit Unternehmensgründern?
- Welche Leistungen bieten Sie potentiellen Gründern an?
- Inwieweit besteht Zusammenarbeit mit Förderinstitutionen?
- Führen Sie Lehrgänge für Unternehmensgründer durch?

5.2. Beurteilung der Förderinfrastruktur

- Welche Förderprogramme und Gründungshelfer erachten Sie als besonders wichtig?
- Welche Probleme sehen Sie in der aktuellen Förderlandschaft?
- Wo sehen Sie weitere Ansatzpunkte der Förderung?
- Wie beurteilen Sie die hiesige Förderinfrastruktur im internationalen Kontext?

5.3. Standortbezogene Rahmenbedingungen

Standortkosten

- Welche steuerrechtlichen Bestimmungen halten Sie außerdem in bezug auf Unternehmensgründungen für relevant?
- Welche umweltrechtliche Auflagen halten Sie für relevant und wie schätzen Sie deren Auswirkungen auf Unternehmensgründungen ein?

Zutrittschemmnisse

- Welche gewerberechtlichen Auflagen halten Sie für relevant und wie schätzen Sie deren Auswirkungen auf Unternehmensgründungen ein?
- Wie lange dauern die erforderlichen Genehmigungsverfahren durchschnittlich für eine Neugründung im allgemeinen und speziell auf dem Sektor der Gentechnologie?
- Welche positiven und negativen Sanktionen erwarten gescheiterten Gründer?

5.4. Zusammenarbeit mit anderen Institutionen

- Mit wem arbeiten Sie zusammen?
- Wo liegen die Schwerpunkte Ihrer Zusammenarbeit?

5.5. Venture Capital

- Wie bewerten Sie den Venture-Capital-Markt in Ihrem Land? Wie groß ist das Angebot von und wie groß die Nachfrage nach Venture Capital?
- Wie stark ist die Einflußnahme des Venture Capitalists auf den Geschäftsbetrieb?

5.6. Makro-soziales Umfeld*Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit*

- Wie schätzen Sie das Unternehmerimage in der Gesellschaft ein, eher positiv oder eher negativ?

Gesellschaftliches Motivationsklima

- Welche wesentlichen Motive, Vorbehalte und Probleme sind von Gründern an Sie herangetragen worden?

Einschätzung der Chancengleichheit

- Gibt es Quotenregelungen für ethnische Minderheiten, Frauen und Behinderte bezüglich des Hochschulzugangs?
- Gibt es besondere Zugangshilfen zu bestehenden Förderprogrammen für diese Personengruppen?

5.7. Gründerausbildung

- Wie beurteilen Sie die Vorbereitung der potentiellen Gründer, die an Sie herantreten?

- Wie schätzen Sie den Informationsstand der Gründer ein, die entsprechende Kurse/Seminare besucht haben?
- Wie schätzen Sie den Bekanntheitsgrad der in diesem Land existierenden Gründerausbildungsprogramme ein?

6. Unternehmensgründer

6.0. Zu der interviewten Person und ihrem Unternehmen

- Bitte skizzieren Sie kurz das Unternehmen bezüglich Firma, Rechtsform, Gründungsjahr, Partnergründung usw..
- Welche Ausbildung haben Sie absolviert?
- Wie sieht Ihr beruflicher Werdegang aus?
- Welche Funktionen üben Sie innerhalb Ihres Unternehmens aus?
- Haben Sie dabei und/oder während Ihrer Ausbildung Fähigkeiten erworben, die Ihnen bei der Gründung und Führung des Unternehmens zugute kamen? Welche?

