

## 2 Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen

Dem Markteintritt neuer Unternehmen kommt eine wichtige Funktion im Wachstums- und Erneuerungsprozess einer Ökonomie zu. Unternehmensgründungen schaffen Ersatz für aus dem Markt ausscheidende Unternehmen und generieren Arbeitsplätze. Sie sind außerdem das Medium, durch das (neues) Wissen in neue Produkte und Produktionsverfahren umgesetzt und vermarktet wird. Bestehende Unternehmen werden durch solche Markteintritte zu eigenen Innovationsaktivitäten angetrieben. Wem es nicht gelingt, die notwendigen Anpassungen vorzunehmen, um konkurrenzfähig zu bleiben, scheidet aus dem Markt aus. So werden der technologische Wandel forciert und die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft erhöht. Das Ausmaß dieses Effekts hängt allerdings stark vom Innovationsgehalt der Gründungen ab. Unterscheidet sich die Leistung der neuen Unternehmen hinsichtlich Produktangebot und Preis nicht von der bestehender Unternehmen, kommt es lediglich zu einem „Drehtüreffekt“: Die Unternehmensfluktuation steigt, ohne dass nennenswerte Impulse für Produktivitäts- und Wirtschaftswachstum entstehen. Eine hohe Gründungsdynamik ist daher noch kein Garant für eine positive wirtschaftliche Entwicklung. Es kommt maßgeblich darauf an, dass die Gründungen das Angebot am Markt erweitern oder hinsichtlich Qualität oder Preis verbessern.

Im vorliegenden Kapitel, das sich traditionell mit dem Fluktuationsgeschehen im deutschen Unternehmenssektor befasst, soll die Unternehmensdynamik speziell vor dem Hintergrund dieser Überlegungen analysiert werden. Im ersten Abschnitt wird wie üblich die aktuelle Entwicklung der Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen unter besonderer Berücksichtigung der Sektorstruktur dargestellt. Der zweite Abschnitt befasst sich mit den Gründungen aus Arbeitslosigkeit, die einen erheblichen Anteil am jüngsten Anstieg der Gründungszahlen haben, über deren besondere Effekte auf Wachstum und Beschäftigung jedoch noch wenig bekannt ist. Nun liegen aktuelle Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors vor, welche Aufschluss über die speziellen Charakteristika dieser Gründungen geben und insofern eine Abschätzung der von ihnen zu erwartenden volkswirtschaftlichen Wirkungen erlauben. Die geplante Erarbeitung eines neuen Förderinstruments für die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit als Ersatz für die Mitte 2006 auslaufenden Ich-AGs ist ein weiterer Grund, dem Thema Gründungen aus Arbeitslosigkeit im diesjährigen MittelstandsMonitor erneut Aufmerksamkeit zu widmen. Schließlich wird im dritten Abschnitt ein internationaler Vergleich des Gründungs- und Insolvenzgeschehens vorgenommen, der eine quantitative und qualitative Einordnung der Unternehmensfluktuation in Deutschland in den Länderkontext ermöglicht.

## 2.1 Entwicklung der Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen in Deutschland

Die Entwicklung des Gründungsaufkommens und des Liquidationsgeschehens in Deutschland wird im Folgenden auf Grundlage der Aussagen dreier unterschiedlicher Informationsquellen verdeutlicht, die sich nach Art und Umfang der erfassten Unternehmensfluktuation unterscheiden. Die Anzahl der Unternehmensgründungen basierend auf dem ZEW-Gründungspanel beziffert sich im Jahr 2004 auf 270.000. Das ist der im Vergleich zu den Angaben der anderen Quellen niedrigste Wert, da er sich auf Unternehmen bezieht, welche ein gewisses Mindestmaß an Wirtschaftsaktivität entfalten. Für die Gründungsstatistik (und analog für die Liquidationsstatistik) des IfM Bonn bilden amtliche Gewerbemeldungen den Ausgangspunkt. Sie berücksichtigt sämtliche angemeldeten Gewerbe, die zu einer Existenzgründung führen, also Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen, einen Großteil der Gründungen von Kleingewerbetreibenden und die Übernahme eines Unternehmens durch Erbfolge, Kauf oder Pacht. Die 210.000 Nebenerwerbsgründungen, die die amtliche Gewerbemeldestatistik für 2004 ausweist, zählen nach Definition des IfM Bonn nicht zu den Existenzgründungen und werden deshalb nicht berücksichtigt. Vom IfM Bonn werden für das Jahr 2004 573.000 Existenzgründungen in Deutschland ausgewiesen. Der KfW-Gründungsmonitor bezieht darüber hinaus nicht anmeldepflichtige Gewerbe im Voll- oder Nebenerwerb mit ein. Hier werden für 2004 673.000 Existenzgründer im Vollerwerb und 757.000 Existenzgründer im Nebenerwerb ermittelt. Im Jahr 2005 liegt die Zahl der Vollerwerbsgründer nach vorläufigen Berechnungen bei 623.000, die der Nebenerwerbsgründer bei 776.000.<sup>27</sup>

Die integrierte Analyse aller drei Indikatoren ermöglicht eine Betrachtung des Gründungsgeschehens aus verschiedenen Blickwinkeln und damit eine umfassende Einschätzung desselbigen. Zur Darstellung des Liquidationsgeschehens wird die Zahl der Liquidationen laut IfM Bonn verwendet. Die Insolvenzzahlen beruhen auf Angaben des Statistischen Bundesamtes und auf Schätzungen von Creditreform.

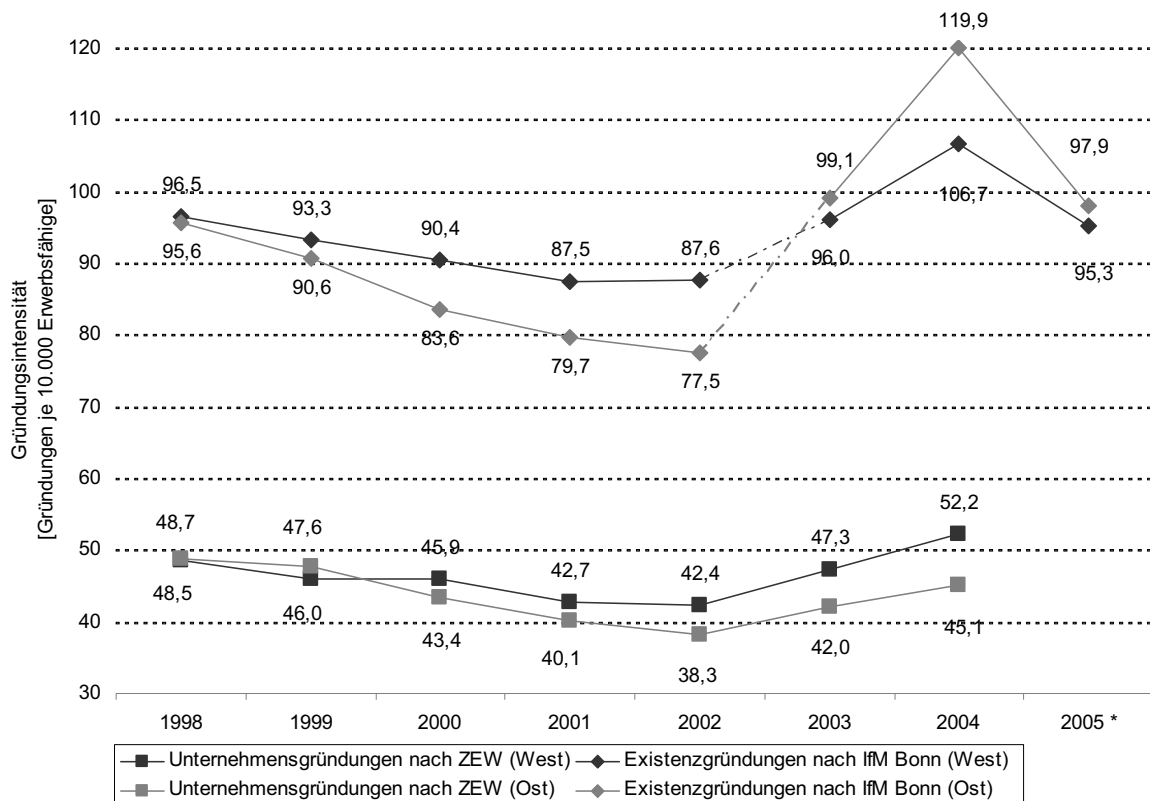
### ***Anzahl der Gründungen steigt im Jahr 2004 erneut***

Die Gründungszahlen von ZEW und IfM Bonn weisen im Jahr 2004 den zweiten starken Anstieg in Folge auf, nachdem bis zum Jahr 2002 ein kontinuierlicher Abwärtstrend zu beobachten war (vgl. Grafik 2.1 ). Die Gründungsintensität (Zahl der Gründungen bezogen auf 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis unter 65 Jahren) hat sowohl in West- als auch in Ostdeutschland zugenommen. Die wichtigste Ursache für diese Entwicklung ist wohl wie im Vorjahr die Einführung des Existenzgründungszuschusses („Ich-AG“). Untermauert wird diese Vermutung durch den im Vergleich überproportional hohen Anstieg der Gründungsintensität

---

<sup>27</sup> Vgl. Anhang für detaillierte Informationen zur Beschreibung der Datenquellen.

nach den Zahlen des IfM Bonn in Ostdeutschland, wo der Existenzgründungszuschuss relativ stärker in Anspruch genommen wird als in Westdeutschland.<sup>28</sup>



\* Schätzung auf Basis der Zahlen von Januar bis September 2005.

Die Berechnung der Gründungsintensitäten erfolgte auf Basis der aktuellen Erwerbsfähigkeitszahlen der Datenbank „GENESIS-Online“ des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: ZEW-Gründungspanel und IfM Bonn

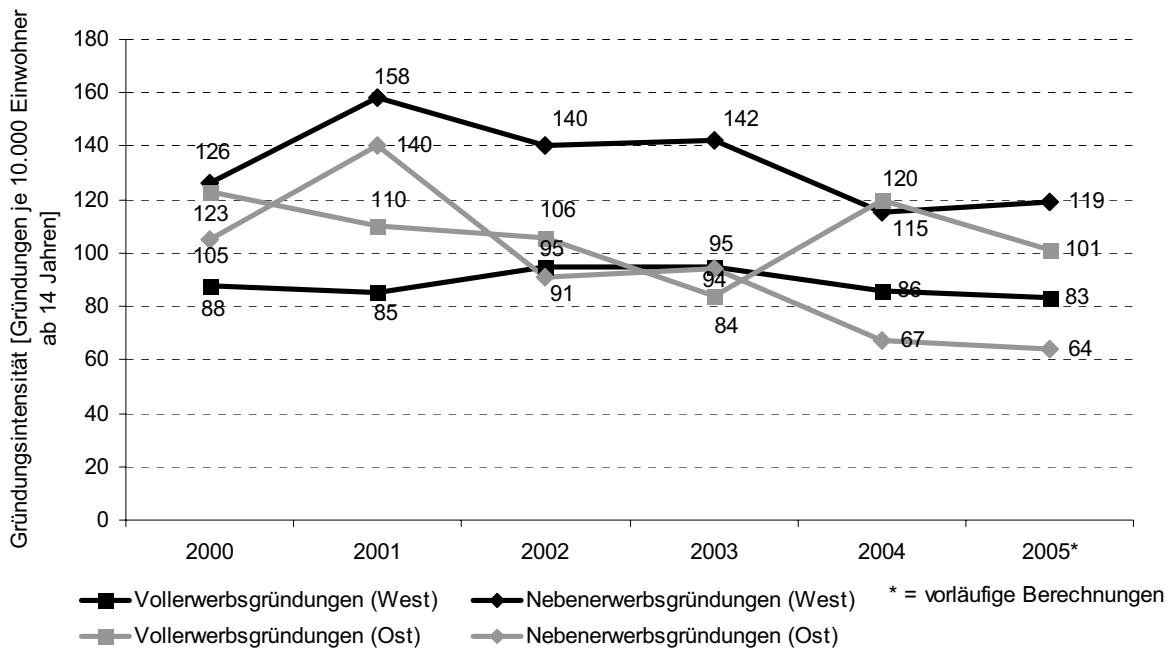
### Grafik 2.1 Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998-2005

Mit Hilfe des KfW-Gründungsmonitors lässt sich die Entwicklung des Gründungsgeschehens weiter in Voll- und Nebenerwerb differenzieren. Im Gegensatz zu den Gründungszahlen von IfM Bonn und ZEW wird der KfW-Gründungsmonitor nicht auf Unternehmens-, sondern auf Personenebene erhoben. Wie Grafik 2.2 zeigt, entwickeln sich die Gründungsintensitäten 2005 im Vergleich zum Vorjahr sehr stabil. Eine Ausnahme bildet das ostdeutsche Gründungsgeschehen im Vollerwerb, wo nach einem starken Anstieg der Gründungsintensität von 2003 auf 2004 im aktuellen Jahr wieder ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen ist. Es ist anzunehmen, dass die bereits angesprochenen Gründungen aus der Arbeitslosigkeit bei dieser Entwicklung in Ostdeutschland eine wesentliche Rolle spielen: Wie die Daten des KfW-Gründungsmonitors zeigen, fanden im Jahr 2005 60 % aller Vollerwerbsgründungen in

<sup>28</sup> Vergleiche der Gründungs- und Liquidationszahlen des IfM Bonn seit 2003 mit früheren Jahren sind jedoch nur begrenzt möglich, weil Änderungen in der Gewerbemeldestatistik 2003 zu Niveaueverschiebungen führten. Anhand neuer Formulare bei den Gewerbemeldbögen seit 1.1.2003 konnten einerseits durch zusätzliche Fragestellungen einige Merkmale erstmals erfasst werden, und andererseits führten detailliertere Antwortmöglichkeiten zu genaueren Kenntnissen des Meldegeschehens. Die vom IfM Bonn entwickelte Methode zur Berechnung der Gründungen und Liquidationen auf der Basis der Gewerbemeldestatistik wurde an die verbesserte Statistik angepasst.

Ostdeutschland aus der Arbeitslosigkeit statt, während dieser Anteil in Westdeutschland nur bei 27 % lag. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit aber zeigten aufgrund der im Zuge von Hartz IV zum Jahresanfang 2005 geänderten Anspruchsberechtigung auf Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit (BA) einen deutlichen Anstieg zum Jahresende 2004 und einen ebenso deutlichen Rückgang im Jahr 2005.<sup>29</sup> Dies dürfte die Entwicklung der Vollerwerbsgründungen in Ostdeutschland wesentlich getrieben haben.

Zusätzlich zu den Gründungen im Vollerwerb werden im KfW-Gründungsmonitor auch Nebenerwerbsgründungen erfasst. Die Rückgänge der Gründungsintensitäten in diesem Bereich, die sich bereits seit 2001 zeigen, sind im Jahr 2005 erfreulicherweise nicht mehr bzw. nur noch in minimalem Umfang zu beobachten. Die Rückgänge der letzten Jahre sind vermutlich darauf zurückzuführen, dass die Erfolgsaussichten einer Selbständigkeit von potenziellen Nebenerwerbsgründern aufgrund einer unsicheren Wirtschafts- und Arbeitsmarktlage von Jahr zu Jahr schlechter eingeschätzt wurden. Die aktuelle Entwicklung könnte ein Hinweis darauf sein, dass hier die Talsohle erreicht ist.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor

**Grafik 2.2 Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000-2005**

Um weitere Hintergründe der markanten Entwicklung des Gründungsaufkommens zu erkennen, ist eine dezidierte Betrachtung von Einzelbranchen unumgänglich. Die in Tabelle 2.1 abgebildeten Gründungsintensitäten wurden auf Basis des ZEW-Gründungspanels ermittelt

<sup>29</sup> Dies zeigt sich sehr deutlich in den Zugangszahlen der BA zu Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss, die ab Februar 2005 im Vergleich zum Vorjahr dramatisch eingebrochen sind. Besonders deutliche Rückgänge zeigen sich hier bei den ostdeutschen Zugängen zum Existenzgründungszuschuss.

und sind für vier Hauptbranchen sowie zwei technologieintensive Sektoren ausgewiesen. Die Angaben in der Tabelle 2.1 verdeutlichen, dass, wie bereits im vergangenen Jahr, der Aufwärtstrend in fast allen Hauptbranchen stattfand, mit Ausnahme der Industrie, wo das Gründungsaufkommen weiter stagniert. Auffällig ist jedoch speziell die Entwicklung im Baugewerbe (v. a. in Westdeutschland), die offensichtlich die treibende Kraft der Gesamtentwicklung ist. Dies wiederum ist ursächlich auf die Novellierung der Handwerksordnung im Rahmen der „Mittelstandsoffensive“ zurückzuführen. Mit ihr entfiel der sog. Meisterzwang für viele Handwerksberufe, was – vermutlich in Kombination mit der Ich-AG-Förderung – Handwerksgesellen in großer Zahl dazu animierte, sich selbständig zu machen.

