

## **2 Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen und der Einfluss des Gründungsklimas auf das Gründungsverhalten**

Dem Markteintritt neuer Unternehmen kommt eine wichtige Funktion im Wachstums- und Erneuerungsprozess einer Ökonomie zu. Aufgabe der Wirtschaftspolitik ist es, günstige Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen zu schaffen. Diese Rahmenbedingungen werden auch als Gründungsklima bezeichnet. Ein engeres Verständnis von Gründungsklima meint aber nur allgemein geteilte Werte und Grundhaltungen, in diesem Fall gegenüber gründungsrelevanten Sachverhalten. Welche Bedeutung das Gründungsklima im engeren Sinne für das individuelle Gründungsverhalten und das regionale Gründungsgeschehen hat, steht neuerdings im Fokus des Interesses, konnte allerdings empirisch wegen fehlender Daten nicht geklärt werden. Nicht nur für die Wirtschaftspolitik, sondern auch für alle anderen in das Gründungsgeschehen involvierten Akteure ist die Beantwortung dieser Frage von großer Bedeutung.

Das vorliegende Kapitel befasst sich traditionell mit dem Fluktuationsgeschehen im deutschen Unternehmenssektor. Im ersten Abschnitt wird die aktuelle Entwicklung der Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen unter besonderer Berücksichtigung der Sektorstruktur dargestellt. Der zweite Abschnitt befasst sich mit dem so genannten Gründungsklima, wobei zunächst eine Annäherung an den Begriff erfolgt. An diese eher konzeptionellen Überlegungen schließt sich die auf dem KfW-Gründungsmonitor basierende empirische Analyse verschiedener Klimafaktoren auf das individuelle Gründungsverhalten einerseits und das regionale Gründungsgeschehen andererseits an. Abschließend richtet sich der Fokus auf einen besonderen Aspekt des Gründungsklimas, die so genannte Kultur des Scheiterns. In dieser Kultur des Scheiterns spiegeln sich einerseits der gesetzlich vorgegebene Umgang mit gescheiterten Unternehmen und Unternehmern sowie andererseits die in der Gesellschaft verbreitete Einstellung gegenüber gescheiterten Unternehmern wider. Der diesjährige Mittelstandsmonitor wendet sich damit erstmals einer Gründergruppe zu, die bis in die jüngste Vergangenheit hinein nahezu keine Beachtung gefunden hat, die so genannten Restarter, also Gründer, die zuvor bereits mit einem Unternehmen gescheitert sind.

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

Die Entwicklung der Gründungs- und Liquidationszahlen in Deutschland wird im Folgenden auf Grundlage der Aussagen dreier unterschiedlicher Informationsquellen dargestellt, die sich nach Art und Umfang der erfassten Unternehmensfluktuation unterscheiden. Nach Angaben aus dem ZEW-Gründungspanel gab es im Jahr 2005 252.000 Unternehmensgrün-

dungen. Diese Quelle weist im Vergleich zu anderen den niedrigsten Wert aus, weil sie sich vornehmlich auf wirtschaftsaktive und im Handelsregister eingetragene Unternehmen bezieht. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn (und analog die Liquidationsstatistik) basiert auf der amtlichen Gewerbeanzeigenstatistik und berücksichtigt sämtliche angemeldeten Gewerbe, die zu einer Existenzgründung führen, also Unternehmensgründungen in Form von Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen und die meisten Gründungen von Kleingewerbetreibenden sowie die Übernahme eines Unternehmens durch Erbfolge, Kauf oder Pacht. Das IfM Bonn ermittelte für das Jahr 2005 in Deutschland 495.500 Existenzgründungen. Die in der amtlichen Gewerbeanzeigenstatistik für das Jahr 2005 ausgewiesenen 218.500 Nebenerwerbsgründungen zählen nach Definition des IfM Bonn nicht zu den Existenzgründungen und werden deshalb nicht berücksichtigt. Laut vorläufigen Schätzungen des IfM Bonn sank im Jahr 2006 die Zahl der Existenzgründungen auf 470.000. Der KfW-Gründungsmonitor bezieht darüber hinaus nicht anmeldepflichtige Gewerbe im Voll- oder Nebenerwerb mit ein und ermittelte für 2005 620.000 Existenzgründer im Vollerwerb und 770.000 Existenzgründer im Nebenerwerb. Nach vorläufigen Berechnungen lag die Zahl der Vollerwerbsgründer im Jahr 2006 bei 460.000 und ist damit deutlich niedriger als im Vorjahr. Die Zahl der Nebenerwerbsgründer sank im Jahr 2006 auf 730.000.<sup>1</sup> Diese drei unterschiedlichen Indikatoren ermöglichen eine umfassende Einschätzung der gründungstypabhängigen Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der Entwicklung des Gründungsgeschehens.