6.1. Förderprogramme

- Welche Förderprogramme kennen Sie?
- Auf welchem Wege sind Sie auf diese Programme aufmerksam geworden?
- Haben Sie Förderprogramme in Anspruch genommen?
Wenn ja, welche finanziellen, ausbildenden und/oder beratenden Programme? (weiter mit der nächsten Frage)
Wenn nein, warum nicht? (weiter mit Punkt 6.2.)
- Welche Zugangsvoraussetzungen mußten Sie erfüllen?
- Welchen Zeitaufwand haben Antragstellung und Genehmigungsverfahren beansprucht?
- Wurde Ihnen Hilfestellung bei der Antragstellung angeboten?
Wenn ja, haben Sie diese wahrgenommen?
- Hätten Sie auch ohne die finanzielle Unterstützung gegründet?
- Wie haben Sie die Ausbildungs- und Beratungsleistung empfunden? Konnten Sie die Informationen für Ihre Gründung verwenden?
- Sehen Sie einen Zusammenhang zwischen der Ausbildung/Beratung und Ihrem Gründungserfolg?

6.2. Standortbezogene Rahmenbedingungen

Standortkosten

- Hatten oder haben Sie Probleme mit der Rekrutierung qualifizierten Personals? Welcher Art sind diese Probleme? Welche Kosten sind dabei entstanden?
- Haben steuerliche Aspekte eine Rolle bei der Wahl Ihres Standortes gespielt?
Gab es umweltrechtliche Auflagen, die Sie erfüllen mußten?

Zutritts hemmnisse

- Welche gewerberechtlichen Auflagen hatten Sie zu erfüllen?
- Welche Genehmigungsverfahren waren für Sie relevant?
- Wie lange dauerten Gewerbeanmeldung und Genehmigungsverfahren?

6.3. Makro-soziales Umfeld

Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit

- Wie schätzen Sie selbst das Image von Unternehmern in der Öffentlichkeit ein?

Gesellschaftliches Motivationsklima

- Welche Motive haben Sie zur Gründung bewogen?
- Was war der Hauptgrund?
- Wie sind Sie überhaupt darauf gekommen, sich selbständig zu machen?
- Haben Sie bei Ihrer Familie Rückhalt bei der Gründung gefunden?
- Inwieweit ist/war Ihre Familie in das Unternehmen eingebunden?
- Welche Vorbehalte hatten Sie?
- Haben sich diese bestätigt?

Der Interviewte kann anschließend von ihm für wichtig erachtete Aspekte erläutern.

Erfassungsbogen Parteiprogrammanalyse

1. Erhebungsbasis: Parteiprogramme der drei erfolgreichsten Parteien nach Sitzen für die letzten zwei Legislaturperioden

2. Fragestellungen:

- Sind Neugründungen Bestandteil des Parteiprogramms? Ja ☐/Nein ☐
Falls nein → Ende
- Falls ja → Welchen Stellenwert besitzt die Neugründung von Unternehmen im Parteiprogramm?
 - Wahlkampfdominierendes Thema ☐
 - Extra Kapitel ☐
 - Oberpunkt ☐
 - Unterpunkt ☐
- Wie hoch war das geplante Gründungsförderungsbudget im Verhältnis zum Gesamthaushalt?
- Der Inhalt bezieht sich
 - auf Förderprogramme ☐
Ziele:

Methoden:
 - auf das Gründerausbildungssystem ☐
Ziele:

Methoden:
 - auf die Rolle der Gründungshelfer ☐
Ziele:

Methoden:
 - auf Reduzierung bürokratischer Barrieren ☐
Ziele:

Methoden:

- auf Verbesserung der Chancengleichheit
Ziele: ☐

Methoden:

- auf Forcierung der sozialen Immobilität
Ziele: ☐

Methoden:

Erfassungsbogen Schulbuchanalyse

1. Erhebungsbasis: Lesebuch 4.–6. Klasse

2. Fragestellungen:

- Kommt die Person des Unternehmers vor? • Ja ☐/Nein ☐
- Spielt sie eine Hauptrolle • Ja ☐/Nein ☐
- Geschlecht • männlich ☐/weiblich ☐
- Alter • ☐☐
- Familienstand • ledig ☐/verheiratet ☐/geschieden ☐
- Welchen Charakter hat der vorkommende Unternehmer? • Positiv ☐/Negativ ☐
- Wie gestaltet sich die finanzielle Situation? • gut ☐/mittel ☐/schlecht ☐
- Welche Rollen spielt der Unternehmer? •
•
•
•
- Welchen Status besitzt er? • hohes Ansehen ☐
• geringes Ansehen ☐
- Handelt es sich um eine Neugründung? • Ja ☐/Nein ☐, sondern
- Inwieweit ist die Familie in das Unternehmen eingebunden? • stark eingebunden ☐
• wenig eingebunden ☐
• gar nicht eingebunden ☐
- Welchen Führungsstil übt der Unternehmer aus? • eher autoritär ☐
• eher partizipativ ☐
- Welches Arbeitsklima liegt vor? • eher positiv ☐
• eher negativ ☐