**Tabelle 2.1 Gründungsintensitäten (Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige) ausgewählter Branchenaggregate 1999-2004**

Branchenaggregat	Westdeutschland						Ostdeutschland					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Industrie	2,7	2,5	2,4	2,2	2,3	2,4	2,4	2,3	2,1	1,9	2,1	2,1
Baugewerbe	4,8	4,5	4,2	4,0	4,5	5,7	9,3	8,3	7,3	6,7	7,6	8,5
Handel	13,1	12,0	11,1	11,4	13,3	14,5	10,4	9,3	8,5	8,4	9,6	10,0
Dienstleistungen	27,0	26,9	25,0	24,7	27,2	29,6	23,9	23,5	22,2	21,3	22,8	24,5
Technologieintensive Wirtschaftszweige des verarbeitenden Gewerbes*	0,59	0,55	0,52	0,43	0,47	0,47	0,45	0,41	0,40	0,33	0,33	0,37
Technologieorientierte Dienstleister**	3,8	4,0	3,3	2,9	3,1	3,2	2,8	2,8	2,3	2,1	2,2	2,3

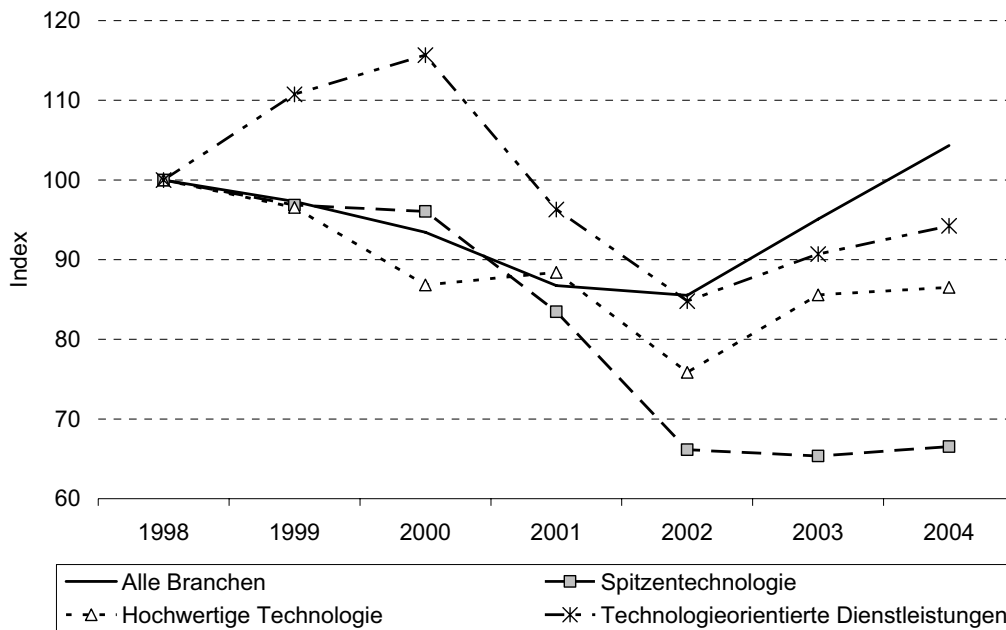
\* Aggregat aus den Sektoren Spitzentechnologie und hochwertige Technologie, welche bereits als Subgruppen in „Industrie“ enthalten sind. Zur Abgrenzung vgl. Tabelle 2.8 im Anhang.

\*\* Bereits als Subgruppe in „Dienstleistungen“ enthalten. Abgrenzung vgl. Tabelle 2.7 im Anhang.

Quelle: ZEW-Gründungspanel

In den technologieintensiven Bereichen von Industrie und Dienstleistungsgewerbe zeigt sich eine eher verhaltene Entwicklung. Die Gründungsintensitäten in den technologieintensiven Bereichen blieben in West- wie in Ostdeutschland relativ konstant. Nur in den technologieintensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland scheint der allgemeine Aufwärtstrend mitgetragen zu werden.

Grafik 2.3 stellt den Verlauf der Gründungsintensitäten bezogen auf das Basisjahr 1998 dar und ermöglicht eine differenzierte Betrachtung der Gründungsdynamik in einzelnen technologieintensiven Sektoren. Die Gründungsintensitäten in der hochwertigen Technologie sowie in den technologieorientierten Dienstleistungen steigen seit 2002 wieder an – wenngleich nicht so stark wie im Durchschnitt aller Branchen. Die Gründungstätigkeit in der Spitzentechnologie hat sich nach starken Rückgängen in der Vergangenheit weiter auf niedrigem Niveau stabilisiert. Im Jahr 2004 ist in dieser prestigeträchtigen Branche erstmals wieder ein leichter Aufwärtstrend in der Gründungsintensität zu verzeichnen.

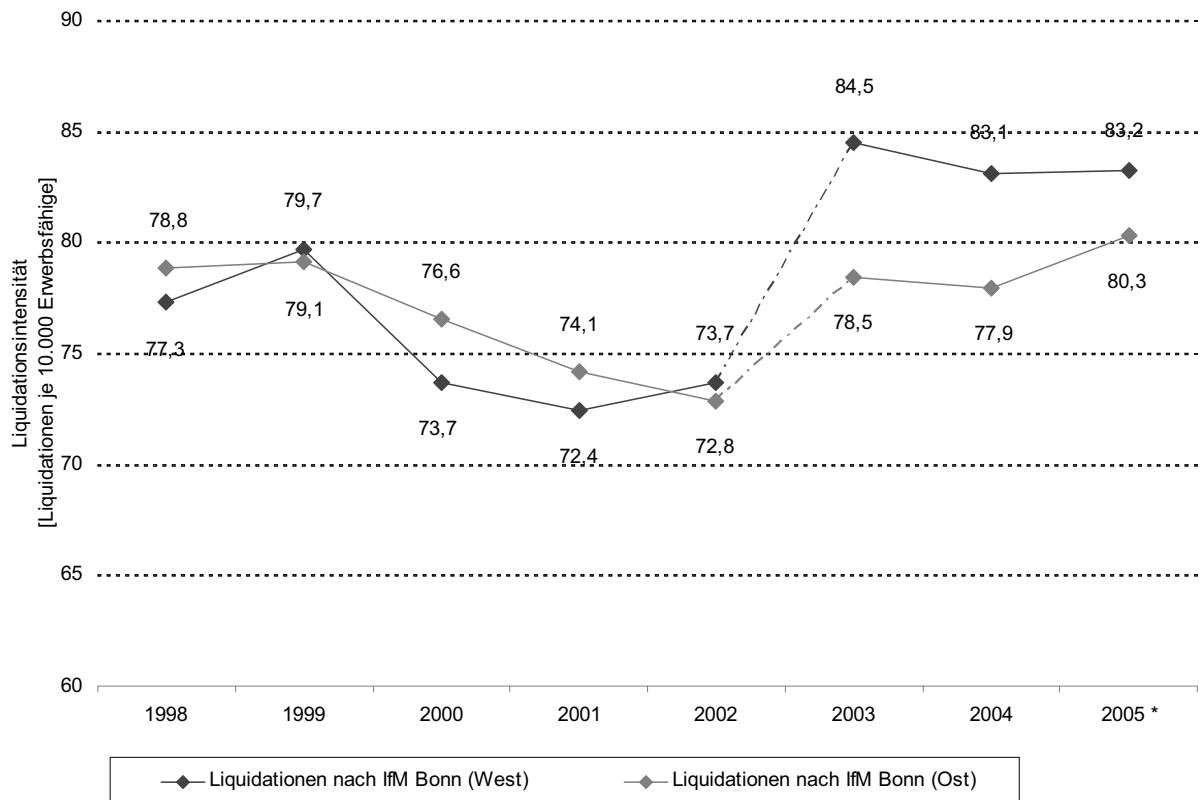


Quelle: ZEW-Gründungspanel

**Grafik 2.3 Indexierte Entwicklung der Gründungszahl in technologieintensiven Branchen*****Weniger Liquidationen als im Vorjahr***

Das Gegenstück zu den Existenzgründungen sind die Aufgaben von Unternehmen (Liquidationen). Das IfM Bonn errechnet für das Jahr 2004 in Deutschland 429.000 Liquidationen, ohne Berücksichtigung der 78.000 Liquidationen im Nebenerwerb, die die amtliche Gewerbemeldestatistik ausweist. Analog zu den Gründungsintensitäten werden die Liquidationen in Relation zur erwerbsfähigen Bevölkerung, d. h. in Form von Liquidationsintensitäten, dargestellt (vgl. Grafik 2.4). Es wird deutlich, dass sich der Trend rückläufiger Liquidationszahlen von 1999 bis 2002 in den Jahren 2003 bis 2004 fortsetzt, allerdings auf einem höheren Niveau. Der Niveausprung im Jahr 2003 ist dabei auf eine Anpassung der Berechnungsmethode des IfM Bonn an Änderungen in der Gewerbemeldestatistik zurückzuführen, wodurch die Liquidationszahlen seit 2003 nur eingeschränkt mit denen der Vorjahre zu vergleichen sind.<sup>30</sup> Die Liquidationsintensitäten in Westdeutschland liegen deutlich über denen in Ostdeutschland, während das Verhältnis bei den Gründungsintensitäten genau umgekehrt ist.

<sup>30</sup> Vgl. Fußnote 28.



\* Schätzung auf Basis der Zahlen von Januar bis September 2005.

Die Berechnung der Liquidationsintensitäten erfolgte auf Basis der aktuellen Erwerbsfähigkeitszahlen der Datenbank „GENESIS-Online“ des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: IfM Bonn

**Grafik 2.4 Entwicklung der Liquidationsintensitäten 1998-2005**

#### Box 2.1: Definition von Liquidation und Insolvenz

##### Liquidation

Eine Liquidation ist die Abwicklung der Geschäfte eines aufgelösten Unternehmens durch Einzug der Forderungen und Verkauf (Verflüssigung) der übrigen Vermögensteile. Das nach Bezahlung der Verbindlichkeiten verbleibende Vermögen erhält der Unternehmer bzw. wird unter den Gesellschaftern verteilt. Die Liquidation ist ein formal-rechtlicher Vorgang, der für die einzelnen Rechtsformen unterschiedlich geregelt ist.

##### Insolvenz

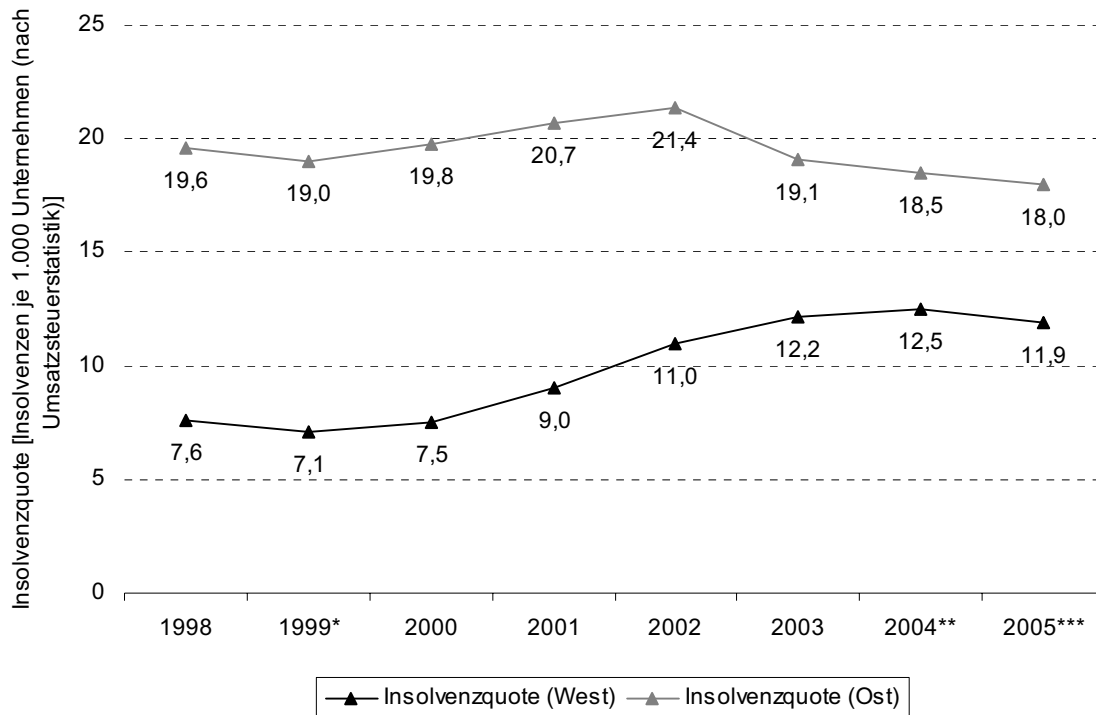
Eine Insolvenz bezeichnet eine dauerhafte Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung eines Unternehmens. Mit der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gehen die Verwaltungs- und Verfügungsrechte des bisherigen Unternehmers auf den Insolvenzverwalter über. Die Insolvenz ist ein formal-rechtlicher Vorgang mit z. T. unterschiedlichen Regelungen für einzelne Rechtsformen.

#### **Insolvenzen rückläufig**

Erstmals seit vier Jahren nahm die Zahl der Unternehmensinsolvenzen inklusive der Freien Berufe im Jahr 2004 ab: Insgesamt waren 39.213 Unternehmensinsolvenzen zu zählen, was einem Rückgang von 0,3 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Für 2005 rechnet die Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung mit einem weiteren Rückgang der Unternehmensinsolvenzen auf insgesamt 37.900 betroffene Firmen<sup>31</sup>.

<sup>31</sup> Vgl. Creditreform (2005).

Grafik 2.5 zeigt die Entwicklung der Insolvenzquote für die Jahre 1998 bis 2005. In Westdeutschland entwickelt sich die relative Insolvenz betroffenheit seit dem Jahr 1999 kontinuierlich nach oben und liegt 2005 erstmals seit diesem Zeitpunkt unter dem Niveau des Vorjahres (11,9; Vorjahr: 12,5). Anders in Ostdeutschland: Hier nimmt die Insolvenzquote bereits seit dem Jahr 2002 ab und liegt aktuell bei 18,0.



\* 1999 neue Insolvenzordnung, \*\* 2004 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen, \*\*\* 2005 geschätzt

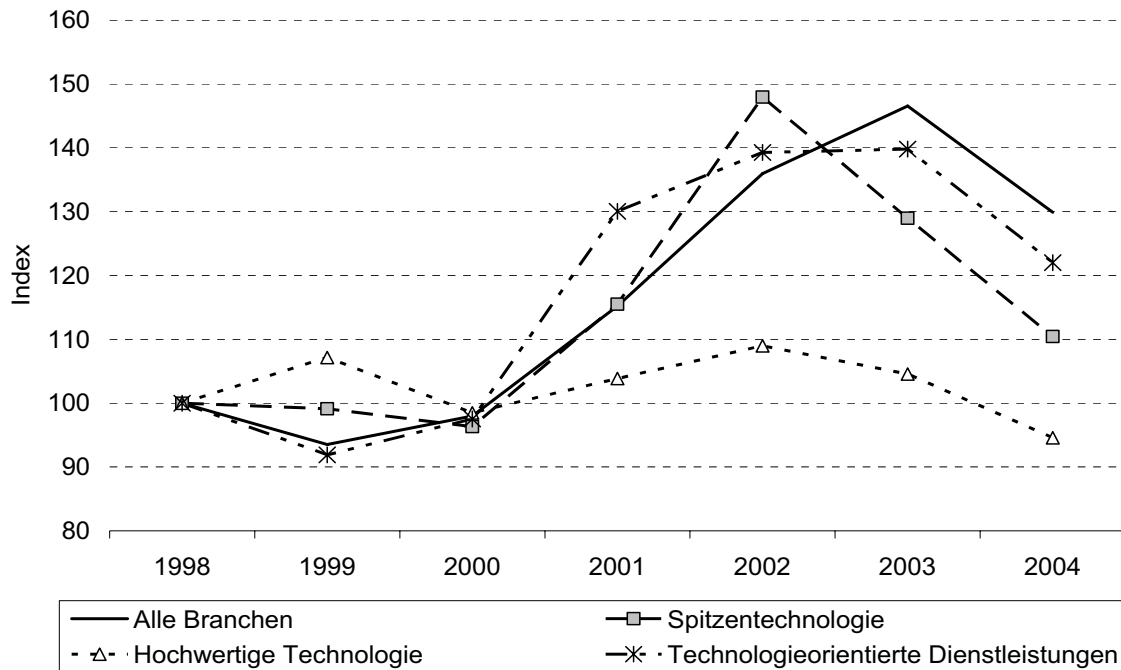
Quelle: Statistisches Bundesamt, Creditreform

### Grafik 2.5 Entwicklung der Insolvenzquoten von Unternehmen 1998-2005

Wie Grafik 2.6 zeigt, verzeichnen auch die technologieintensiven Branchen im Jahr 2004 einen Rückgang der Insolvenzquote. In den technologieintensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes hat die Trendumkehr sogar schon ein Jahr früher stattgefunden. Obwohl sich die Insolvenzquoten in den technologieintensiven Branchen bis zum Jahr 2002 mit Ausnahme der hochwertigen Technologie zumeist ungünstiger entwickelten als im Branchendurchschnitt, fällt bei ihnen der Anstieg der Insolvenzquote von 1998 bis 2004 unterdurchschnittlich aus bzw. ist in der hochwertigen Technologie negativ.

Der Rückgang der Insolvenzquoten seit 2003 bzw. 2004 wird in der hochwertigen Technologie und den technologieorientierten Dienstleistungen von steigenden Gründungsintensitäten begleitet. In der Spitzentechnologie scheint der Abwärtstrend bei den Gründungen seit zwei Jahren gestoppt zu sein, während die Insolvenzquote in diesem Zeitraum stark zurückgegangen ist. Die Gründungsintensitäten liegen allerdings immer noch unterhalb und die Insolvenzquoten (mit Ausnahme der hochwertigen Technologie) immer noch oberhalb des Niveaus von 1998.