### ***Deutlicher Rückgang der Gründungszahlen im Jahr 2005***

Nach dem starken Anstieg der Gründungszahlen im Jahr 2004 sind die Zahlen im Jahr 2005 nach Angaben des IfM Bonn wieder deutlich zurückgegangen (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 abgenommen und wieder annähernd das Niveau von 2003 erreicht. Ein Vergleich der IfM-Zahlen vor und nach 2003 ist allerdings nur eingeschränkt möglich, da das IfM Bonn im Jahr 2003 seine Berechnungsmethode der verbesserten Gewerbeanzeigenstatistik<sup>2</sup> angepasst hat, was zu Niveauverschiebungen führte. Der Rückgang der Gründungszahlen dürfte u. a. in der Verschärfung des Zu-

---

<sup>1</sup> Vgl. Anhang für detaillierte Informationen zur Beschreibung der Datenquellen.

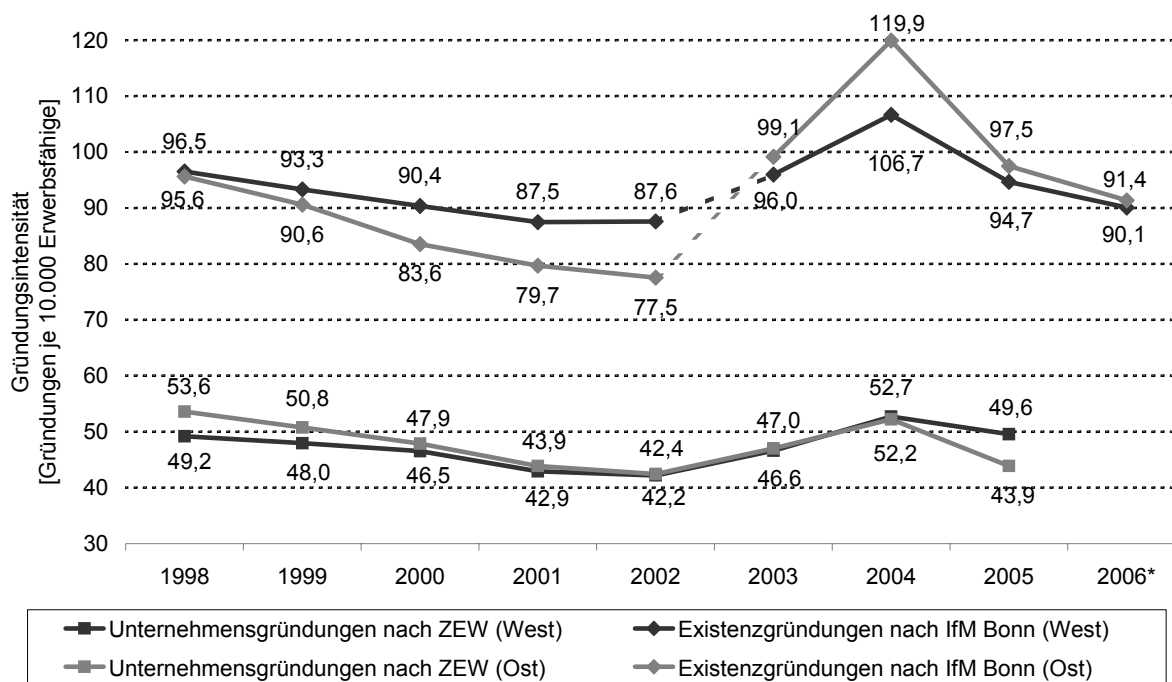
<sup>2</sup> Aufgrund neuer Gewerbeldebögen können seit dem 1.1.2003 einige Merkmale wie z. B. die Anzahl der Nebenerwerbsan- und -abmeldungen unter den Kleingewerbean- und -abmeldungen erstmals und Übernahme- bzw. Übergabegründe differenziert erfasst werden.