Erfassungsbogen TV-Serienanalyse

1. Erhebungsbasis: inländische Familienserie/Sitcom eines öffentlich-rechtlichen und eines privaten Fernsehsenders mit jeweils der höchsten Einschaltquote nach 18 Uhr

2. Fragestellungen:

- Kommt die Person des Unternehmers vor? • Ja ☐/Nein ☐

- Spielt sie eine Hauptrolle • Ja ☐/Nein ☐
- Geschlecht • männlich ☐/weiblich ☐
- Alter • ☐☐
- Familienstand • ledig ☐/verheiratet ☐/geschieden ☐
- Welchen Charakter hat der vorkommende Unternehmer? • Positiv ☐/Negativ ☐
- Wie gestaltet sich die finanzielle Situation? • gut ☐/mittel ☐/schlecht ☐
- Welche Rollen spielt der Unternehmer? •
•
•
•

- Welchen Status besitzt er? • hohes Ansehen ☐
• geringes Ansehen ☐
- Handelt es sich um eine Neugründung? • Ja ☐/Nein ☐, sondern

- Inwieweit ist die Familie in das Unternehmen eingebunden? • stark eingebunden ☐
• wenig eingebunden ☐
• gar nicht eingebunden ☐
- Welchen Führungsstil übt der Unternehmer aus? • eher autoritär ☐
• eher partizipativ ☐
- Welches Arbeitsklima liegt vor? • eher positiv ☐
• eher negativ ☐

Name des Unternehmers:

Titel der Serie:

kurze Inhaltsbeschreibung der Serie:

Expertenverzeichnis

Land	Datum	Name des Experten	Institution und Funktion(en) des Experten
D	08.07.99	Herr Dr. Wolf	selbständiger Unternehmensberater, Dortmund
	26.07.99	Herr Weiser	Stadtsparkasse Dortmund, Firmenkundenbetreuung
	27.07.99	Herr Ulrich Weber	Industrie- und Handelskammer zu Dortmund
	30.07.99	Frau Ellwein	Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung der Stadt Dortmund
	30.07.99	Frau Friedenberger	Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung der Stadt Dortmund
	04.08.99	Dr. Reinhard Schulte	Fachgebiet Empirische Wirtschaftsforschung und Sozialforschung Universität Dortmund, Dozent
	04.08.99	Frau Stanbridge	Market Garden (Sandwichshop), Gründerin und Inhaberin
	09.08.99	Dr. Martina Althaus	F&E-Gesellschaft, Dortmund, Abteilung Förderprogramme
	10.08.99 (per E-mail)	Prof. Dr. Alfred Spielkamp	FH Gelsenkirchen, Fachbereich Wirtschaft, Institut zur Förderung von Innovation und Existenzgründung, Institutsleiter
	12.08.99	Dr. A. Heinrike Heil	Deutsche Ausgleichsbank, Bonn; Förderkreis Gründungs-Forschung e. V., Dortmund/Oestrich-Winkel
F	20.11.97	Herr André Letovski	APCE, früher ANCE, Paris
	21.11.97	Herr Prof. Bertrand Saporta	Université Montesquieu Bordeaux IV, Pessac
	24.11.97	Herr Pascal Schumacher	Chemin de Surville, Aix-en-Provence
	24.11.97	Herr Guido Neumann	Aix-en-Provence
	25.11.97	Herr Prof. Christian Bruyat	Valence
	26.11.97	Herr Paul Louis Santy	SUD INNOVA, Lyon
	27.11.97	Herr Prof. Alain Fayolle	Groupe ESC Lyon, Ecully
	27.11.97	Herr Prof. Stéphane Marion	Groupe ESC Lyon, Ecully
	01.12.97	Herr Prof. Muzyka	INSEAD, Fontainebleau