Quelle: ZEW-Gründungspanel

**Grafik 2.6 Entwicklung der Insolvenzquoten in technologieintensiven Branchen (1998=100)**

## 2.2 Spezifische Merkmale von Gründungen aus Arbeitslosigkeit

Im vorigen Abschnitt wurde erwähnt, dass die Gründungen aus Arbeitslosigkeit das Gründungsgeschehen in den letzten Jahren entscheidend beeinflusst haben. Die Förderung dieses Gründungssegmentes als Instrument der Arbeitsmarktpolitik ist umstritten. Mitte 2006 wird der Existenzgründungszuschuss in der jetzigen Form abgeschafft, und es steht die Erarbeitung eines neuen Förderinstrumentes für die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit unter Einbeziehung des Überbrückungsgelds an (Koalitionsvertrag 11.11.2005). Es gibt jedoch nur wenige empirische Untersuchungen zu den Gründungen aus Arbeitslosigkeit, auf die sich diesbezügliche politische Entscheidungen stützen können. Einige beziehen sich auf mit Überbrückungsgeld geförderte Gründungen im Zeitraum 1993-1995, erfassen also nicht den Boom der Gründungen aus Arbeitslosigkeit in den letzten Jahren einschließlich der 2003 eingeführten Ich-AGs.<sup>32</sup> Neuere Studien von G.I.B. und IfM Bonn stützen sich auf aktuelle Befragungen vormals arbeitsloser Gründer in Nordrhein-Westfalen. Eine Positivselektion der Stichprobe ist hier allerdings aufgrund der in der Regel mit dem Erfolg zunehmenden Antwortbereitschaft und der Art der Adressengewinnung nicht auszuschließen.<sup>33</sup> Auch erlauben die Befragungen keinen direkten Vergleich mit anderen Gründungen.

<sup>32</sup> Vgl. Wießner (2001); Reize (2004).

<sup>33</sup> Vgl. G.I.B. und IfM Bonn (2004, 2005).

Die nachstehend beschriebene Analyse wertet aktuelle, bevölkerungsrepräsentative Daten zu den Gründungen aus Arbeitslosigkeit auf Basis des KfW-Gründungsmonitors aus und stellt deren Merkmale denen anderer Gründungen gegenüber. Auf diese Weise lassen sich die relativen gesamtwirtschaftlichen Effekte der Gründungen aus Arbeitslosigkeit abschätzen.

### **Quantitative Entwicklung der Gründungen aus Arbeitslosigkeit**

Die Zahl der von der Bundesanstalt für Arbeit geförderten Gründungen ist von knapp 93.000 im Jahr 2000 auf rund 355.000 im Jahr 2004 angestiegen. Dies ist auf die Auflage neuer (Existenzgründungszuschuss) und die Erweiterung bestehender (Überbrückungsgeld) Förderinstrumente zurückzuführen. Als im Februar 2005 die Möglichkeit einer Existenzgründung mit Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss für die Bezieher von Arbeitslosengeld II entfiel, ging die Zahl der geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit, insbesondere der Ich-AGs, sprunghaft zurück. Insgesamt waren im Jahr 2005 nach Schätzung der Bundesagentur vom 17.1.2006 nur noch knapp 264.000 Zugänge in eine der beiden Förderarten zu verzeichnen. Hinzu kommt die relativ geringe Anzahl von Gründungen aus Arbeitslosigkeit, die Existenzgründungshilfe in Form des Einstiegsgeldes<sup>34</sup> erhalten oder keine Förderung in Anspruch genommen haben.

**Tabelle 2.2 Mit Überbrückungsgeld, Existenzgründungszuschuss oder Einstiegsgeld geförderte Gründungen aus Arbeitslosigkeit (Zugänge)**

Jahr	Überbrückungsgeld	Existenzgründungszuschuss	Einstiegsgeld	insgesamt
2000	92.604	-	-	92.604
2001	95.656	-	-	95.656
2002	123.268	-	-	123.268
2003	158.969	97.253	-	256.222
2004	183.542	171.259	-	354.801
2005*	165.592	98.044	17.426	281.062

\* Schätzung der Bundesagentur für Arbeit vom 17.1.2006

Quelle: Bundesagentur für Arbeit

### **Empirische Literatur zu Gründungen aus Arbeitslosigkeit**

Hauptbestandteil der Forschung zu den Gründungen aus Arbeitslosigkeit sind die Auswirkungen von Arbeitslosigkeit auf die Selbständigkeitsentscheidung, die Merkmale arbeitsloser Gründer im Vergleich zu sonstigen Gründern und Arbeitslosen und die besonderen Charak-

<sup>34</sup> Das Einstiegsgeld kann seit dem 1.1.2005 bei Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit als Zuschuss zum Arbeitslosengeld II gewährt werden. Es besteht jedoch kein Rechtsanspruch. Die Höhe richtet sich nach der Dauer der Arbeitslosigkeit und der Größe der Bedarfsgemeinschaft.

teristika sowie der Erfolg der von ihnen gegründeten Unternehmen. Die Ergebnisse werden im Folgenden kurz referiert.

Der Einfluss individueller Arbeitslosigkeit auf die Neigung, sich selbständig zu machen, unterliegt offenbar einem zeitlichen Wandel. Während sich Arbeitslosigkeit zu Beginn der 90er Jahre noch negativ auf die Wahrscheinlichkeit auswirkte, eine selbständige Tätigkeit aufzunehmen, und sich Mitte der 90er Jahre Arbeitslose und abhängig Beschäftigte mit gleich hoher Wahrscheinlichkeit selbständig machten,<sup>35</sup> scheint Arbeitslosigkeit in jüngster Zeit einen Wechsel in die Selbständigkeit zu begünstigen.<sup>36</sup>

Die von Arbeitslosen gegründeten Unternehmen unterschieden sich in mancher Hinsicht von den sonstigen Gründungen. Mit Überbrückungsgeld geförderte Gründungen weisen im Durchschnitt eine niedrigere Beschäftigungsgröße auf als andere Gründungen und sind tendenziell eher in Branchen mit niedrigen Markteintrittsbarrieren und niedriger Kapitalintensität angesiedelt.<sup>37</sup> Sie haben eine kaum kleinere Überlebenswahrscheinlichkeit als andere Gründungen, sind jedoch durch ein geringeres Beschäftigungswachstum gekennzeichnet.<sup>38</sup> Die Merkmale der Gründerperson unterscheiden sich nicht sehr stark zwischen arbeitslosen und sonstigen Gründern. Im Vergleich zu den übrigen Arbeitslosen sind arbeitslose Gründer jedoch im Durchschnitt jünger und höher gebildet.<sup>39</sup>

Die aktuellen Untersuchungen von G.I.B. und IfM Bonn, die auch die Ich-AGs erfassen, zeigen im Großen und Ganzen ähnliche Ergebnisse.<sup>40</sup> Die geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit beschäftigen nur zu einem geringen Anteil Mitarbeiter, und wenn zumeist Mini-jobber oder unentgeltlich mitwirkende Familienangehörige. Ihre Gründung erfordert in den meisten Fällen kein Fremdkapital; nicht selten wird überhaupt kein Kapital benötigt. Sie sind überwiegend im Dienstleistungsbereich angesiedelt – die mit Überbrückungsgeld geförderten Gründungen eher in den unternehmensnahen Dienstleistungen, die Ich-AGs eher in den personenbezogenen Dienstleistungen. Sowohl der Anteil der Freiberufler als auch der der Handwerker (insbesondere im handwerksähnlichen Gewerbe) ist relativ hoch. Die Ich-AGs beschäftigen noch seltener Mitarbeiter und sind weniger kapitalintensiv als mit Überbrückungsgeld geförderte Gründungen. Die Ich-AG-Gründer sind im Durchschnitt länger arbeitslos gewesen und verfügen über einen niedrigeren Bildungsabschluss als Überbrückungs-

---

<sup>35</sup> Vgl. Pfeiffer (1999).

<sup>36</sup> Vgl. Wagner und Sternberg (2004).

<sup>37</sup> Vgl. Wießner (2001), S. 184ff.; Reize (2004), S. 125.

<sup>38</sup> Vgl. Reize (2004), S. 145/146 und 160/161.

<sup>39</sup> Vgl. Wagner (2003); Reize (2004), S. 82.

<sup>40</sup> Vgl. G.I.B. und IfM Bonn (2004, 2005).

geldempfänger.<sup>41</sup> Nach ca. einem Geschäftsjahr operiert fast die Hälfte noch in der Verlustzone, und nur knapp ein Viertel der Gründer kann von der Ich-AG vollständig den Lebensunterhalt bestreiten. Im Vergleich zu anderen Gründern sind Ich-AGler im Durchschnitt älter, geringer qualifiziert und zu einem höheren Anteil weiblich. Sie sind jedoch höher qualifiziert als Arbeitslose im Allgemeinen.<sup>42</sup>

### **Arbeitslose Gründer im KfW-Gründungsmonitor**

Die vorliegende Studie untersucht die Gründungen aus Arbeitslosigkeit der Jahre 2003 und 2004 unter Verwendung der Daten des KfW-Gründungsmonitors, der auf einer repräsentativen Telefonbefragung der deutschen Bevölkerung ab 14 Jahren beruht.<sup>43</sup> 40.000 Personen werden danach gefragt, ob sie in den letzten 12 Monaten eine Selbständigkeit begonnen haben bzw. deren Aufnahme in den nächsten 6 Monaten planen. Diejenigen, die dies positiv beantworten, bekommen eine Reihe weiterer gründungsbezogener Fragen vorgelegt. Für die Jahre 2003 und 2004 lassen sich in den Daten insgesamt 877 Vollerwerbsgründungen von Gründern im Alter von 16 bis 65 Jahren beobachten. 406 dieser Gründer geben an, vor der Gründung arbeitslos gewesen zu sein.<sup>44</sup> Davon haben 285 Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss erhalten.

Neben den Gründern und Gründungsplanern werden 7.500 weitere Personen nach ihrem (vorherigen) Erwerbsstatus befragt. Der Datensatz ermöglicht somit nicht nur einen direkten Vergleich der arbeitslosen Gründer mit den nicht-arbeitslosen Gründern, sondern auch mit den sonstigen Arbeitslosen und sonstigen Erwerbstätigen. So lässt sich feststellen, inwieweit die Besonderheiten arbeitsloser Gründer auf generelle Unterschiede zwischen arbeitslosen und nicht-arbeitslosen Erwerbspersonen zurückzuführen sind.

### **Ausgewählte Charakteristika arbeitsloser Gründer**

Tabelle 2.3 stellt die Merkmale der arbeitslosen Gründer, sonstigen Gründer, sonstigen Arbeitslosen und sonstigen Erwerbstätigen gegenüber. Hinsichtlich der demographischen Merkmale ergeben sich kaum signifikante Unterschiede zwischen den beiden Gründertypen. Arbeitslose Gründer scheinen relativ selten der jüngsten oder ältesten Altersgruppe anzugehören und sind vergleichsweise häufig 30 bis 44 Jahre alt. Das Durchschnittsalter der arbeitslosen Gründer unterscheidet sich aber nicht von dem der sonstigen Gründer, liegt aller-

<sup>41</sup> Vgl. G.I.B. und IfM Bonn (2004).

<sup>42</sup> Vgl. G.I.B. und IfM Bonn (2005).

<sup>43</sup> Vgl. KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (2005) und Anhang für eine Datensatzbeschreibung.

<sup>44</sup> Nebenerwerbsgründungen bleiben in dieser Untersuchung unberücksichtigt, weil sie bei den Gründungen aus Arbeitslosigkeit einen Ausnahmefall darstellen. Die Einstufung als arbeitsloser Gründer beruht auf der Selbsteinschätzung des Befragten und ist unabhängig davon, ob er arbeitslos gemeldet war.

dings weit unter dem der übrigen Arbeitslosen. Obwohl Ausländer generell überdurchschnittlich oft von Arbeitslosigkeit betroffen sind, ist ihr Anteil an den arbeitslosen Gründern eher geringer als an den sonstigen Gründern. Die Ausländerquote ist jedoch bei den arbeitslosen Gründern immer noch höher als bei den sonstigen Arbeitslosen, d. h. die generell höhere Gründungsneigung von Ausländern ist in abgeschwächter Form auch bei Arbeitslosen zu beobachten.<sup>45</sup>

**Tabelle 2.3: Arbeitslose Gründer im Vergleich zu sonstigen Gründern, Arbeitslosen und Erwerbstätigen**

Merkmale der Gründerperson (in % der Gründer, gewichtet)	arbeitslose Gründer	sonstige Gründer	sonstige Ar- beitslose	sonstige Er- werbstätige
Geschlecht weiblich	29,3	28,0	44,0	45,5
Alter				
unter 30	16,8	24,1	18,8	15,1
30 bis 44	54,1	44,7	33,0	47,0
45 bis 59	27,5	26,4	42,3	34,0
ab 60	1,6*	4,8	5,9	3,9
Ausländer	10,5	12,7	7,9	5,1
Singlehaushalt	24,6	24,8	25,8	16,2
Kinder unter 14	28,2	27,0	20,3	27,3
Haushaltseinkommen				
unter 1500 EUR	34,2**	24,6	68,4	20,6
1500 bis unter 2500 EUR	35,7*	29,1	22,9	35,8
ab 2500 EUR	30,1	46,3	8,7	43,6
Bildung				
gehe noch zur Schule	1,2	1,3	0,0	0,3
Hauptschule ohne Lehre	3,6	5,1	12,9	4,9
Hauptschule mit Lehre	34,3	32,6	46,5	37,4
Weiterbildende Schule ohne Abitur	40,2	34,9	30,7	38,9
Abitur	9,5	11,9	6,7	8,8
Studium	11,2	14,2	3,2	9,7
Region Ost	31,7**	13,9	41,6	19,8
Beobachtungsanzahl	406	471	1006	7732

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2003/2004

\* (\*\*) Mittelwert signifikant verschieden i. Vgl. zu sonstigen Gründern auf dem 10 (5)%-Niveau

Arbeitslose Gründer verfügen über deutlich weniger Haushaltseinkommen als andere Gründer: Sie gehören zu einem höheren Anteil den beiden unteren Einkommensklassen an. Noch stärkere Abweichungen zeigen sich jedoch im Vergleich zu den sonstigen Arbeitslosen, die noch weitaus weniger Haushaltseinkommen haben. Derart große Einkommensunterschiede gibt es zwischen den sonstigen Gründern und Erwerbstätigen nicht. Dies deutet darauf hin,

<sup>45</sup> Bei der Interpretation der Zahlen für Existenzgründer ausländischer Herkunft muss beachtet werden, dass es sich beim KfW-Gründungsmonitor um eine telefonische Befragung handelt. Die Angaben sind repräsentativ für diejenigen Personen, die bereit und in der Lage sind, ein Telefoninterview zu führen. Da die sprachlichen und kulturellen Voraussetzungen bei der Wohnbevölkerung zu einer anderen Teilnahmequote führen als bei der deutschen Wohnbevölkerung, sind hier Verzerrungen möglich (Lehnert 2003).

dass Arbeitslose bei der Entscheidung, den Sprung in die Selbständigkeit zu wagen, häufiger finanziellen Beschränkungen unterliegen als Erwerbstätige.

Offenbar haben arbeitslose Gründer im Vergleich zu sonstigen Gründern häufiger einen mittleren Bildungsabschluss (Lehre, weiterbildende Schule) und seltener Abitur oder einen Hochschulabschluss. Die Bildungsunterschiede sind jedoch nicht signifikant. Sehr viel größer ist auch hier der Unterschied zu den sonstigen Arbeitslosen, die eine weitaus geringere Bildung aufweisen. Arbeitslose Gründer leben zu einem höheren Anteil in den neuen Bundesländern als andere Gründer, was durch die dortige höhere Arbeitslosenquote zu erklären ist. Dies wird durch den Vergleich der Anteile Ostdeutscher an den sonstigen Arbeitslosen und an den sonstigen Erwerbstätigen deutlich.

Alles in allem bestätigen sich die Ergebnisse früherer Studien: Arbeitslose Gründer ähneln eher den sonstigen Gründern als den sonstigen Arbeitslosen. Sie sind im Durchschnitt jünger und formal höher gebildet als andere Arbeitslose und stellen somit eine Positivselektion dieser Gruppe in Bezug auf die Arbeitsmarktchancen dar. Im Vergleich zu anderen Gründern ist besonders auffällig, dass sie häufiger den mittleren Alters- und Bildungsklassen angehören und über deutlich geringere eigene finanzielle Ressourcen verfügen.

### ***Merkmale der von Arbeitslosen gegründeten Unternehmen***

Bei den Ergebnissen zu den Merkmalen der von Arbeitslosen gegründeten Unternehmen ergeben sich ebenfalls Übereinstimmungen mit der empirischen Literatur. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl inklusive Gründer von Gründungen aus Arbeitslosigkeit liegt mit 2,0 unter der von anderen Gründungen (3,9) (vgl. Tabelle 2.4). Nur gut ein Viertel aller Gründungen aus Arbeitslosigkeit stellt Mitarbeiter ein, bei den übrigen Gründungen liegt dieser Anteil doppelt so hoch (vgl. auch Grafik 2.7).

Sowohl der durchschnittliche Finanzierungsbedarf als auch der Anteil der Gründungen mit Finanzierungsbedarf ist bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit signifikant niedriger als bei sonstigen Gründungen. Werden allerdings Mittel benötigt, so scheinen arbeitslose Gründer öfter als andere mit finanziellen Schwierigkeiten zu kämpfen zu haben. Der mittlere Finanzierungsanteil der Bankdarlehen und der Eigenmittel am Gesamtfinanzierungsbedarf liegt niedriger als bei anderen Gründungen. Signifikante Unterschiede ergeben sich jedoch nur bei öffentlichen Fördermitteln und Beteiligungskapital. Bedingt durch die Inanspruchnahme von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss finanzieren sich Gründungen aus Arbeitslosigkeit zu einem weitaus höheren Anteil aus öffentlichen Fördermitteln als sonstige Gründungen. Die Finanzierung durch Beteiligungskapital macht einen verschwindend geringen Anteil aus; nur ein einziger arbeitsloser Gründer gibt an, die Gründung teilweise damit finanziert zu haben.