gangs zum Existenzgründungszuschuss („Ich-AG“) begründet liegen.<sup>3</sup> So ging die Gründungsintensität nach den Zahlen des IfM Bonn in Ostdeutschland, wo der Existenzgründungszuschuss deutlich stärker in Anspruch genommen wurde als in Westdeutschland, nach einem überproportionalen Anstieg auch wieder überproportional stark zurück. Gemäß den vorläufigen Berechnungen des IfM Bonn ist die Gründungsintensität im Jahr 2006 weiter zurückgegangen, in Ostdeutschland stärker als in Westdeutschland. Der erneute Rückgang der Gründungszahlen dürfte u. a. wiederum im Zusammenhang mit Änderungen in der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit stehen. So wurden das Überbrückungsgeld und der Existenzgründungszuschuss zum 1. August 2006 zum neuen Förderinstrument Gründungszuschuss zusammengeführt. Dieses neue Programm wird bisher in deutlich geringerem Maße in Anspruch genommen als die alten.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Seit Februar 2005 sind nur noch Bezieher von Arbeitslosengeld I - aber nicht mehr wie zuvor auch Bezieher der in das Arbeitslosengeld II überführten Arbeitslosenhilfe - förderberechtigt. Zudem wurden Antragsteller für den Existenzgründungszuschuss ab November 2004 zur Vorlage einer Tragfähigkeitsbescheinigung verpflichtet. Im Vorfeld der Verschärfung der Förderbedingungen kam es im Jahr 2004 zu einem starken Anstieg der Zugangszahlen in die Programme Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss, auf den ein starker Rückgang im Jahr 2005 folgte [Zugangszahlen Gründungsförderung: 253.894 (2003), 351.355 (2004), 247.908 (2005), 213.735 (2006, vorläufige Zahl)]. Für gründungswillige ALG II-Bezieher besteht zwar seit dem 1.1.2005 die Möglichkeit, eine Existenzgründungshilfe in Form eines Zuschusses zum ALG II - das sog. Einstiegsgeld nach § 29 SGB II - zu beantragen. Anders als beim Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld gibt es auf diese Leistung jedoch keinen Rechtsanspruch und die Zahl der Gründungen mit dem Einstiegsgeld ist gering (2005: 17.149).

<sup>4</sup> Bis Ende Juli 2006 wurden 89.157 Gründungen mit dem Überbrückungsgeld und 42.812 mit dem Existenzgründungszuschuss gefördert. Dem stehen nach vorläufigen Schätzungen 30.006 mit dem Gründungszuschuss geförderte Gründungen in den Monaten August bis Dezember 2006 gegenüber.



\* Schätzung auf Basis der Zahlen von Januar bis September 2006.

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

Quelle: ZEW-Gründungspanel und IfM Bonn

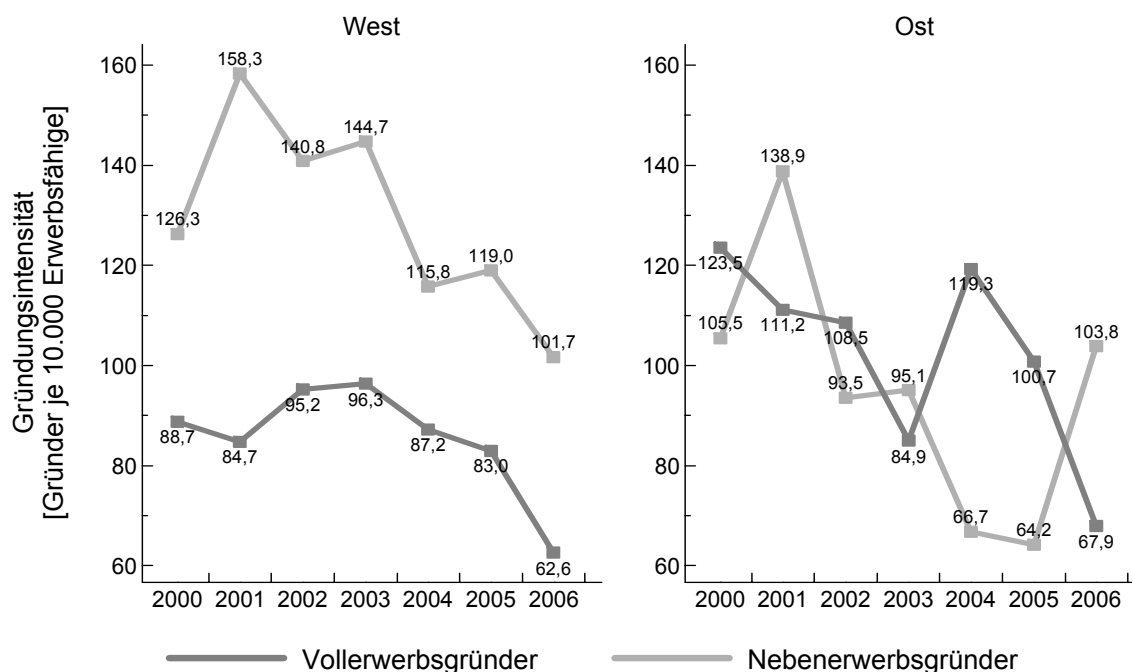
### Grafik 2.1: Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998-2006