Land	Datum	Name des Experten	Institution und Funktion(en) des Experten
F	02.12.97	Herr Joel Saingré	Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, Paris
	03.12.97	Frau Flavienne Sapaly	SPEF (Société de Participation et d'Etudes Financières), Paris
	03.12.97	Frau Pomier	DATAR, Paris
	04.12.97	Herr Claire	Caisse d'Epargne de Paris, Paris
	05.12.97	Herr Jean-Jacques Bérard	Délégué Régional Adjoint ANVAR, Paris
	05.12.97	Herr Michel Mussino	Ministère de l'Industrie, Paris
	08.12.97	Herr Prof. Jean-Jaques Obrecht	Strasbourg
	09.12.97	Frau Marie-Pierre Dardaine	PROMOTECH Pôle technologique Nancy-Brabois, Villiers-lès-Nancy
	09.12.97	Herr Antonio Milhano	Chambre de Commerce et d'Industrie de Meurthe-et-Moselle, Nancy
	10.12.97	Frau Dominique Dubuisson	Déléguée Régionale Adjointe ANVAR, Lorraine Technopole de Nancy-Brabois, Vandœuvre-lès-Nancy
	10.12.97	Herr Joel Yger	Hotel Akena, Nancy
NL	26.1.1998	Professor Dr. Wim During	Universität Twente, Fakultät: Technology & Management, Professor für Entrepreneurship und Innovation
	27.1.1998	Professor Dr. Joop Vianen	Universität Tilburg, Professor für Entrepreneurship Small Business Administration Royal Tropical Institutes, Institutsleiter
	29.01.1998	Frau Elsje Dijkgraaf	International Training Center for Women, Gründerin und Leiterin
	4.2.1998	Herr Peter ter Horst	Unternehmerzentrum der TSM Business School of Enschede, Direktor
	11.5.1998	Herr J. P. M. van Olffen	ABN AMRO Bank, Startersdesk, Enschede, Senior Accountmanager

(Fortsetzung nächste Seite)

(Fortsetzung Expertenverzeichnis)

Land	Datum	Name des Experten	Institution und Funktion(en) des Experten
NL	11.5.1998	Herr Paul Jansman	Syntens (ehem. IMK), Enschede, Mitarbeiter
	20.5.1998	Herr Tilman Bertzbach	Deutsche Bank de Bary N.V., Hoofd German Desk, Amsterdam, Leiter des Geman desk
	25.5.1998	Herr Hans Bais	EIM Small Business Research and Consultancy, Zoetemeer, Wissenschaftler
	25.5.1998	Frau Jaqueline Snyder	EIM Small Business Research and Consultancy, Zoetemeer, Wissenschaftlerin
	28.5.1998	Herr Prof. Tom Elfring	Rotterdam School of Management, Professor für Entrepreneurship
	4.6.1998	Herr Prof. P. A. Bartels	Universität Nijmegen, Professor für Entrepreneurship Unternehmensberatung, „Bureau Bartels“, Gründer, Leiter
	12.6.1998	Herr Joop Daalman	Kamer van Koophandel, Enschede, Mitarbeiter
	19.6.1998	Frau Maraike Kopl	Mentorscope, Hoofddorp, Mitarbeiterin
	24.6.1998	Herr Hans Hagendijk	Unternehmensberatung Hagendijk & van Veen, Enschede, Gründer, Unternehmensberater
	1.7.1998	Herr Gert Niers	Produktionsentwicklungsbüro Delta Signs, Enschede, Gründer
	6.7.1998	Herr Willem Super	Kitt Engineering, Enschede, Gründer
	2.7.1998	Organisation Mama Cash	MAMA Cash, Amsterdam
	3.7.1998 telefonisch	Herr Joop Geus	InfoMil Informationszentrum für Umweltgenehmigungen (informationcentrum Milieuvergunningen), Den Haag
	24.7.1998 telefonisch	Frau Michelle Koolsteeg	Ikone Cafe, Rotterdam, Gründerin
	31.7.1998	Herr Menno Horning	Ministerie van Economische Zaken, Mitarbeiter