In der Branchenverteilung sind keine statistisch signifikanten Unterschiede zwischen beiden Gründungstypen auszumachen. Dies hängt vermutlich mit der relativ groben Brancheneinteilung zusammen. Es zeichnet sich jedoch ab, dass relativ wenige Gründungen aus Arbeitslosigkeit im verarbeitenden Gewerbe stattfinden. Hingegen gründen Arbeitslose öfter im Baugewerbe und besonders in den unternehmensnahen Dienstleistungen. Arbeitslose Gründer im Baugewerbe ordnen sich etwas häufiger in die Berufsgruppe Handwerk ein als andere Gründer in diesem Sektor (80,1 % vs. 76,2 %). Im Vergleich zu anderen Handwerksgründern im Bausektor haben sie seltener einen Meisterbrief (17,1 % vs. 25,1 %) und üben häufiger ein handwerksähnliches Gewerbe aus (79,6 % vs. 70,8 %). Eine nähere Untersuchung der Gründungen aus Arbeitslosigkeit in den unternehmensnahen Dienstleistungen zeigt, dass diese relativ häufig in den Bereichen Webdesign und Werbung stattfinden. Gründungen aus Arbeitslosigkeit erfolgen demnach eher in weniger kapitalintensiven Branchen mit niedrigeren Markteintrittsbarrieren.

**Tabelle 2.4 Gründungen aus Arbeitslosigkeit im Vergleich zu sonstigen Gründungen**

<i>Merkmale der Gründung (Anteile in %, gewichtet)</i>	Gründungen aus AL	Sonstige Gründungen
Anteil der Gründungen mit Mitarbeitern	26,8%**	53,4%
Mittelwert der Beschäftigtenzahl inkl. Gründer (Vollzeitäquival.) <sup>a</sup>	2,0**	3,9
Anteil der Gründungen mit Finanzbedarf	77,8%*	86,4%
Mittelwert des Finanzbedarfs (Euro) <sup>b</sup>	16.020**	45.878
Median des Finanzbedarfs (Euro) <sup>b</sup>	4.000	10.000
Anteil der Gründungen mit Finanzierungsproblemen <sup>c</sup>	32,7%	22,7%
Mittlerer Anteil der Finanzierungsquelle ... am Gesamtfinanzierungsbedarf		
Bankdarlehen	13,9%	16,1%
eigene Mittel	58,4%	65,3%
Öffentliche Fördermittel	16,1%*	6,6%
Venture Capital	0,3%*	3,1%
Anteil der Gründungen in der Branche ...		
Verarbeitendes Gewerbe	4,3%	8,4%
Bau	12,0%	9,3%
Handel	19,4%	19,7%
Unternehmensnahe Dienstleistungen	31,0%	23,8%
Sonstige Dienstleistungen	7,8%	9,8%
Kredit und Versicherungen	4,5%	4,7%
Nachrichten und Verkehr	4,9%	5,1%
sonstige	16,1%	19,2%
Beobachtungsanzahl	406	471

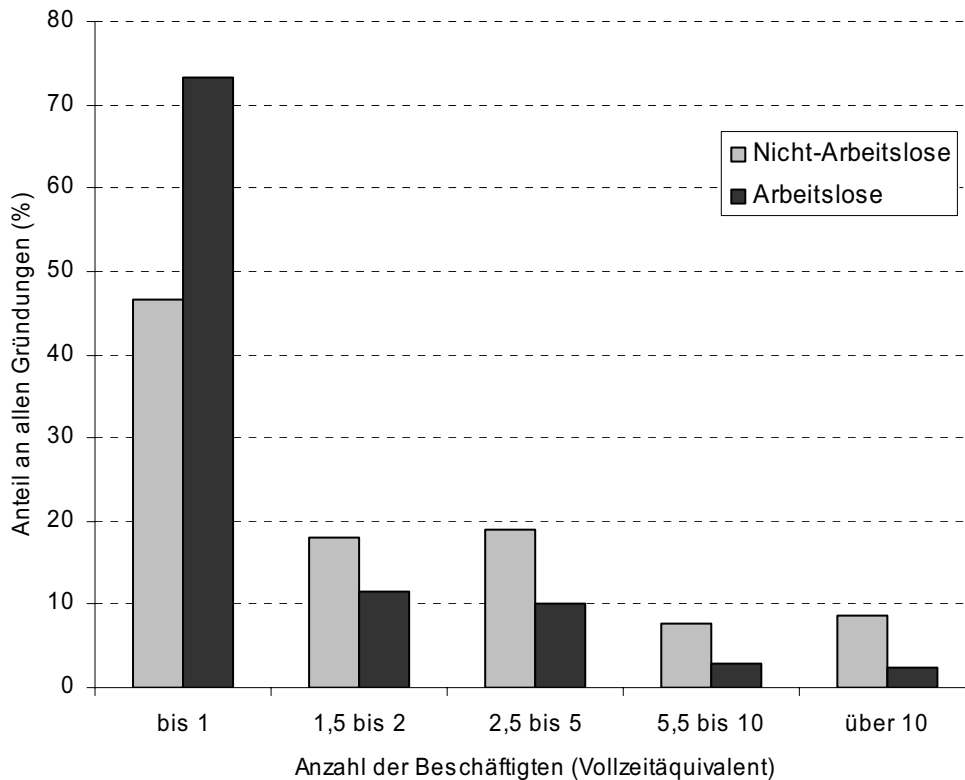
Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2003/2004

\* (\*\*) Mittelwert signifikant verschieden auf dem 10 (5)%-Niveau

<sup>a</sup> Es werden nur Gründungen mit bis zu 100 Beschäftigten (Vollzeitäquivalent) berücksichtigt.

<sup>b</sup> Es werden nur Gründungen mit einem Finanzierungsbedarf von bis zu 1 Mio. EUR berücksichtigt.

<sup>c</sup> Bezogen auf Gründungen mit Finanzierungsbedarf.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2003/2004

**Grafik 2.7 Häufigkeitsverteilung der Beschäftigtenzahl (inkl. des Gründers) in Gründungen aus Arbeitslosigkeit und sonstigen Gründungen**

### ***Einfluss der Arbeitslosigkeit auf die Gründungsentscheidung***

Dass arbeitslose Gründer tendenziell kleinere Unternehmen gründen und weniger kapitalintensive Branchen wählen, mag zum einen mit ihren geringeren Eigenmitteln und größeren Finanzierungsproblemen zusammenhängen, zum anderen aber auch mit der Motivation des Gründers. Sieht er in der Selbständigkeit eher einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit als die Gelegenheit, ein aussichtsreiches Geschäftskonzept zu realisieren, wird er geneigt sein, das finanzielle Risiko der Gründung gering zu halten. Um die Ursachen für die geringe Größe von Gründungen aus Arbeitslosigkeit näher zu untersuchen, wurde eine multivariate Analyse durchgeführt. Im Folgenden werden die Ergebnisse vorgestellt.

Dabei wird in einem ersten Schritt mit Hilfe eines Probit-Modells der Einfluss der verschiedenen Personenmerkmale auf die Wahrscheinlichkeit abgebildet, dass eine Person ein Unternehmen im Vollerwerb gründet. In einem weiteren Schritt wird dann für die Gründer untersucht, welche Faktoren die Gründungsgröße beeinflussen, wobei auch die Branche berücksichtigt wird.<sup>46</sup> So lässt sich überprüfen, wie Arbeitslosigkeit die Gründungswahrscheinlichkeit

<sup>46</sup> Zu den Schätzergebnissen vgl. Tabelle 2.9 im Anhang.



verändert, wenn andere personenbezogene Merkmale konstant bleiben, und wie sie sich auf die Gründungsgröße auswirkt.

Es zeigt sich, dass Arbeitslosigkeit im Vergleich sowohl zu Erwerbstätigkeit als auch zu Nicht-Erwerbstätigkeit die Wahrscheinlichkeit, sich selbständig zu machen, signifikant erhöht. Damit bestätigen sich die Ergebnisse jüngster Untersuchungen, wonach Arbeitslosigkeit ein Push-Faktor für den Wechsel in die Selbständigkeit ist. Vormalige Arbeitslosigkeit des Gründers senkt jedoch die Wahrscheinlichkeit einer Gründung mit Beschäftigten. Zwar tragen nachweislich auch das geringere Haushaltseinkommen und die Präferenz arbeitsloser Gründer für die unternehmensnahen Dienstleistungen zu einer geringeren Größe der von ihnen gegründeten Unternehmen bei. Dass die Arbeitslosigkeit aber einen zusätzlichen negativen Effekt hat, hängt vermutlich mit der Gründungsmotivation zusammen. Bei Arbeitslosen – insbesondere den Empfängern von Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss – ist anzunehmen, dass die Eigenbeschäftigung des Gründers ein wesentliches Ziel des Gründungsvorhabens ist, während weitergehende Wachstumsabsichten bzw. -aussichten eine eher nachrangige Rolle spielen dürften. Daher ist bei diesen Gründern ein Unternehmen, das genug Erträge nicht nur zur Sicherung der eigenen Existenz, sondern auch zur Bezahlung von Mitarbeitern abwirft, seltener zu erwarten als bei anderen Gründern.

Es bleibt festzuhalten, dass sich Gründungen aus Arbeitslosigkeit deutlich von anderen Gründungen unterscheiden. Sie finden häufig in weniger kapitalintensiven Branchen (Bauhandwerk, unternehmensnahe Dienstleistungen) statt, haben im Durchschnitt weniger Beschäftigte und sind zumeist Ein-Mann-Firmen. So tragen sie zu einer Intensivierung des Wettbewerbs in Branchen mit geringen Markteintritts- und Marktaustrittsbarrieren bei und erhöhen dort vermutlich die Unternehmensfluktuation. Der Beitrag der Gründungen aus Arbeitslosigkeit zum technologischen Wandel und zur Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft ist jedoch geringer zu veranschlagen als bei größeren, kapitalintensiveren Gründungen. Auch schaffen sie über den Arbeitsplatz des Gründers hinaus kaum zusätzliche Beschäftigung.

### **2.3 Unternehmensfluktuation im internationalen Vergleich**

Um das Fluktuationsgeschehen in Deutschland in den internationalen Kontext einzuordnen, wird im Folgenden die Dynamik der Gründungen und Insolvenzen im Vergleich zu anderen Ländern dargestellt. Die nationalen Gründungs- und Insolvenzstatistiken sind nur eingeschränkt vergleichbar, liefern jedoch einen groben Anhaltspunkt zu den Unterschieden in der Gründungs- und Schließungsdynamik zwischen den Ländern. Da insbesondere das Niveau der Insolvenzen maßgeblich von der Ausgestaltung des Insolvenzrechts bestimmt wird, werden die Insolvenzordnungen ausgewählter Länder einander gegenüber gestellt.

### **Struktur der Gründungstätigkeit in ausgewählten Ländern**

Bislang gibt es keine harmonisierte internationale Datenbasis zur Struktur und Entwicklung von Unternehmensgründungen und -schließungen. Für die EU-Mitgliedstaaten hat Eurostat im Jahr 2002 erstmals den Versuch gestartet, nationale Daten zum Unternehmensbestand und dessen Veränderung durch Gründungen und Schließungen zusammenzuführen ("Business Demography Statistics").<sup>47</sup> Ein Vergleich der Daten ist nur mit Einschränkungen möglich. Zum einen ist die zugrunde gelegte Unternehmensdefinition uneinheitlich. Die in den nationalen Unternehmensregistern erfassten Unternehmen entsprechen der jeweiligen nationalen Definition der rechtlichen Einheit Unternehmen, die insbesondere in Hinblick auf die Erfassung unterschiedlicher Formen von Personengesellschaften, Einzelkaufleuten, Freien Berufen, Selbstständigen etc. von Land zu Land abweicht. Zusätzlich beeinträchtigen unterschiedliche Geschwindigkeiten der Erfassung von Unternehmensgründungen durch die nationalen statistischen Ämter die Vergleichbarkeit der Gründungsaktivität zu einem gegebenen Zeitpunkt. Außerdem werden zum Teil in unregelmäßigen Abständen Datenbereinigungen in den Unternehmensregistern vorgenommen, welche zu Datensprüngen im Zeitverlauf führen können. Zum anderen beeinflussen institutionelle Rahmenbedingungen wie z. B. das Steuerrecht, das Insolvenzrecht, die allgemeine Gründungsförderung oder arbeitsmarktpolitische Maßnahmen das Gründungs- und Schließungsverhalten. Änderungen dieser Rahmenbedingungen können in einzelnen Jahren bedeutende Effekte auf die Gründungs- oder Schließungstätigkeit haben und internationale Vergleiche der Unternehmensdynamik verzerren.<sup>48</sup>

Ein weiterer Nachteil der Daten zur Unternehmensdemographie von Eurostat liegt in der beträchtlichen Verzögerung bei der Erfassung: Zum Jahresende 2005 sind erst Daten für das Jahr 2000 vorhanden, mit Ausnahme von sechs Ländern, für die Daten für 2002 zur Verfügung stehen. Für fünf EU-Mitgliedsländer einschließlich Deutschland und Frankreich sind noch gar keine Informationen erhältlich. Dennoch werden die Eurostat-Daten als Ausgangsbasis für den internationalen Vergleich des Gründungsgeschehens benutzt. Den Daten des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) sind sie zwar hinsichtlich der Aktualität und der internationalen Vergleichbarkeit unterlegen. Sie weisen gegenüber dem GEM jedoch den Vorteil auf, nur tatsächlich erfolgte Gründungen zu erfassen und detaillierte Brancheninformationen zu beinhalten. Beide Datenkonzepte unterscheiden sich grundlegend: Die Eurostat-Daten erfassen Gründungen auf Unternehmensebene. Die GEM-spezifische Gründungsquote, der Anteil der sogenannten „nascent entrepreneurs“ an den Erwachsenen, ist dagegen ein Maß für die Neigung in der Bevölkerung, sich selbständig zu machen. Dabei wird

---

<sup>47</sup> Vgl. Eurostat (2004).

<sup>48</sup> Zu den generellen Problemen der internationalen Vergleichbarkeit von Gründungsdaten vgl. Holz (2002).

jede Art selbständiger Tätigkeit, auch Selbständigkeit im Nebenerwerb, berücksichtigt.<sup>49</sup> Der internationale Vergleich der Gründungsaktivität zielt jedoch auf eine Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit und der Geschwindigkeit des strukturellen Wandels in den einzelnen Ländern ab. Durch die Unternehmensgründungen wird dies besser abgebildet als durch den sehr viel umfassenderen Begriff der (geplanten) Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit.

Die Eurostat-Daten decken die Länder Italien, Spanien, Portugal, die Niederlande, Belgien, Luxemburg, Großbritannien, Dänemark, Schweden, Finnland und Norwegen ab. Für Deutschland, Frankreich, die USA, Japan und – aufgrund aktuellerer Angaben im Vergleich zu den Eurostat-Daten – auch für Großbritannien werden Daten aus nationalen Statistiken herangezogen.<sup>50</sup> Die deutschen Gründungsdaten werden dem ZEW-Gründungspanel entnommen, weil die dortige Unternehmensabgrenzung, d. h. die Art der anhand der Informationen von Creditreform erfassten Gründungen, eher mit dem Unternehmensbegriff in den Statistiken anderer Länder übereinstimmt als beispielsweise die Gründungszahlen des IfM-Bonn, die auf der Gewerbeanzeigenstatistik beruhen.

Trotz aller Einschränkungen hinsichtlich der internationalen Vergleichbarkeit der Daten gibt es einige Maßzahlen, anhand derer sich die Position Deutschlands hinsichtlich der Gründungsaktivität vorsichtig abschätzen lässt. Ein solcher Indikator ist die Sektorstruktur der Gründungen. Die Anteile der einzelnen Branchen am Gründungsaufkommen sind nicht direkt abhängig von der Unternehmensdefinition, den institutionellen Rahmenbedingungen und dürften durch Erfassungsverzögerungen und Registerbereinigungen weitgehend unverzerrt sein. Dennoch ist aufgrund der uneinheitlichen Unternehmensdefinition Vorsicht bei der Interpretation dieses Indikators geboten.<sup>51</sup> Eine weitere Kenngröße ist die Gründungsrate. Sie setzt die Zahl der Gründungen in Bezug zur Zahl bestehender Unternehmen und erfasst somit das Ausmaß der Erneuerung des Unternehmensbestandes durch Gründungsaktivitäten. Gegenüber der Gründungsintensität, welche die Zahl der Unternehmensgründungen in Relation zur Erwerbstätigenzahl angibt, hat die Gründungsrate den Vorteil, weniger stark von der

---

<sup>49</sup> Zu den „Nascent Entrepreneurs“ zählen Personen, die versuchen, allein oder mit Partnern ein neues Unternehmen zu gründen, und in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben. Dabei ist unerheblich, ob das Gründungsvorhaben tatsächlich realisiert wird (vgl. Sternberg und Lückgen 2005).

<sup>50</sup> Folgende Statistiken werden für die einzelnen Länder verwendet: Deutschland: ZEW-Gründungspanel, Frankreich: Datenbank „Sirene“ des französischen Statistikamtes INSEE, USA: Daten der U.S. *Small Business Authority*, die auf einer Zusammenführung der *County Business Patterns* Erhebung durch das U.S. Census Bureau beruhen, Japan: *Enterprise and Establishment Census* des *Statistics Bureau*, Großbritannien: Datenbank des *Small Business Service* (SBS). Vgl. Rammer (2004) für eine detaillierte Beschreibung der Daten.