Eine deutliche Abnahme der Gründungsintensitäten im Jahre 2005 ist auch aus den Daten des ZEW-Gründungspanels abzulesen. Der Rückgang in Ostdeutschland fällt ebenfalls stärker aus als in Westdeutschland. Nach Jahren nahezu identischer Entwicklung klaffen die Gründungsintensitäten in Ost- und Westdeutschland im Jahr 2005 erstmals wieder deutlich auseinander.

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. Die Zahl der Gründungen im Vollerwerb hat sich auch gemäß der Daten des KfW-Gründungsmonitors im Jahr 2005 verringert und ist nach vorläufigen Berechnungen im Jahr 2006 noch deutlicher zurückgegangen und zwar in West- und Ostdeutschland gleichermaßen (vgl. Grafik 2.2). Das Gründungsgeschehen hat damit den im Beobachtungszeitraum bislang niedrigsten Stand erreicht. Neben den bereits angesprochenen Veränderungen in der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sollte die deutliche Entspannung am Arbeitsmarkt für diese Entwicklungen ursächlich sein.<sup>5</sup> Die größere Zahl von abhängigen Beschäftigungsmöglichkeiten trägt bei einer Reihe von Menschen dazu bei, sich anstelle einer Selbstständigkeit für ein Angestelltenverhältnis zu entscheiden.

<sup>5</sup> Die Erwerbslosenquote nach ILO-Standard sank von 9,1 % im Jahr 2005 auf 8,1 % im Jahr 2006.

Die Gründungsintensitäten im Nebenerwerb weisen im Jahr 2006 in West- und Ostdeutschland eine gegenläufige Entwicklung auf. Während sich die Zahl der Nebenerwerbsgründer im Westen parallel zum Vollerwerb entwickelte und ebenfalls den im Beobachtungszeitraum niedrigsten Stand erreichte, ist die Nebenerwerbsgründungsintensität im Osten stark angestiegen. Diese regionalen Unterschiede könnten möglicherweise in unterschiedlichen Auswirkungen des Wirtschaftswachstums in Ost- und Westdeutschland begründet liegen. So ist denkbar, dass sich durch die wirtschaftliche Belebung im Jahr 2006 im Osten viele Zusatzverdienstmöglichkeiten von abhängig Beschäftigten in Form einer Selbstständigkeit im Nebenerwerb überhaupt erst ergeben haben. Auch könnte eine Rolle spielen, dass in Ostdeutschland wegen der deutlich höheren Arbeitslosigkeit ein geringeres Vertrauen in die Nachhaltigkeit von Arbeitsplätzen besteht als im Westen, so dass zur finanziellen Absicherung – wenn sich wie im Jahr 2006 die Möglichkeit auftut – auch verstärkt der Weg in die Nebenerwerbsselbstständigkeit gesucht wird. Im Westen dürfte sich die gute Konjunktur dagegen eher darin niedergeschlagen haben, dass persönliche Verdienstvorstellungen häufiger als in den Vorjahren alleine durch abhängige Beschäftigungsverhältnisse realisiert werden konnten.