Land	Datum	Name des Experten	Institution und Funktion(en) des Experten
S	21.10.97	Herr Göran Svensson	Schwedische Handelskammer in Deutschland, Geschäftsführer
	28.11.97	Herr Bo Zettegren	ALMI Företagspartner, Stockholm, Berater
	28.11.97	Herr Per Lundström	Nyföretagarcentrum, Stockholm, Berater
	01.12.97	Herr Hans Westlund	Arbetsförmedlingen, Stockholm, Europaberater
	01.12.97	Herr Ove Juvén	Westdeutsche Landesbank, Stockholm, Leiter
	01.12.97	Frau Kristin Karlsson	S-E-Banken, Stockholm, Kundenberaterin
	02.12.97	Herr Peter Gibson	Skatteförvaltningen, Stockholm, Mitarbeiter Steuerverwaltung
	02.12.97	Herr Anders Lensson	Handverksföreningen, Stockholm, Rechtsanwalt, Berater
	03.12.97	Herr Prof. Bengt Johansson	Hochschule Växjö, Professor für Gründungsforschung und Unternehmensentwicklung
	04.12.97	Herr John Wallón	Startlinje NUTEK, Berater und Mitarbeiter
	04.12.97	Herr Göran Hedman	Föreningsbanken, Stockholm, Bankdirektor
	05.12.97	Herr Richard Ferguson	Swedish University of Agricultural Sciences, Uppsala, Mitarbeiter
	05.12.97	Herr Prof. Dr. Christer Olofsson	Swedish University of Agricultural Sciences, Uppsala, Professor für BWL
UK	15.01.98	Frau Prof. Sue Birley	Imperial College, Management School, London, Professorin für Entrepreneurship
	21.01.98	Frau Birgit Erath	The Spice Shop, London, Gründerin, Inhaberin
	21.01.98	Herr Thomas Vach	Harper&Tom's, Flowers, London, Gründer, Inhaber
	30.01.98	Frau Anne White	Partners for Business Ltd. (Gründungsberatung), London, Gründerin, Beraterin

(Fortsetzung nächste Seite)

(Fortsetzung Expertenverzeichnis)

Land	Datum	Name des Experten	Institution und Funktion(en) des Experten
UK	04.02.98	Herr Dr. Mike Yendell	Strathclide Entrepreneurship Initiative; University of Strathclide, Glasgow, Direktor
	04.02.98	Frau Dr. Kim McManus	Strathclide Entrepreneurship Initiative, University of Strathclide, Glasgow, Dozentin für Entrepreneurship
	04.02.98	Herr Billie Cooper	Strathclide Entrepreneurship Initiative, University of Strathclide, Glasgow, Tutor für Entrepreneurship: „Business Start-Up Tool Kit“
	05.02.98	Herr Dr. Peter Rosa	University of Stirling, Department of Management & Organisation, Stirling, Direktor des MBA Programms und Doktoranden-Betreuung in Entrepreneurship
	09.02.98	Herr Abim Olabenjo	Portobello Business Centre (Organisation zur Gründungsförderung), London, Deputy Chief
	09.02.98	Herr Dr. John Redwood	House of Commons, London, MP, Shadow President of the Board of Trade & Shadow Cammerer of the Board of Industry
	12.02.98	Herr Prof. Michael Hay	London Business School, London, Prof. für Internationales Management und Beauftragter für Entrepreneurship
	13.02.98	Herr Adrian Martin	BDO Stoy Hayward, Chartered Accountants, London, Steuerberater und Expert Adviser für neue und wachsende Unternehmen
	13.02.98	Herr Clife Lewis	Institute of Chartered Accountants, London, Steuer- und Gründungsberater
	13.02.98	Herr David Tinka	Institute of Chartered Accountants, London, Steuer- und Gründungsberater
	13.02.98	Herr Marc Pring	Midland Bank Plc, Hertfordshire, New Business Adviser
	14.02.98	Herr John Raymont	Barclays Bank Plc, London, Business Start-Up Support