<sup>51</sup> Das britische Unternehmensregister etwa erfasst Unternehmen erst ab einem relativ hohen Umsatzschwellenwert, so dass Kleingründungen mit geringer wirtschaftlicher Aktivität, die tendenziell in Sektoren mit geringen Markteintrittskosten stattfinden, unterrepräsentiert sein dürften. Im Vergleich zu Ländern, welche die kleinen Selbständigen stärker erfassen, dürfte die Sektorstruktur hier hin zu Wirtschaftszweigen mit hohen Markteintrittskosten verschoben sein.

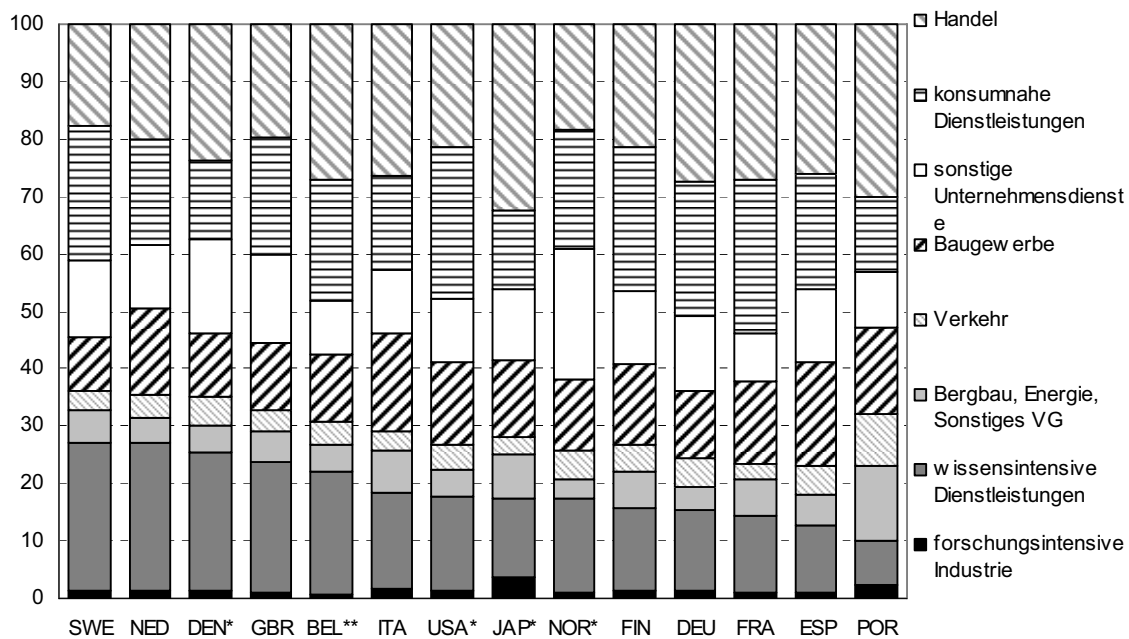
Unternehmensdefinition abzuhängen.<sup>52</sup> Auch wird sie nicht davon beeinflusst, dass es in kleinen Ländern und in Ländern mit einem niedrigeren Pro-Kopf-Einkommen tendenziell mehr Gründungen je Erwerbstätigen gibt.<sup>53</sup> Erfassungsverzögerungen und Registerbereinigungen können sie allerdings verzerren. Schließlich lässt sich die Gründungsaktivität in den Ländern anhand der Entwicklung der Gründungszahlen im Zeitablauf vergleichen. Unterschiedliche Unternehmensdefinitionen sind hier relativ unproblematisch, Veränderungen der institutionellen Rahmenbedingungen können allerdings die Vergleichbarkeit einschränken. Die drei genannten Indikatoren werden im Folgenden zur Gegenüberstellung der Gründungsdynamik in den einzelnen Ländern herangezogen.

Die sektorale Zusammensetzung der Unternehmensgründungen weist in allen Ländern ein ähnliches Grundmuster auf (vgl. Grafik 2.8): Zwischen 60 und 70 % der Gründungen finden in den Branchengruppen Handel, nicht-wissensintensive Dienstleistungen, Verkehr und Baugewerbe statt. Die forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige machen 10 bis 27 % aller Gründungen aus. Davon entfällt nur ein geringer Anteil - durchschnittlich rund 1 % - aller Gründungen auf die forschungsintensive Industrie (Spitzen- und Hochwertige Technik, vgl. Anhang), was durch die hohen Markteintrittsbarrieren in diesem Sektor zu erklären ist. Den weitaus größeren Anteil mit 10 bis 25 % aller Gründungen machen die wissensintensiven Dienstleistungen (Telekommunikation, EDV, technische Büros, FuE-Dienstleistungen, Unternehmensberatung, Werbung) aus. Einen hohen Anteil forschungs- und wissensintensiver Gründungen verzeichnen Schweden, die Niederlande, Dänemark und Großbritannien, während Deutschland, Frankreich, Spanien und Portugal unterdurchschnittliche Anteile aufweisen.

---

<sup>52</sup> Dies gilt zumindest dann, wenn Zähler (Gründungen) und Nenner (Unternehmensbestand) ein einheitlicher Unternehmensbegriff zugrunde liegt.

<sup>53</sup> Zu entsprechenden Ergebnissen gelangen z. B. Rammer (2004) und Wennekers et al. (2005) auf Basis der Eurostat- bzw. der GEM-Daten. Die höhere Gründungsintensität in kleinen Ländern und Ländern mit einem niedrigen Wohlstandsniveau ist im Wesentlichen auf ein relativ niedriges erwartetes Einkommen aus abhängiger Beschäftigung im Vergleich zum erwarteten Einkommen aus Selbstständigkeit zurückzuführen.



\* 2001; \*\* 2000;

Gewerbliche Wirtschaft ohne Banken und Versicherungen

Quelle: Eurostat (New Cronos), U.S. SBA, INSEE, Statistics Bureau Japan, U.K. SBS, ZEW

### Grafik 2.8 Sektorzusammensetzung der Gründungen im Jahr 2002 in ausgewählten Ländern (in %)

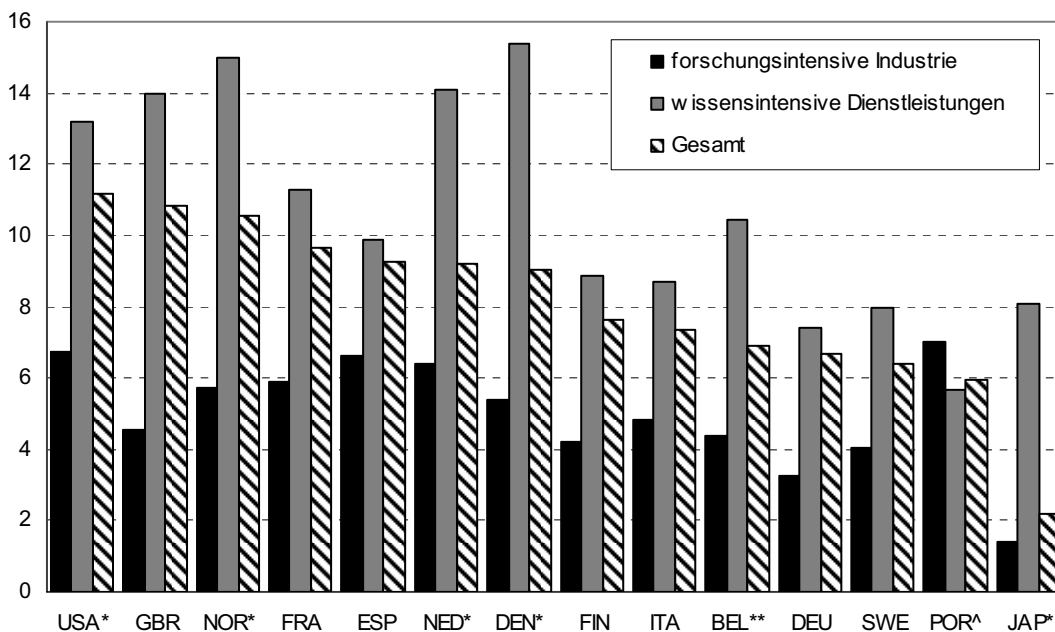
Hinsichtlich der Gründungsrate liegen die USA und Großbritannien an der Spitze, gefolgt von Norwegen und Frankreich (vgl. Grafik 2.9). Deutschland bildet zusammen mit Schweden, Portugal und Japan das Schlusslicht.<sup>54</sup> Die deutsche Gründungsrate in technologieintensiven Branchen fällt teilweise noch hinter diese Länder zurück. Bei der Gründungsrate in wissensintensiven Dienstleistungen schneiden Dänemark und Norwegen am besten ab, gefolgt von den Niederlanden, Großbritannien, den USA und Frankreich.

Zur Ergänzung seien hier die Ergebnisse des GEM<sup>55</sup> angeführt. Die Nascent-Quote ist ebenso wie die Gründungsrate ein Indikator für das Ausmaß der Gründungsaktivität. Sie stellt sich für Deutschland relativ günstig dar. Anders als bei der Gründungsrate liegt Deutschland hier noch vor Großbritannien, den Niederlanden, Finnland, Dänemark, Italien, Belgien und Spa-

<sup>54</sup> Holz (2004) untersucht die Gründungsaktivitäten von sechs OECD-Ländern im Zeitraum 1995 bis 2000 und ermittelt ebenfalls für die USA und Großbritannien die höchsten Gründungsraten. Deutschland folgt an dritter Stelle. Die vergleichsweise hohen deutschen Gründungsdaten in dieser Studie ergeben sich jedoch zumindest teilweise aus der unterschiedlichen Unternehmensdefinition in Zähler und Nenner: Während bei den Gründungen mit den Zahlen des IfM Bonn ein umfassender Unternehmensbegriff zugrunde gelegt wird, werden im Unternehmensbestand über die Umsatzsteuerstatistik nur Unternehmen mit einem Mindestumsatz von 16.617 EUR erfasst. In der vorliegenden Analyse dagegen stammen beide Komponenten der Gründungsrate für Deutschland aus ZEW-Unternehmensdaten (ZEW-Gründungspanel und Mannheimer Unternehmenspanel) und beruhen damit auf einem einheitlichen Unternehmensbegriff. Das OECD-Firm-Level Project gelangt im Hinblick auf das Länderranking zu sehr ähnlichen Ergebnissen wie den in Grafik 2.9 dargestellten. Deutschland befindet sich auch hier am unteren Ende der Skala (vgl. Bartelsmann et al. 2003).

<sup>55</sup> Vgl. Sternberg und Lückgen (2005).

nien.<sup>56</sup> Das unterschiedliche Ergebnis ist jedoch nicht unbedingt auf die bessere internationale Vergleichbarkeit der GEM-Daten zurückzuführen, sondern kann auch mit den verschiedenen Konzepten zur Messung von Gründungsaktivität zusammenhängen (siehe oben). Zum einen beinhaltet die Nascent-Quote die geplante Selbständigkeit unabhängig von der Realisierung. Zum anderen erfasst sie jede Art von Selbständigkeit, also auch Nebenerwerbsgründungen, Kleinstgründungen und Freiberufler. So dürften sich auch die Gründungen aus Arbeitslosigkeit hier stärker niederschlagen als in den Eurostat-Daten. Ein Auseinanderdriften von Gründungsrate und Nascent-Quote (oder anderer Indikatoren der Gründungstätigkeit, die jegliche Form der Selbständigkeit auf Personenebene erfassen) ist in Zeiten einer schwierigen wirtschaftlichen Lage nicht unplausibel: Chanceorientierte Gründungen von Unternehmen sind dann relativ selten, der eher notmotivierte Wechsel in die kleine Selbständigkeit hingegen vergleichsweise weit verbreitet.



\* 2001; \*\* 2000;

^ Portugal wahrscheinlich unterschätzt aufgrund einer veränderten Erfassungsprozedur für das Unternehmensregister seit 2002

Quelle: Eurostat (New Cronos), U.S. SBA, INSEE, Statistics Bureau Japan, U.K. SBS, ZEW

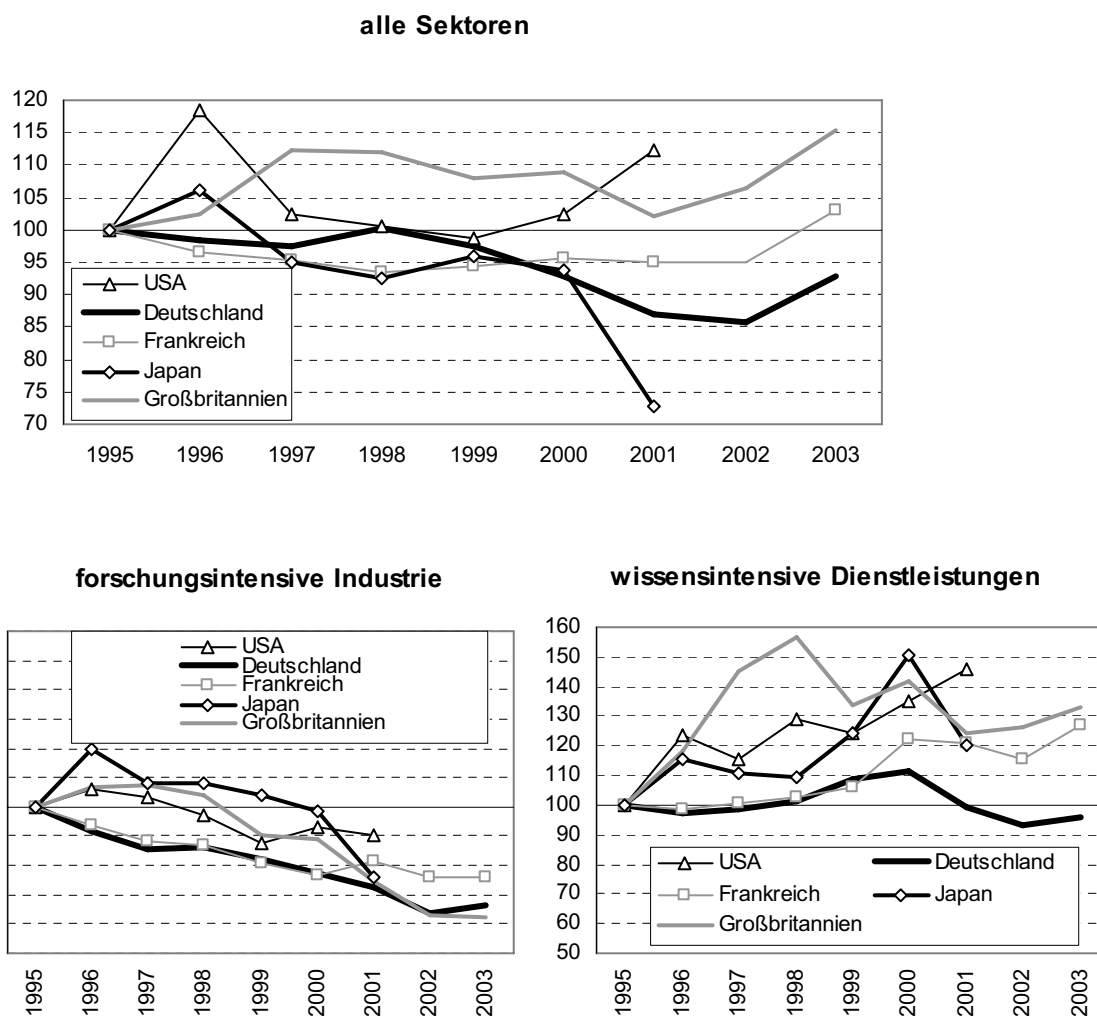
### Grafik 2.9 Gründungsraten im Jahr 2002 in ausgewählten Ländern (in %)

Als letzter Indikator soll der Verlauf der Gründungszahlen im internationalen Vergleich betrachtet werden. Die Entwicklung aller Sektoren insgesamt in den führenden Industrieländern seit 1995 zeigt, dass Deutschland eine unterdurchschnittlich ausgeprägte Gründungsdynamik aufweist (vgl. Grafik 2.10, oberer Teil). Hier lag die Gründungszahl im Jahr 2003 rund 7 % unter dem Niveau von 1995, während sie in Frankreich 3 % und in Großbritannien 15 %

<sup>56</sup> Ein ähnlich gutes Abschneiden Deutschlands zeigen auch Auswertungen der Europäischen Arbeitskräftestichprobe (Labour Force Survey (LFS)), welche die Existenzgründerrate, d. h. die Anzahl der Existenzgründer je 100 Selbständige, im Durchschnitt der Jahre 2001 bis 2004 ermitteln.

darüber lag. In den USA steigen die Gründungen von 1995 bis 2001 um 12 %. Lediglich in Japan sinken sie noch stärker als in Deutschland (minus 27 %).<sup>57</sup>

In allen Ländern außer Japan ist der jüngste Trend der Gründungszahlen steigend. In Frankreich und den USA nehmen die Gründungen ab 1998 bzw. 1999 kontinuierlich zu, in Großbritannien ist ab 2001 ein positiver Trend zu beobachten. In Deutschland steigen die Gründungen nach einer längeren Abwärtsbewegung erstmalig im Jahr 2003 wieder, was aber hauptsächlich auf die Maßnahmen zur Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit zurückzuführen ist. Diese Gründungen finden hauptsächlich in nicht-technologieintensiven Branchen statt, was sich daran zeigt, dass der Anstieg der Gründungszahlen im Jahr 2003 in der forschungsintensiven Industrie und den wissensintensiven Dienstleistungen weitaus geringer ausfällt als insgesamt (vgl. Grafik 2.10, unterer Teil).