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

Quelle: KfW-Gründungsmonitor

**Grafik 2.2: Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000-2006**

Um weitere Hintergründe der 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 und sind für vier Hauptbranchen sowie zwei technologieintensive Sektoren ausgewiesen.<sup>6</sup> Vom allgemein rückläufigen Trend sind mit Ausnahme der Industrie in Westdeutschland alle Hauptbranchen erfasst, besonders stark betroffen sind der Dienstleistungssektor und das Baugewerbe in Ostdeutschland. In Westdeutschland hat das Baugewerbe zwar auch eine Abnahme der Gründungsintensität hinnehmen müssen, gleichwohl bewegt sich dort das Gründungsgeschehen wie schon im Vorjahr auf einem vergleichsweise hohen Niveau. Die Novellierung der Handwerksordnung zu Beginn des Jahres 2004 dürfte demnach zu einer anhaltenden Erhöhung der Gründungsaktivitäten in diesem Bereich geführt haben, wenngleich sich diese nach einem ersten Nachholeffekt auf mittlere Sicht wieder abschwächen könnte.<sup>7</sup>

**Tabelle 2.1: Gründungsintensitäten (Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige) ausgewählter Branchenaggregate 2000-2005**

Branchenaggregat	Westdeutschland						Ostdeutschland					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Industrie	2,6	2,4	2,2	2,3	2,6	2,6	2,5	2,3	2,1	2,3	2,5	2,2
Baugewerbe	4,5	4,2	4,0	4,5	6,0	5,5	9,0	7,9	7,4	8,4	10,3	7,8
Handel	11,9	11,1	11,3	13,0	14,3	12,8	10,2	9,2	9,2	10,5	11,3	9,5
Dienstleistungen	27,2	25,1	24,6	26,7	29,9	29,0	25,9	24,2	23,4	25,5	27,7	23,5
Technologieintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes*	0,55	0,52	0,43	0,45	0,45	0,44	0,46	0,45	0,37	0,38	0,42	0,40
Technologieorientierte Dienstleister**	3,9	3,2	2,8	3,0	3,3	3,1	3,1	2,6	2,3	2,5	2,7	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 der Industrie zeichnet sich eine gewisse Stabilisierung der Gründungsintensitäten ab, während in den technologieintensiven Bereichen des Dienstleistungsgewerbes kein eindeutiger Trend erkennbar ist. In beiden technologieintensiven Branchen haben die Gründungsintensitäten 2005 abgenommen.

#### Kasten 2.1: Erstellung der ZEW-Gründungsindikatoren

Das ZEW-Gründungspanel basiert auf Daten der Kreditauskunftei Creditreform. Viele Unternehmen können von Creditreform nicht unmittelbar zum Gründungszeitpunkt erfasst werden. Daraus ergibt sich am aktuellen Rand eine Untererfassung des Gründungsaufkommens. Um dies zu korrigieren, wird ein Hochrechnungsverfahren verwendet. Dabei wird abgeschätzt, wie viele der im Berichtszeitraum bereits existierenden aber noch nicht im Datenbestand enthaltenen Unternehmensgründungen Creditreform in den nächsten Jahren erfassen wird.