Land	Datum	Name des Experten	Institution und Funktion(en) des Experten
UK	14.02.98	Herr Tony McClay	National Westminster Bank Plc, London, New Business Adviser
	14.02.98	Frau Gwynneth Flower	CENTEC & CILNTEC (Organisation zur Gründungsförderung), London, Chief Executive
	16.02.98	Herr Brad Grant	DTI Sheffield, SME Division (Ministerium für Handel und Industrie, KMU-Abteilung), Sheffield, MP, Koordinator der lokalen Business Links, Gründer
	18.02.98	Herr Gary Rose	Oasis Products, Twickenham Middlesex, Gründer, Inhaber
	19.02.98	Herr Bob Mehennett	Business Link Surrey (Organisation zur Gründungsförderung), Woking Surrey, Gründungsberater
	20.02.98	Herr Andrew J. Blair	Enterprise Research Foundation, London, „Erzengel“ unter den Business Angels
	23.02.98	Herr Marc Cowling	The SME Centre, Warwick Business School, University of Warwick, Forscher und Tutor am Lehrstuhl für KMU an der Warwick Business School
	25.02.98	Herr Brian Cotter	House of Commons, London, MP, Sprecher für KMU der Liberalen Demokraten und Vize-Vorsitzender der Handelsgruppe
USA	24.11.97	Herr Dr. Bob Brockhaus	University of Saint Louis, St. Louis, Dozent für Entrepreneurship, Unternehmensberater
	24.11.97	Frau Joyce Brockhaus	Unternehmensberaterin
	25.11. und 2.12.97	Herr Jerome A. Katz	University of Saint Louis, St. Louis, Dozent und Forscher, Forschungsschwerpunkt: Internet und Entrepreneurship
	25.11.97	Herr David Kennebeck	National Bank of Canada, St. Louis, Assistant Vice President
	26.11.97	Frau Genie Campbell	Missouri Small Business Development Center, St. Louis, Director

(Fortsetzung nächste Seite)

(Fortsetzung Expertenverzeichnis)

Land	Datum	Name des Experten	Institution und Funktion(en) des Experten
USA	28.11.97	Frau Tessa Greenspan	Sappington Farmers Market, St. Louis, Gründerin, Inhaberin
	28.11.97	Frau Ann Ross	The Paper Warehouse, St. Louis, Gründerin, Inhaberin
	01.12.97	Frau Aimee Guinn	St. Louis Enterprise Center – Midtown, St. Louis, Assistant Property Manager
	01.12.97	Frau Anita Yeckel	State Senator, St. Louis
	01.12.97	Frau Irina Bronstein	National Association of Women Business Owners (NAWBO), Greater St. Louis Chapter, University City, Executive Director
	01.12.97	Herr Tucker E. Eby	Southwest Bank of St. Louis, Commerical Banking Officer
	02.12.97	Herr Jerry Lash	U.S. Small Business Administration, St. Louis Chamber, Director
	03.12.97	Herr Mark T. Stein	TrumanBank, St. Louis, Vice President
	03.12.97	Herr Timothy Pickering	City of Olivette, City Manager
	03.12.97	Frau Vi Smith	Chamber of Commerce, Creve Coeur, Executive Vice President
	03.12.97	Herr Terry Jarchow	Junior Achievement, Greater St. Louis Area, President
	03.12.97	Frau Judy Meador	St. Louis Small Business Monthly, Gründerin, Inhaberin
	05.12.97	Herr Prof. William Bygrave	Babson College, Babson Park, Professor Schwerpunkt: Venture Capital; außerdem Director of the Center for Entrepreneurial Studies
	09.12.97	Herr Prof. Paul D. Reynolds	Babson College, Babson Park, Forscher
	10.12.97	Herr Richard Mandel	Steueranwalt, unterrichtet in Babson
	12.12.97	Frau Campbell	Wellesley Middle School, Head of English Department Wellesley, Lehrerin