Quelle: U.S. SBA, INSEE, Statistics Bureau Japan, U.K. SBS, ZEW

**Grafik 2.10 Entwicklung der Gründungen in ausgewählten Ländern (1995=100)**

<sup>57</sup> Möglicherweise beruht der rapide Rückgang der japanischen Gründungen im letzten Beobachtungsjahr 2001, welcher maßgeblich für die negative Entwicklung in Japan verantwortlich ist, auf einem statistischen Artefakt.

Die Entwicklung in den forschungs- und wissensintensiven Branchen unterscheidet sich stark zwischen der Industrie und den Dienstleistungen. In der forschungsintensiven Industrie ist in allen Ländern ein Abwärtstrend in den Gründungszahlen zu beobachten. In Deutschland ist dieser – von dem geringen Wiederanstieg im Jahr 2003 abgesehen – am stärksten ausgeprägt. Weitaus größere Diskrepanzen zwischen Deutschland und den anderen Ländern ergeben sich jedoch bei den wissensintensiven Dienstleistungen. In dieser Branche haben die Gründungen in allen Ländern außer Deutschland gegenüber 1995 zugenommen. Hierzulande liegen sie trotz des leichten Anstiegs im Jahr 2003 7 % unterhalb des Ausgangsniveaus.

Insgesamt deuten die Indikatoren darauf hin, dass die deutsche Gründungsdynamik im internationalen Vergleich gering ist und sich in den letzten Jahren vergleichsweise ungünstig entwickelt hat. Das gilt gerade auch für die wissens- und technologieintensiven Branchen. Der jüngste Aufwärtstrend in den Gründungszahlen ist hauptsächlich dem Anstieg der Gründungen aus Arbeitslosigkeit geschuldet. Allerdings sind die Ergebnisse aufgrund der eingeschränkten Vergleichbarkeit der Daten mit Vorsicht zu interpretieren und geben nur einen groben Anhaltspunkt über die relative Position Deutschlands im internationalen Vergleich der Gründungsdynamik.

Die Gründe für das allem Anschein nach schlechte Abschneiden Deutschlands sind vermutlich vielfältig. Zum einen wird die schwache deutsche Binnennachfrage eine Rolle spielen. Dies dürfte insbesondere die vergleichsweise schlechte Entwicklung bei den wissensintensiven Dienstleistungen begründen, weil Dienstleister tendenziell stärker von der Binnennachfrage abhängig sind als die Industrie. Mangelnde Finanzierungsmöglichkeiten, bürokratische Hemmnisse und – nach wie vor – relativ hohe Opportunitätskosten (in Form von Einkommen aus abhängiger Beschäftigung und Jobsicherheit) sind weitere Gründe, welche die generell niedrige Gründungsdynamik in Deutschland erklären können. Darüber hinaus werden auch Wahrnehmungs- und Einstellungsunterschiede sowie sozioökonomische Faktoren eine wichtige Rolle spielen. Untersuchungen zeigen, dass die Einschätzungen potenzieller Gründer bzgl. ihrer gründungsrelevanten Eigenschaften und Fähigkeiten und bzgl. der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen die Gründungsneigung signifikant beeinflussen.<sup>58</sup> Diese wahrnehmungs- und einstellungsbezogenen Faktoren differieren zwischen den Bevölkerungen unterschiedlicher Länder stark, wobei ein erheblicher Teil dieser Differenzen subjektiver Natur ist und damit zu wesentlichen Teilen kulturelle und soziologische Unterschiede und nicht Unterschiede in den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen widerspiegelt. Die Deutschen bewerten ihre eigenen Gründungsfähigkeiten sowie die nationalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich relativ schlecht. Auch die Bereitschaft,

---

<sup>58</sup> Vgl. Köllinger, Minniti und Schade (2005).



unternehmerisches Risiko zu tragen, ist in anderen Ländern häufig höher als in Deutschland.<sup>59</sup>

### ***Insolvenzen in ausgewählten Ländern***

Den Markteintritten von Unternehmen und den damit verbundenen Erneuerungsprozessen in den jeweiligen Volkswirtschaften stehen auf der anderen Seite die Insolvenzen als eine Möglichkeit des Marktaustrittes gegenüber. Auch wenn dieser Form des Marktaustrittes eine wichtige Rolle im Erneuerungsprozess der Volkswirtschaften zuteil wird, sind doch die verursachten Schäden – sei es die Summe der offenen Forderungen oder das unwiderruflich verlorene Know-how – enorm.

Im Folgenden wird der unterschiedliche Betroffenheitsgrad ausgewählter europäischer Länder und der USA anhand der Zahl der Insolvenzen, deren Entwicklung in den letzten sechs Jahren und in den Hauptwirtschaftsbereichen exemplarisch dargestellt.

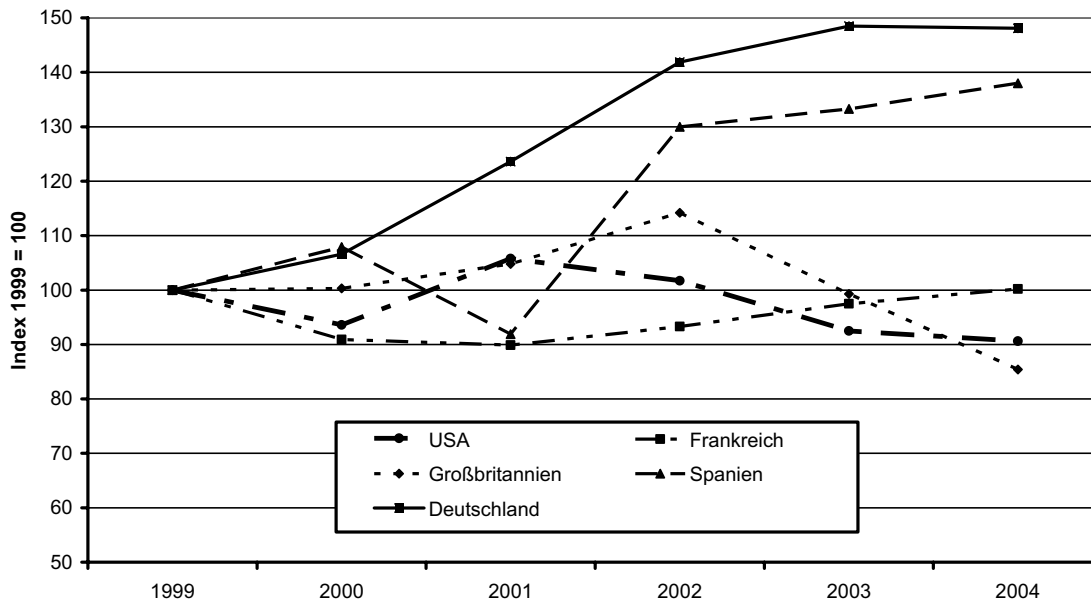
In ihrem Bemühen, die negativen Folgen des betrieblichen Exitus soweit als möglich einzuschränken, haben fast alle europäischen Nationen mittlerweile ein Sanierungsinstrument in ihre jeweiligen Insolvenzordnungen aufgenommen. Diese Sanierungsinstrumente unterscheiden sich teilweise erheblich vom deutschen Pendant – dem Insolvenzplan – der auch sechs Jahre nach seiner Einführung noch keine breite Akzeptanz gefunden hat, obwohl Experten das Gesetz für gelungen halten.

Das All-time-high der Unternehmensinsolvenzen der letzten fünf Jahre in den USA markiert das Jahr 2001 (Indexwert: 105,8, vgl. Grafik 2.11). Seitdem ist die Zahl konstant rückläufig und liegt seit 2003 unter dem Niveau des Jahres 1999. Es ist davon auszugehen, dass die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in den USA – nach einer temporären starken Zunahme im September und Oktober 2005 – weiter abnehmen werden. Am 17. Oktober 2005 trat ein neues Gesetz in Kraft, das die Flexibilität von Unternehmen während des Gläubigerschutzverfahrens nach Chapter 11 erheblich einschränkt.<sup>60</sup> Angesichts der neuen Rechtslage werden Unternehmen künftig zögern, den Gang zum Insolvenzrichter als „Managementoption“ zu missbrauchen – kurz vor In-Kraft-Treten der Regelung war noch ein starker Anstieg der Anträge zu konstatieren.

---

<sup>59</sup> Vgl. Köllinger und Schade (2005).

<sup>60</sup> Ausführlich zu Chapter 11 siehe Mittelstandsmonitor 2005.



**Grafik 2.11 Entwicklung der Unternehmensinsolvenzen in ausgewählten Ländern (1999=100)**

In Frankreich liegt die Zahl der Insolvenzen erstmals seit 1999 im Jahr 2004 wieder über dem damaligen Indexwert von 100 (100,2). Den Tiefpunkt der Insolvenzen markiert das Jahr 2001, als der Indexwert auf 89,8 sank. Seitdem steigen die Unternehmenskonkurse in Frankreich kontinuierlich an.

In Großbritannien stiegen die Insolvenzen in den Jahren 2000 bis 2002 auf den Höchststand von 114,2 im Jahr 2002 an. Seitdem entwickeln sich die Konkurse rückläufig. Im Jahr 2004 liegt der Indexwert bei nur noch 85,4 – so tief, wie in den letzten fünf Jahren nicht.

Die Unternehmensinsolvenzen in Spanien liegen traditionell auf einem sehr niedrigen Niveau und können mit den anderen vier europäischen „Big nations“ nicht verglichen werden. Das spanische Pendant der GmbH würde auch auf der iberischen Halbinsel das Gros der Zusammenbrüche bestimmen. Jedoch war das spanische Insolvenzrecht bis zu seiner umfassenden Reformierung im September 2004 ein zersplittertes und wenig effizientes Gesetz. Hinzu kam, dass es ähnlich wie in anderen europäischen Nationen bei der Gründung einer spanischen GmbH weder eines großen finanziellen noch bürokratischen Aufwandes bedarf. Ging dann eine solche Unternehmung in Konkurs, lohnte sich ein teures, kompliziertes Insolvenzverfahren in der Regel nicht. In der Folge blieben eine Flut von Unternehmensruinen in den Büchern stehen und die Zahl der Unternehmensinsolvenzen auf einem niedrigen Niveau.

Das neue spanische Insolvenzrecht kennt nur noch ein Verfahren, dessen vorrangiges Ziel die Weiterführung eines angeschlagenen Unternehmens ist. Ist eine Rettung nicht möglich,

soll die Liquidation des Betriebes innerhalb eines Jahres erfolgen. Um diesen straffen Zeitplan einhalten zu können, wurde bei Konzeption des Gesetzes zu drakonischen Mitteln gegriffen. So kann ein Insolvenzverwalter nach einem Jahr abgesetzt werden, wenn er seine Aufgabe nicht fristgerecht erfüllt hat – und das ohne Bezahlung seiner bisher geleisteten Tätigkeit.<sup>61</sup>

Die Zahl der Insolvenzen in Spanien entwickelt sich seit dem Jahr 2001 konstant nach oben. Lag der Indexwert im Jahr 2001 noch bei 91,9, so kletterte er im Verlauf der folgenden Jahre auf 138,0 im Jahr 2004.

### Struktur der Unternehmensinsolvenzen ausgewählter europäischer Länder

In allen verglichenen Ländern mit Ausnahme Spaniens stellt der Dienstleistungssektor den größten Teil der Unternehmensinsolvenzen. Spanien ist aufgrund der beschriebenen Probleme bei der Insolvenzerfassung nur sehr bedingt mit den anderen Ländern vergleichbar und wird hier außen vor gelassen.

Verhältnismäßig viele Insolvenzen gibt es in Großbritannien im Verarbeitenden Gewerbe, 18,5 % der Unternehmenszusammenbrüche kommen im Jahr 2004 aus diesem Hauptwirtschaftsbereich (2003: 18,7 %). In Deutschland sind es lediglich 8,3 % (Vorjahr: 9,1 %).

Der Bau macht in Frankreich 23,8 % (2003: 23,7 %) des Insolvenzgeschehens aus, in Deutschland sind es 20,2 % (Vorjahr: 20,7 %) und in Großbritannien lediglich 17,2 % (Vorjahr: 21,9 %).

Auch im Handel, zu dem in der vorliegenden Tabelle die Bereiche Hotel, Restaurant und Café mit eingerechnet wurden, stellt Frankreich mit 25,2 % des Insolvenzgeschehens den größten Teil der Zusammenbrüche in diesem Sektor. Deutschlands Handel macht 23,8 % vom Insolvenzgeschehen aus, in Großbritannien sind es lediglich 22,7 %.

**Tabelle 2.5 Insolvenzen in den Hauptwirtschaftsbereichen 2004**

	Verarbeitendes Gewerbe	Bau	Handel *	Dienstleistungen
Spanien	33,6 (29,3)	21,3 (19,9)	24,1 (27,3)	21,0 (23,5)
Deutschland	8,3 (9,1)	20,2 (20,7)	23,8 (23,7)	47,7 (46,4)
Frankreich	10,7 (11,3)	23,8 (23,3)	25,2 (26,4)	40,3 (39,0)
Großbritannien	18,5 (18,7)	17,2 (21,9)	22,7 (19,1)	41,7 (40,3)

\*) inklusive Gastgewerbe, Angaben in Prozent, ( ) = 2003

<sup>61</sup> Vgl. Helfrich (2004).

### **Reorganisationsverfahren in Europa**

Eine bestmögliche Gläubigerbefriedigung und die Sanierung eines angeschlagenen Unternehmens sind die Hauptziele der Insolvenzordnung. Die Wirtschaft benötigt heute mehr denn je ein modernes Sanierungsverfahren. In diese Richtung gehen die Bemühungen aller EU-Staaten in den letzten ein bis zwei Jahrzehnten. Die Tatsache, dass das deutsche Sanierungsinstrument – der Insolvenzplan – nicht so gut angenommen wird wie vom Gesetzgeber erhofft, mag zum einen an der immer noch vorherrschenden Stigmatisierung insolventer Unternehmer liegen. Vielleicht liegt ein Grund aber auch in den nicht optimal gestalteten rechtlichen Vorgaben der Insolvenzordnung. Der Blick über den Tellerrand, spricht auf die rechtlichen Sanierungsregelungen in anderen europäischen Ländern und den USA, mag Anregungen für Verbesserungen geben.

In Deutschland löste die Insolvenzordnung 1999 die bis dahin geltende Konkursordnung, die Vergleichsordnung (in Westdeutschland) und die Gesamtvollstreckungsordnung (in Ostdeutschland) ab. Als Sanierungsinstrument wurde das Institut des Insolvenzplanes eingeführt. Ziel des Insolvenzplanes ist es, die Sanierung insolventer Unternehmen zu erreichen, wobei die Sanierung dem Ziel der bestmöglichen Gläubigerbefriedigung untergeordnet ist. Dies kommt durch jene Bestimmungen zum Ausdruck, die regeln, dass kein Gläubiger schlechter gestellt werden darf als ohne Plan. Deshalb ist im Rahmen des Insolvenzplanes eine Vergleichsrechnung zu erstellen, aus welcher zu erkennen ist, wie sich der Plan auf die Befriedigung der Gläubiger auswirken wird und welche Befriedigung die Gläubiger ohne Insolvenzplan zu erwarten hätten.

**USA:** Das US-amerikanische Insolvenzrecht ist im Gegensatz zum europäischen Insolvenzrecht extrem schuldnerfreundlich, und zwar aus der Überlegung heraus, die Risikobereitschaft in der Wirtschaft zu stärken und der Tatsache, dass der Erhalt eines Unternehmens für die Gläubiger im Regelfall günstiger ist als die Zerschlagung. Aus diesen Gründen ist auch die Rufschädigung durch ein Insolvenzverfahren in den USA wesentlich geringer als es in Europa in der Regel der Fall ist.

Wenn ein Unternehmen in den USA insolvent wird, wenn also die Summe der Verbindlichkeiten die Summe der Werte übersteigt, so hat das Unternehmen nach dem Insolvenzrecht der USA dies dem dortigen Bundesinsolvenzgericht (federal bankruptcy court) zu melden. Es stehen dann grundsätzlich zwei Möglichkeiten offen: entweder das Unternehmen reicht seinen Fall unter "Chapter 7" (Liquidation) ein oder es beantragt eine Insolvenz nach "Chapter 11" (Reorganisation).

Die beiden Verfahren unterscheiden sich deutlich voneinander. Während eine Einreichung unter Chapter 7 zur Folge hat, dass alle Unternehmenswerte umgehend veräußert werden,

um mit dem Erlös die Gläubiger des Unternehmens zu befriedigen, führt ein Verfahren gemäß Chapter 11 zu einem beaufsichtigten Insolvenzverfahren. Ein unter dem Schutz des Chapter 11 stehendes Unternehmen kann unter Aufsicht des zuständigen Insolvenzrichters eigenständig weiter agieren. Das Management behält allein die Kontrolle. Es kann mit den Gläubigern Schuldenreduzierungen und mit den Mitarbeitern Lohnverzicht oder andere Tarifkonzessionen aushandeln. Banken und Gläubiger haben keinerlei Zugriff auf den Schuldner. Anders als etwa in Deutschland in der drohenden Zahlungsunfähigkeit gibt es keine Vorschriften, ab wann eine Insolvenz anzumelden ist. Ein Schuldner wird also nur dann Insolvenz anmelden, wenn der Druck der Gläubiger zu stark ist, oder – und das macht die Beliebtheit dieses Instrumentes aus – weil er hofft, sein Unternehmen im Zuge des Insolvenzverfahrens sanieren zu können. In den USA bleibt in der Regel das ursprüngliche Management eines insolventen Unternehmens weiter im Amt; die Geschäftsführungsbefugnisse gehen nicht – wie in Deutschland – auf den Insolvenzverwalter über. Auch muss das Management das Unternehmen nicht liquidieren, wenn dies für die Gläubiger günstiger wäre (siehe §§ 245, 251 InsO).