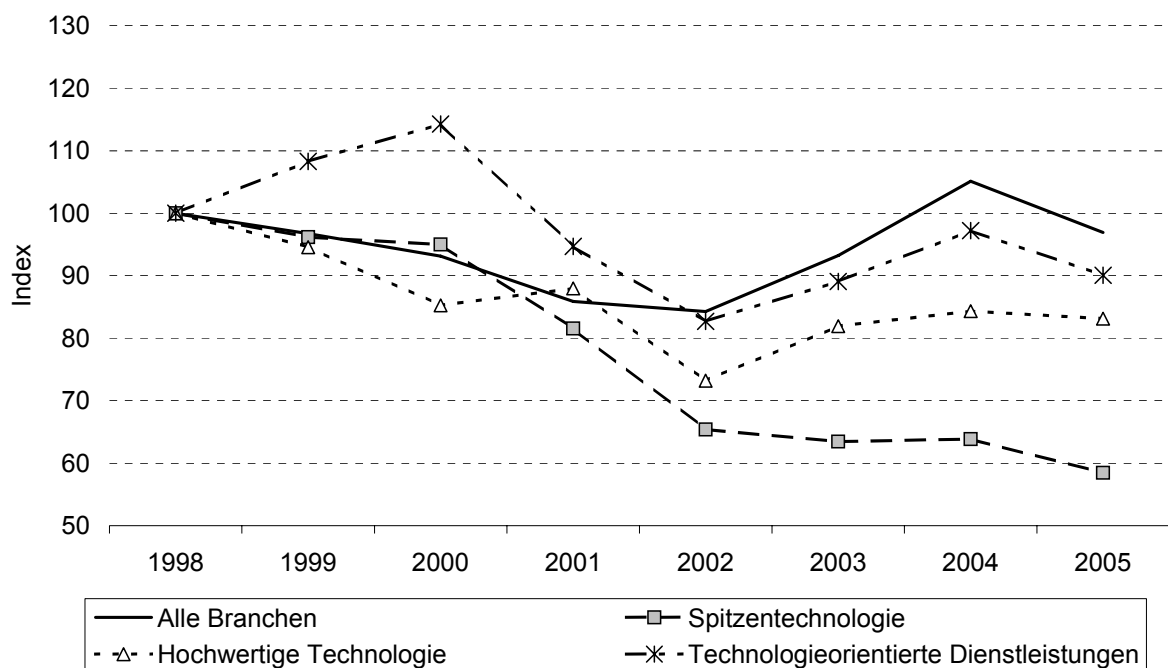
<sup>6</sup> Zur Abgrenzung der technologieintensiven Sektoren vgl. Tabellen 2.7 und 2.8 im Anhang.

<sup>7</sup> Vgl. auch Müller (2006).

Um diese Hochrechnungen am aktuellen Rand vornehmen zu können, werden Beobachtungen eines Gründungsjahres, welches zum Zeitpunkt der letzten Datenübermittlung als annähernd vollständig erfasst anzusehen ist, als Referenz für das Erfassungsverhalten von Creditreform zugrunde gelegt. Analysen für vergangene Gründungsjahre zeigen, dass Creditreform durchschnittlich nach knapp 1,5 Jahren 75 % der Unternehmensgründungen eines bestimmten Gründungsmonats erfasst hat. Nach 38 Monaten steigt der Erfassungsgrad auf etwa 90 % an; 95 % der Unternehmen sind nach 50 Monaten in der Datenbank enthalten. Der aktuelle Rand, d. h. der Hochrechnungszeitraum, wurde auf dieser Grundlage auf fünf Jahre eingegrenzt. Auf Basis der Informationen über die mittlere Erfassungsgeschwindigkeit kann letztendlich die Abschätzung der Anzahl der Unternehmensgründungen erfolgen.

Die Verwendung von Durchschnittswerten für die Hochrechnung, aber auch die Zugrundelegung der jeweils aktuellsten Daten, führt zu einer ständigen Aktualisierung der Zeitreihe. Damit können sich Datenwerte für spezifische Gründungsjahre im Zeitablauf geringfügig ändern. Weil die Erfassung eines Unternehmens durch Creditreform in manchen Fällen auch länger als fünf Jahre in Anspruch nehmen kann, bezieht der Aktualisierungsprozess auch ältere Jahrgänge ein, die nicht im Hochrechnungszeitraum liegen.

Grafik 2.3 stellt den Verlauf der Gründungsintensitäten laut ZEW-Gründungspanel bezogen auf das Basisjahr 1998 dar und ermöglicht eine differenzierte Betrachtung der Gründungsdynamik in einzelnen technologieintensiven Sektoren. Die Gründungsintensität im Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen hat sich wie in den beiden Vorjahren parallel zum allgemeinen Gründungsgeschehen entwickelt und war damit im Jahr 2005 rückläufig. Vom allgemeinen Entwicklungstrend abgekoppelt hatte sich in den beiden Vorjahren die Spitzentechnologie, 2005 musste sie erneut einen Rückgang hinnehmen. Der Abwärtstrend setzt sich in diesem Bereich also weiter fort. Im Bereich der hochwertigen Technologie zeichnet sich eine Stabilisierung der Gründungsintensitäten auf mittlerem Niveau ab, wenngleich auch hier im Jahr 2005 ein leichter Rückgang zu verzeichnen ist.