Zwar müssen auch in den USA die Gläubiger dem erarbeiteten Insolvenzplan zustimmen – eine fehlende Zustimmung einer oder mehrerer Gläubigergruppen kann jedoch vom Gericht ersetzt werden. (Dies wird umgangssprachlich – aber sehr plastisch – als „cram down“ bezeichnet, also als Hinunterstopfen, weil die Reorganisation den Gläubigern den Hals hinunter gestopft wird).

Eine weitere Besonderheit: Nach amerikanischem Recht haften die Geschäftsführung und die Eigentümer/Aktionäre nicht persönlich für die Schulden eines Unternehmens, das nach Gesellschaftsrecht eine beschränkte Haftung ausweist. Diese Großzügigkeit gegenüber der Geschäftsführung soll dazu führen, ein Konkursverfahren rechtzeitig einzuleiten, und nicht unter allen Umständen die Stellung eines Insolvenzantrages auf Kosten der Liquidität des Unternehmens hinauszuzögern.

Das amerikanische Reorganisationsverfahren – Chapter 11 – erhielt zum 17. Oktober 2005 eine Verschärfung. Die wohl wichtigste Änderung betrifft die Zeit, innerhalb derer ein Unternehmen einen Sanierungsplan vorzulegen hat. Bislang konnten sich Unternehmen mit der Stellung eines Reorganisationsplanes mehrere Jahre Zeit lassen – populäres Beispiel ist die Insolvenz von United Airlines. Das Unternehmen fliegt seit mittlerweile drei Jahren unter dem Schutz von Chapter 11. Ab dem 17.10.2005 hat das Management nur noch 18 Monate Zeit, einen Sanierungsplan zu entwerfen. Danach dürfen die Gläubiger dem Konkursrichter ihre Vorstellungen präsentieren – bis hin zum Verkauf oder der Liquidation des Unternehmens.

**Großbritannien:** Das englische Insolvenzverfahren sieht drei unterschiedliche Möglichkeiten der Vorgehensweise in der Insolvenz vor: die Liquidation, die Konkursverwaltung (receiver) und die freiwillige Sanierung. Das Management muss Insolvenz anmelden, sobald keine Aussicht auf Weiterführung des Unternehmens besteht, anderenfalls kann eine Sperre von bis zu 15 Jahren für jede Vorstandstätigkeit ausgesprochen werden und die Manager sind persönlich für jeden zusätzlichen Schaden haftbar. Das britische Insolvenzverfahren sieht in jedem Fall die Einsetzung eines vom Gericht oder den Gläubigern bestellten Verwalters vor. Ist die Masse zu gering, um den Verwalter zu bezahlen, springt der Staat ein. Eine Abweisung mangels Masse – wie in Deutschland – gibt es im englischen Recht also nicht.

Anders als in Deutschland sind Konkursverwalter in Großbritannien eine eigene Berufsgruppe (licensed insolvency practitioner), in der Regel qualifizierte Wirtschaftsprüfer. Konkursverwalter sind persönlich haftbar für alle Verbindlichkeiten, die nach ihrer Ernennung eingegangen werden.

Generell ist das englische Insolvenzrecht auf einen schnellen und damit kostengünstigen Abschluss des Verfahrens gerichtet. Über allem steht das Prinzip der bestmöglichen Gläubigerbefriedigung. Daher ist es Sache der Gläubiger, das Verfahren zu bestimmen und zu kontrollieren. Die meisten Liquidationen und Sanierungen erfolgen ohne Mitwirkung der Gerichte. In Großbritannien herrscht keine „rescue culture“ – die Sanierung wird nicht als erste Option, sondern als letzte Möglichkeit gesehen.<sup>62</sup>

**Frankreich:** In Frankreich bestehen umfassende Kontrollmechanismen, sobald ein Unternehmen in eine finanzielle Schieflage gerät. Vielleicht führen diese Informationspflichten zu einem erhöhten Insolvenzaufkommen, weil es Unternehmern nur schwer möglich ist, eine Krise zu verheimlichen und bis zur letzten Minute mit der Stellung eines Insolvenzantrages abzuwarten.

Hinzu kommt, dass die französische Insolvenzordnung – anders als die deutsche – prinzipiell die Aufrechterhaltung des Unternehmens und die Erhaltung der Arbeitsplätze zum Ziel hat. Die bestmögliche Gläubigerbefriedigung hat keine übergeordnete Priorität.

Der französische Gesetzgeber hat ein Warnverfahren (procédure d'alerte) vorgesehen, das es vier verschiedenen Personengruppen ermöglicht, die Unternehmensführung auf ein Problem aufmerksam zu machen und unter Androhung von Sanktionen zur Einleitung krisenabwendender Schritte zu bewegen. Der Abschlussprüfer beispielsweise muss ein solches Warnverfahren auslösen, wenn er im Rahmen seiner Kontrolltätigkeit „Tatsachen feststellt, die die Fortführung des Unternehmens gefährden“. Diese Tatsachen können sich entweder

---

<sup>62</sup> Vgl. Stiefel (2003).

aus der Bilanz, oder auch aus Informationen aus dem Unternehmen, wie z. B. die Beendigung eines wichtigen Liefervertrages, die Insolvenz eines Großkunden etc. ergeben. Der Abschlussprüfer informiert die Führungsorgane der Gesellschaft und erwartet innerhalb von 15 Tagen einen substanziellen Lösungsvorschlag zur Behebung der Krise. Anderenfalls informiert er den gesamten Vorstand/Aufsichtsrat oder Verwaltungsrat sowie die Aktionäre/Teilhaber und den Präsidenten des Handelsgerichts und den Betriebsrat. Dann wird versucht, in einem freiwilligen Schlichtungsverfahren (*règlement amiable*) einen Vergleich mit den Gläubigern zu schließen. In der Regel scheitert ein solch freiwilliger Vergleich an der Akzeptanz der Großgläubiger und ein Insolvenzverfahren muss beantragt werden.<sup>63</sup>

Derzeit wird in Frankreich an der Ausarbeitung eines neuen Insolvenzverfahrens gearbeitet. Durch das neue Gesetz soll der Abschluss vergleichsweiser Regelungen gefördert werden, wobei ein Vergleich auch durch eine gerichtliche Entscheidung ersetzt werden kann, wenn bestimmte Voraussetzungen vorliegen und der Vergleich geeignet ist, auch die Interessen der Gläubiger zu wahren, die ihm nicht zugestimmt haben.<sup>64</sup>

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass nahezu alle europäischen Rechtsordnungen über ein Sanierungsinstrument für Unternehmen verfügen. Die erfolgreichste Regelung haben aber die Amerikaner mit Chapter 11, die bei der stets vorzunehmenden Abwägung zwischen dem Erhalt des Unternehmens und Gläubigerinteressen eindeutig zu Gunsten des Unternehmens entschieden haben. Das Verfahren wird ausgiebig von in Schieflage geratenen Unternehmen genutzt. Europäische Kritiker bemängeln seit langem die Wettbewerbsverzerrung durch die sehr großzügige Gestaltung des amerikanischen Gesetzes. Die US-Regierung hat im Oktober 2005 eine Verschärfung in Kraft gesetzt, die zu einer Flut von Insolvenzanträgen (aktuelles Beispiel ist der Automobilzulieferer Delphi) kurz vor Ablauf der Frist geführt hat.

Als in gesetzgeberischer Hinsicht kritisch für die Unternehmenssanierung deutscher Unternehmen kann die Regelung begriffen werden, nach der Gläubiger im Sanierungsfall nicht schlechter gestellt werden dürfen als im Liquidationsfall. Ansonsten aber zeigt der vorher angestellte Rechtsvergleich der Sanierungsoptionen, dass die deutsche Ausgestaltung des Insolvenzplans eine durchaus sanierungsfreundliche ist.

Dass der Insolvenzplan trotzdem so wenig Akzeptanz erfährt, begründen Experten zum einen mit einer – anders als in angloamerikanischen Ländern – mangelnden Insolvenzkultur. Zum zweiten mehren sich jedoch auch die Stimmen, die die Qualifikation der Insolvenzrichter

---

<sup>63</sup> Nicola Kömpf: „Was tun in der Unternehmenskrise?“, Vortrag bei der deutsch-französischen Juristenvereinigung e.V., September 2002.

<sup>64</sup> Vgl. Helfrich (2004), S.49,52.

und Verwalter kritisieren. Die oft einseitige – juristische – Ausbildung befähige nicht zur umfassenden Beurteilung eines Unternehmens in der Krise. In der Folge werde oft lieber liquidiert als saniert, zumal sich die Liquidation auch für den Insolvenzverwalter in der Regel lohnt.<sup>65</sup>

## 2.4 Fazit

Die im Jahr 2003 eingeleitete Trendwende in der Gründungsdynamik hat sich im Jahr 2004 fortgesetzt. Wie im Vorjahr wird der Anstieg der Gründungsintensität von den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit getrieben. Im Jahr 2005 sind die Gründungen aus Arbeitslosigkeit jedoch leicht rückläufig, was mit der Verschärfung der Anspruchsvoraussetzungen für die Förderung zusammenhängt. Es bleibt abzuwarten, wie sich dieses Gründungssegment – auch vor dem Hintergrund der geplanten Änderungen des Förderinstrumentariums – künftig weiter entwickelt.

Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist seit 2000 im Jahr 2004 erstmalig leicht rückläufig. 2005 hat sich die Abwärtstendenz noch verstärkt. Die Verbraucherinsolvenzen legten hingegen weiterhin kräftig zu, so dass die Insolvenzen insgesamt gestiegen sind. Die Liquidationszahlen weisen 2004 analog zu den Unternehmensinsolvenzen einen Rückgang auf. Für 2005 ist jedoch von einem Anstieg der Liquidationszahlen auszugehen. Steigende Gründungs- und Liquidationszahlen implizieren eine Zunahme der Unternehmensfluktuation. Die positive Gründungsentwicklung ist also nicht unbedingt mit einem wachsenden Unternehmensbestand verbunden, sondern bewirkt zu einem großen Teil lediglich eine Verdrängung bestehender Unternehmen aus dem Markt.

Für die relativ hohe Fluktuation sind vermutlich die Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit verantwortlich. Wie die aktuelle Auswertung des KfW-Gründungsmonitors zeigt, finden diese Gründungen hauptsächlich in Branchen mit geringer Kapitalintensität und niedrigen Markteintritts- und Marktaustrittsbarrieren wie dem Bauhandwerk und den unternehmensnahen Dienstleistungen statt. Nur ein vergleichsweise geringer Anteil der arbeitslosen Gründer beschäftigt Mitarbeiter. Das Bestreben, das Investitionsrisiko niedrig zu halten, ist so zu erklären, dass bei der Gründungsentscheidung Arbeitsloser das „Auswegsmotiv“, d. h. der Wunsch, der Arbeitslosigkeit zu entkommen, eine relativ große Bedeutung hat gegenüber dem „Chancemotiv“, d. h. der Erwartung, mit dem Unternehmen hohe Erträge zu erwirtschaften.

Eine Einordnung der deutschen Gründungsdynamik in den Länderkontext ist angesichts der eingeschränkten Vergleichbarkeit der nationalen Daten problematisch. Die hier verwendeten

---

<sup>65</sup> Vgl. Haarmeyer (2005).



Indikatoren auf Basis der Eurostat-Daten deuten darauf hin, dass die Gründungsdynamik in Deutschland unterdurchschnittlich ausgeprägt ist. Dies trifft auch auf die wissens- und technologieintensiven Branchen zu. Der aktuelle Auftrieb bei den Gründungszahlen in Deutschland dürfte daran nur wenig ändern, weil die Gründungsentwicklung in diesen Branchen verhaltener ist als im Branchendurchschnitt. Insbesondere bei den wissensintensiven Dienstleistungen stellt sich die Entwicklung der Gründungszahlen im Zeitverlauf vergleichsweise ungünstig dar. Neben anderen Gründungshemmnissen dürfte hier vor allem die schwache deutsche Binnennachfrage eine Rolle spielen, die den Dienstleistungssektor besonders hart trifft.

Das Niveau der Insolvenzen ist aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Bestimmungen in den Ländern international nicht vergleichbar. Fast alle westeuropäischen Staaten verfügen mittlerweile über ein Sanierungsverfahren für Unternehmen in der Insolvenz. Die einzelnen Verfahrensweisen und insbesondere das Verhältnis von Gläubiger- und Schuldnerschutz variieren jedoch in den einzelnen Ländern mitunter stark. Es zeigt sich, dass das deutsche Insolvenzrecht mit einigen kleineren Einschränkungen als sanierungsfreundlich eingestuft werden kann.

Die volkswirtschaftlichen Wirkungen des jüngsten Gründungsbooms dürften eher kritisch zu sehen sein. Aus beschäftigungspolitischer Perspektive sind Gründungen aus Arbeitslosigkeit aufgrund der Schaffung eines eigenen Arbeitsplatzes und der Stärkung der Eigenverantwortung durchaus zu würdigen. Zusätzliche Beschäftigungseffekte gehen aber kaum von ihnen aus. Sie steigern den Verdrängungswettbewerb in Branchen mit geringer Kapitalintensität, die ohnehin durch eine hohe Fluktuation gekennzeichnet sind. Die für den technologischen Fortschritt entscheidenden, wachstumsträchtigen Wirtschaftssektoren profitieren nur unterproportional vom Anstieg der Gründungszahlen.

Angesichts dieser Entwicklung ist zu überlegen, wie solche Gründungen gezielter gefördert werden können, die nicht lediglich zu einem Drehtüreffekt führen, sondern Marktnischen besetzen, Innovationen hervorbringen und damit einen Beitrag zu mehr Wachstum und Beschäftigung leisten, wie man sich ihn von Gründungen im Allgemeinen erhofft. Im Hinblick auf die Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit wäre anzustreben, arbeitslose Gründer, die ein tragfähiges Geschäftskonzept und den Willen zum Aufbau einer dauerhaften eigenständigen Existenz haben, besser von solchen unterscheiden zu können, die mit der Gründung in erster Linie eine Verlängerung ihres Anspruchs auf Transferzahlungen bezwecken. Ein wichtiger, allerdings nicht ausreichender Schritt war hier die Verschärfung der Förderbedingungen für den Existenzgründungszuschuss, die nun wie beim Überbrückungsgeld die Vorlage eines Geschäftsplans verlangen. Als weiterer Schritt wäre über die Vergabe des Förderbetrags auf Basis eines (zumindest teilweise) rückzahlbaren Zuschusses nachzuden-

ken. Die Verpflichtung zur Rückzahlung dürfte eine sorgfältigere Prüfung der Tragfähigkeit des Geschäftskonzepts seitens der Gründer und damit eine stärkere Selbstselektion bewirken, als wenn der Betrag als (vollständig) verlorener Zuschuss gewährt wird. Dadurch kann die Bestandsfestigkeit und Nachhaltigkeit der geförderten Gründungen gestärkt werden, und Mitnahmeeffekte sollten sich erheblich reduzieren lassen.

**Literatur zu Kapitel 2**

Bartelsman, E., S. Scarpetta und F. Schivardi (2003), Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Micro-Level Evidence for the OECD Countries, OECD Economics Department Working Papers, No. 348, OECD Economics Department.

Creditreform (2005), Insolvenzen, Neugründungen, Löschungen, Jahr 2005.

Eurostat (2004), Business Demography Statistics,  
[http://europa.eu.int/estatref/info/sdds/en/sbs/bus\\_demo\\_base.htm](http://europa.eu.int/estatref/info/sdds/en/sbs/bus_demo_base.htm).

G.I.B. und IfM Bonn (2004), Ich-AG und Überbrückungsgeld. Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, Arbeitspapiere 12, August 2004.

G.I.B. und IfM Bonn (2005), Die Ich-AG als neue Form der Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit. Eine empirische Analyse des Gründungserfolgs bei Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses, Arbeitspapiere 13, Juli 2005.

Grupp, H. und H. Legler (2000), Hochtechnologie 2000, Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, Gutachten für das BMBF, Karlsruhe, Hannover.

Haarmeyer, H. (2005), Die Insolvenz kann eine strategische Option sein, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 2. November 2005, S. 27.

Helfrich, O. (2004) in: Jahn, U. und A. Sahn, Insolvenzen in Europa, 4. Aufl. 2004, Economica Verlag Heidelberg.

Holz, M. (2002), International Data Sources on Enterprise Start-up. Figures and Preliminary Results from an Analysis of Start-up Rates in Selected OECD-Countries for the Period 1995-2000, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2002, Schriften zur Mittelstandsforschung 96 NF, Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden.

KfW-Bankengruppe (2005), KfW-Gründungsmonitor 2005, Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland, Frankfurt am Main.

KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.) 2005, Den Aufschwung schaffen – Binnenkonjunktur und Wettbewerbsfähigkeit stärken - Mittelstandsmonitor 2005. Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main.

- Köllinger, P. und C. Schade (2005), Warum Amerikaner mehr Unternehmen gründen als Deutsche, DIW-Wochenbericht, 45/2005.
- Köllinger, P., M. Minniti und C. Schade (2005), Entrepreneurial Overconfidence: Evidence from a CART Approach, DIW Discussion Paper 465.
- Lehnert, N. (2003), Existenzgründungen durch Migranten in Deutschland, in: Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten, DtA-Studie, Bonn.
- Pfeiffer, F. (1999), Existenzgründungspotenziale unter Arbeitsuchenden: Empirische Evidenz auf der Basis des Mikrozensus, Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 3/99.
- Rammer, C. (2004), Unternehmensdynamik in Deutschland 1995-2003: Die Rolle forschungs- und wissensintensiver Branchen und eine Einordnung im internationalen Vergleich, Studien zum deutschen Innovationssystem, BMBF.
- Reize, F. (2004), Leaving Unemployment for Self-Employment. An Empirical Study, ZEW Economic Studies, Heidelberg (Physica).
- Sternberg, R. und I. Lückgen (2005), Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Länderbericht Deutschland 2004, Universität Köln.
- Stiefel, D. (2003), Im Labor der Niederlagen, Konkurs-Politik im internationalen Vergleich USA – Europa, First Draft.
- Wagner, J. (2003), The Impact of Personal Characteristics and the Regional Milieu on the Transition from Unemployment to Self-Employment: Empirical Evidence for Germany, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 223, 2, S. 204-222.
- Wagner, J. und R. Sternberg (2004), Start-up Activities, Individual Characteristics and the Regional Milieu: Lessons for Entrepreneurship Support Policies from German Micro Data, The Annals of Regional Science 38, S. 219-240.
- Wennekers, S., A. van Stel, R. Thurik und P. Reynolds (2005), Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development, Small Business Economics 24, S. 293-309.
- Wießner, F. (2001), Arbeitslose werden Unternehmer: eine Evaluation der Förderung von Existenzgründungen vormals Arbeitsloser mit Überbrückungsgeld nach 57 SGB III (vormals 55a AFG), Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 241, S. 287-303.

## Anhang 2

### **Datenquellen zum Fluktuationsgeschehen**

Für die Analyse des Gründungs- und Liquidationsgeschehens werden drei Datenquellen genutzt, die sich nach Art und Umfang der erfassten Unternehmensfluktuation unterscheiden (siehe Tabelle 2.6).<sup>66</sup> Die ZEW-Gründungspanels basieren auf den halbjährlich bereitgestellten Unternehmensdaten von Creditreform, der größten deutschen Kreditauskunftei. Hier werden hauptsächlich wirtschaftsaktive Unternehmen erfasst, während sehr kleine Unternehmen, Freiberufler, landwirtschaftliche Betriebe und Nebenerwerbsgründungen unterrepräsentiert sind. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn umfasst alle laut Gewerbeordnung meldepflichtigen Erwerbsgründungen und wird aus der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes abgeleitet. Im Vergleich zu den ZEW-Daten findet eine breitere Berücksichtigung von Kleingewerbetreibenden statt. Dagegen bleiben Freie Berufe, Urproduktion und sonstige nicht meldepflichtige Tätigkeiten unberücksichtigt. Die Daten des KfW-Gründungsmonitors schließlich enthalten grundsätzlich alle Arten selbständiger und freiberuflicher Tätigkeit inklusive Nebenerwerb und nicht meldepflichtige Gewerbe.<sup>67</sup> Sie beruhen auf einer jährlichen repräsentativen Personenumfrage und einer Hochrechnung der Befragungsergebnisse auf Basis der Bevölkerungsprognose des Statistischen Bundesamtes. Wie bei der IfM-Gründungsstatistik handelt es sich um personenbezogene Angaben, während in den ZEW-Gründungspanels das Unternehmen die Erfassungseinheit ist.

**Tabelle 2.6 Verwendete Datenquellen zu Gründungen und Liquidationen**

	<i>ZEW-Gründungspanels</i>	<i>Gründungsstatistik des IfM Bonn</i>	<i>KfW-Gründungsmonitor</i>
Erfassungseinheit	Unternehmen	Gewerbemelder	Gründerperson
Datenbasis	Recherchen der Auskunft Creditreform, Rohdatenaufbereitung durch ZEW	Gewerbeanzeigenstatistik des Stat. Bundesamtes, Berechnung der Existenzgründungen und Liquidationen durch IfM Bonn	jährliche repräsentative Bevölkerungsbefragung
(nicht) erfasste Gründungen	Untererfassung von sehr kleinen Unternehmen, Nebenerwerbsgründungen	Erfassung von Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen und von Kleingewerbetreibenden, Nichterfassung von Nebenerwerb und nicht anmeldepflichtiger Gewerbe	Erfassung auch von Nebenerwerb, Freiberuflern, Kleinstgründungen
erfasste Zeitreihe	Westdeutschland ab 1989, Ostdeutschland (inkl. Berlin-West) ab 1990	ab 1996 flächendeckend (davor nur für einzelne Länder)	ab 2000
Regionale und sektorale Differenzierung	Branche (5-Steller) und Standort (Postleitzahl)	Länder, Gemeinden, Branche (1- und 2-Steller	Branche (NACE-Abschnitte, modifiziert) und

<sup>66</sup> Für eine ausführliche Darstellung der drei Datensätze wird auf den Mittelstandsmonitor 2003 verwiesen.

<sup>67</sup> Vgl. Lehnert (2003).

ZEW-Gründungspanels		Gründungsstatistik des IfM Bonn	KfW-Gründungsmonitor
		WZ 2003)	Region (Bundesland)
Gründungen im Jahr 2004	270.000	573.000	2005: 623.000 im Vollerwerb, 776.000 im Nebenerwerb
Liquidationen/Insolvenzen im Jahr 2004	39.200 Insolvenzen	428.700 Liquidationen inkl. Insolvenzen	nicht erfasst

Quelle: Eigene Darstellung

Die Datenquellen beleuchten also zum Teil unterschiedliche Segmente des Gründungsgeschehens. Die zugehörigen Gründungsindikatoren differieren daher in der Höhe und verlaufen nicht notwendigerweise parallel, sondern weisen bei ungleicher Entwicklung in den Segmenten entsprechende Abweichungen auf. Ein Vergleich der Indikatoren zeigt, ob das Gründungsgeschehen einem allgemeinen Trend folgt. Dabei legt der KfW-Gründungsmonitor den universellsten Gründungsbegriff zugrunde und bildet eine Art Obergrenze für die Erfassung selbständiger Tätigkeit.

Unterschiede gibt es auch hinsichtlich der Erfassung der Unternehmensschließungen. Angaben hierzu finden sich in den Daten des ZEW und des IfM Bonn. Die Liquidationen werden vom IfM Bonn aus den Gewerbeabmeldungen ermittelt. Eine Verknüpfung mit den Gewerbeabmeldungen und damit die Gewinnung von Informationen über Entwicklung und Erfolg von Unternehmensgründungen ist allerdings nicht möglich. In den ZEW-Gründungspanels lassen sich Liquidationen anhand entsprechender Negativeintragungen und Sperrvermerke in den Creditreform-Daten identifizieren und den Gründungen zuordnen. Unternehmensschließungen ohne Insolvenzverfahren werden jedoch häufig erst mit Verzögerung erfasst. Das absolute Niveau der Insolvenzen in Deutschland wird vom Statistischen Bundesamt erhoben. Am aktuellen Rand liefert Creditreform auf Basis einer Auswertung seiner Datenbank Anfang Dezember eine Prognose der Insolvenzen für das laufende Kalenderjahr.

### **Abgrenzung der technologieintensiven Branchen**

**Tabelle 2.7 Technologieintensive Dienstleistungssektoren**

Nummer	Branchenbezeichnung
642	Fernmeldedienste
72	Datenverarbeitung und Datenbanken
731	Forschung und Entwicklung im Bereich Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaften und Medizin
742	Architektur- und Ingenieurbüros
743	Technische, physikalische und chemische Untersuchung

Quelle: Engel/Steil (1999), Nerlinger/Berger (1995), Nerlinger (1998)

**Tabelle 2.8 Technologieintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes**

<i>Spitzentechnik</i>	
Nummer	Branchenbezeichnung
2330	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen
2420	Herstellung von Schädlingsbekämpfungs- und Pflanzenschutzmitteln
2441	Herstellung von pharmazeutischen Grundstoffen
2461	Herstellung von pyrotechnischen Erzeugnissen
2911	Herstellung von Verbrennungsmotoren und Turbinen (außer für Luft- u. Straßenfahrzeuge)
2960	Herstellung von Waffen und Munition
3002	Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen
3162	Herstellung von sonstigen elektrischen Ausrüstungen a.n.g.
3210	Herstellung von elektronischen Bauelementen
3220	Herstellung von nachrichtentechnischen Geräten und Einrichtungen
3320	Herstellung von Mess-, Kontroll-, Navigations- u.ä. Instrumenten und Vorrichtungen
3330	Herstellung von industriellen Prozesssteueranlagen
3530	Luft- und Raumfahrzeugbau
<i>Hochwertige Technik</i>	
2233	Vervielfältigung von bespielten Datenträgern
2411	Herstellung von Industriegasen
2412	Herstellung von Farbstoffen und Pigmenten
2413/2414	Herstellung von sonstigen anorganischen Grundstoffen und Chemikalien
2417	Herstellung von synthetischem Kautschuk in Primärformen
2430	Herstellung von Anstrichmitteln, Druckfarben und Kitt
2442	Herstellung von pharmazeutischen Spezialitäten und sonst. pharmazeutischen Erzeugnissen
2462	Herstellung von Klebstoffen u. Gelatine
2463	Herstellung von ätherischen Ölen
2464	Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen
2466	Herstellung von chemischen Erzeugnissen a.n.g.
2912	Herstellung von Pumpen und Kompressoren
2913	Herstellung von Armaturen
2914	Herstellung von Lagern, Getrieben, Zahnrädern und Antriebselementen
2931	Herstellung von Ackerschleppern
2932	Herstellung von sonstigen land- und forstwirtschaftlichen Maschinen
2940	Herstellung von Werkzeugmaschinen
2952	Herstellung von Bergwerks-, Bau- und Baustoff
2953	Herstellung von Maschinen für das Ernährungsgewerbe und die Tabakverarbeitung
2954	Herstellung von Maschinen für das Textil-, Bekleidungs- und Ledergewerbe
2955	Herstellung von Maschinen für das Papiergewerbe
2956	Herstellung von Maschinen für bestimmte Wirtschaftszweige a.n.g.
3001	Herstellung von Büromaschinen
3110	Herstellung von Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren
3140	Herstellung von Akkumulatoren und Batterien
3150	Herstellung von elektrischen Lampen und Leuchten
3230	Herstellung von Rundfunk- und Fernsehgeräten sowie phono- und videotechnischen Geräten
3310	Herstellung von medizinischen Geräten und orthopädischen Vorrichtungen
3340	Herstellung von optischen und fotografischen Geräten
3410	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren
3430	Herstellung von Teilen u. Zubehör Kraftwagen u. Kraftwagenmotoren
3520	Schienenfahrzeugbau

Abgrenzung gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige (Ausgabe 1993) des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: Grupp/Legler (2000)

**Tabelle 2.9 Determinanten einer Vollerwerbsgründung und ggf. der Beschäftigung von Mitarbeitern, Probit-Schätzung, KfW-Gründungsmonitor 2003/2004**

	Gründung im Vollerwerb	Beschäftigung von Mitarbeitern
Befragung 2004	0.0138 [0.0403]	-0.0509 [0.0994]
weiblich	-0.2438*** [0.0438]	-0.2567** [0.1105]
deutsch	-0.2586*** [0.0736]	-0.5883*** [0.1683]
Region Ost	-0.0620 [0.0515]	0.0955 [0.1250]
Gemeinde bis 20.000 EW	0.1003 [0.0657]	0.5809*** [0.1780]
Gemeinde 100.000 bis 500.000 EW	0.1325* [0.0716]	0.5447*** [0.1908]
Gemeinde über 500.000 EW	0.1050* [0.0622]	0.4402*** [0.1662]
Haushaltseink. 1000 b.u. 1500 EUR	-0.1236* [0.0731]	-0.2550 [0.1992]
Haushaltseink. 1500 b.u. 2000 EUR	-0.0760 [0.0684]	0.0314 [0.1656]
Haushaltseink. 2000 b.u. 2500 EUR	-0.0279 [0.0727]	0.2087 [0.1777]
Haushaltseink. 2500 b.u. 3000 EUR	-0.0160 [0.0819]	-0.0674 [0.1933]
Haushaltseink. ab 3000 EUR	0.1965*** [0.0708]	0.4515*** [0.1483]
Haushaltsgröße 2	-0.1832*** [0.0613]	-0.1472 [0.1480]
Haushaltsgröße 3	-0.2366*** [0.0705]	0.0405 [0.1634]
Haushaltsgröße 4	-0.2763*** [0.0808]	-0.1332 [0.1964]
Haushaltsgröße 5 u.m.	-0.2995*** [0.1070]	-0.3850 [0.2634]
Anzahl Kinder unter 14 im Haushalt	0.1047*** [0.0331]	0.0644 [0.0791]
Alter 30-44	-0.1489*** [0.0576]	-0.2079 [0.1438]
Alter 45-59	-0.2681*** [0.0613]	-0.1253 [0.1568]
Alter ab 60	-0.2673** [0.1058]	-0.1007 [0.2597]
Hauptschule mit Lehre	0.0603 [0.1114]	0.6198** [0.2999]
Weiterbildende Schule ohne Abitur	0.1190 [0.1116]	0.4021 [0.2980]
Abitur	0.1889* [0.1140]	0.4026 [0.2991]
Studium	0.3898*** [0.1190]	0.2383 [0.2921]
arbeitslos	1.8570*** [0.0759]	-0.3142** [0.1462]
ÜG-/ExGZ-Förderung	-	-0.4310*** [0.1557]
abhängig beschäftigt	-	-0.0668 [0.1274]
Geschäftsführer	1.5265*** [0.1262]	-
Landwirt	1.6551*** [0.2610]	-
Leitender Angestellter	1.2743*** [0.0973]	-
sonstiger Angestellter	1.0120*** [0.0899]	-
Leitender Beamter	0.3124	-



	Gründung im Voll- erwerb	Beschäftigung von Mitarbeitern
	[0.2140]	
Sonstiger Beamter	0.2751 [0.1726]	-
Facharbeiter	1.1072***	-
sonstiger Arbeiter	[0.1011] 1.1199***	-
Landwirtschaft	-	0.8151 [0.7175]
verarbeitendes Gewerbe	-	0.4350* [0.2498]
Bau	-	0.0306 [0.1993]
Handel	-	-0.0632 [0.1656]
Kredit- und Versicherungsgewerbe	-	-0.8872*** [0.2538]
Unternehmensnahe Dienstleistungen	-	-0.4196*** [0.1398]
Dienstleistungen	-	-0.3148 [0.2061]
Konstante	-1.9445*** [0.1738]	0.2606 [0.4311]
Anzahl Beobachtungen	12476	750
Log Likelihood	-2297.905	-435.479
Wald-Test	Chi <sup>2</sup> (32)=1102.67	Chi <sup>2</sup> (33)=113.48
Pseudo R <sup>2</sup>	0.263	0.137

\* (\*\*, \*\*\*) signifikant auf dem 10 (5,1)%-Niveau; robuste Standardfehler in Klammern

KfW Bankengruppe  
Palmengartenstraße 5-9  
60325 Frankfurt am Main  
Telefon 069 7431-0  
Telefax 069 7431-2944  
www.kfw.de  
Infocenter 0180 1 335577 (bundesweit zum Ortstarif)  
Telefax 069 7431-64355; infocenter@kfw.de

## **IMPRESSUM**

### **Verantwortlich für den Inhalt:**

Michael Bretz M. A., Leiter Abteilung Wirtschafts- und Konjunkturforschung,  
Verband der Vereine Creditreform e. V., Neuss;  
Dr. Norbert Irsch, Direktor Volkswirtschaft, Chefvolkswirt, KfW Bankengruppe,  
Frankfurt am Main;  
Dr. Gunter Kayser, Wissenschaftlicher Geschäftsführer, IfM Bonn;  
Dr. Bernhard Lageman, Leiter Kompetenzbereich Existenzgründung und  
Unternehmensentwicklung, Handwerk und neue Technologien, RWI Essen;  
Dr. Georg Licht, Leiter Forschungsbereich Industrieökonomik und Internationale  
Unternehmensführung, ZEW Mannheim.

### **Autoren:**

#### *Kapitel 1:*

Dr. Klaus Borger, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;  
Dipl.-Volksw. Micaela Kiener-Stuck, Creditreform, Neuss;

#### *Kapitel 2:*

Dr. Michaela Niefert, ZEW, Mannheim;  
Rechtsanwältin Anne Sahm, Creditreform, Neuss;  
Dr. Philipp Tilleßen, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;

#### *Kapitel 3:*

Dipl.-Volksw. Wolfgang Dürig, RWI Essen;  
Dipl.-Volksw. Jürgen Egel, ZEW, Mannheim;  
Dr. Michaela Niefert, ZEW, Mannheim;

#### *Kapitel 4:*

Dr. Dirk Engel, RWI Essen;  
Dipl.-Volksw. Kai Kohlberger, M.A., Creditreform, Neuss;  
Dr. Guido Paffenholz, IfM Bonn;  
Dr. Dankwart Plattner, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

### **Koordination:**

Dr. Dankwart Plattner (KfW Bankengruppe)

### **Bitte zitieren Sie den Mittelstandsmonitor wie folgt:**

#### *Bei Referenz auf den gesamten Bericht*

KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.) 2006, Konjunkturaufschwung bei anhaltendem  
Problemdruck - Mittelstandsmonitor 2006 - Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen  
kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main.

#### *Bei Referenz auf einzelne Kapitel z.B.:*

Niefert, M., A. Sahm und P. Tilleßen (2006), Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im  
Gründungsgeschehen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Konjunkturaufschwung bei  
anhaltendem Problemdruck - Mittelstandsmonitor 2006 - Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und  
Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, S. 39-79.

Veröffentlicht am 3. März 2006