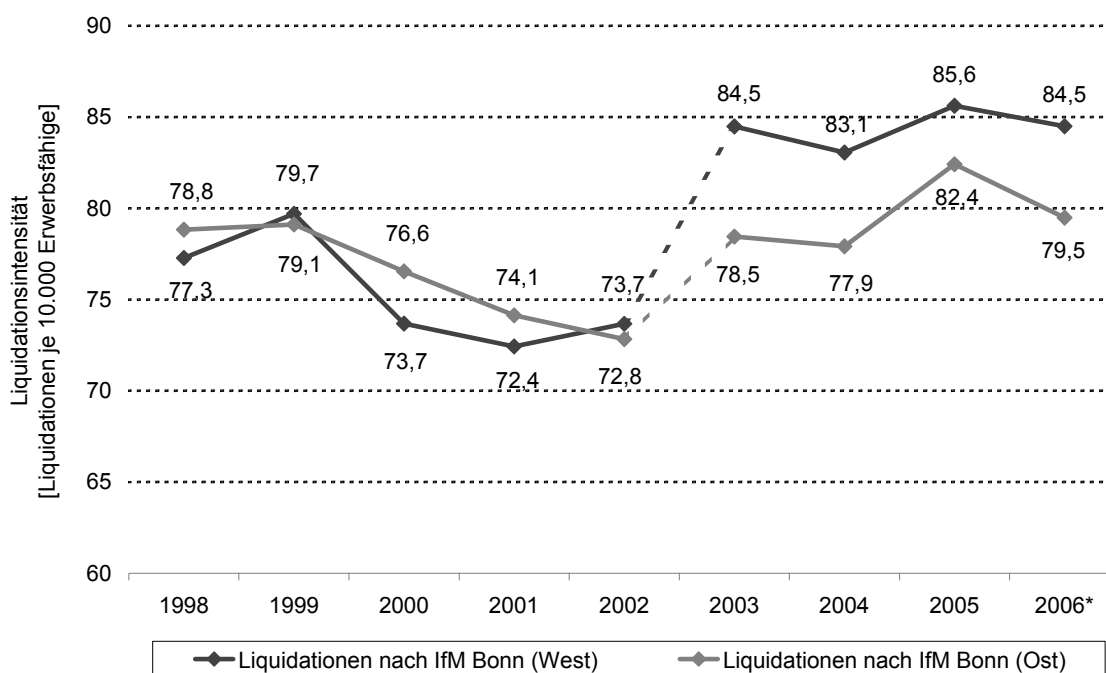


Quelle: ZEW-Gründungspanel

**Grafik 2.3: Indexierte Entwicklung der Gründungsintensitäten in technologieintensiven Branchen**

### Anstieg der Liquidationszahlen im Jahr 2005

Als Gegenstück zu den Existenzgründungen berechnet das IfM Bonn die Anzahl der Aufgaben von Unternehmen (Liquidationen) auf Basis der Gewerbeabmeldungen. Im Jahr 2005 gab es in Deutschland 441.800 Liquidationen, wobei die 87.400 Liquidationen im Nebenerwerb, die die amtliche Gewerbeanzeigenstatistik ausweist, nicht berücksichtigt sind. Analog zu den Gründungsintensitäten werden die Liquidationen in Beziehung zur erwerbsfähigen Bevölkerung, d. h. in Form von Liquidationsintensitäten, dargestellt (vgl. Grafik 2.4). Ein Rückgang der Liquidationszahlen wie von 1999 bis 2002 und auf einem höheren Niveau im Jahr 2004 bezogen auf 2003 konnte im Jahr 2005 nicht beobachtet werden. Im Jahr 2005 stiegen die Liquidationen sowohl in West- als auch in Ostdeutschland an. Der Niveausprung im Jahr 2003 ist auf die erwähnte Anpassung der Berechnungsmethode des IfM Bonn an die geänderte Gewerbeanzeigenstatistik zurückzuführen. Dadurch sind die Liquidationszahlen seit 2003 nur eingeschränkt mit denen der Vorjahre zu vergleichen.<sup>8</sup> Die Liquidationszahlen sind in Ostdeutschland im Jahr 2005 stärker gestiegen als im Westen. Die Liquidationsintensitäten in Westdeutschland liegen jedoch weiterhin über denen in Ostdeutschland, während das Verhältnis bei den Gründungsintensitäten genau umgekehrt ist.



\* Schätzung auf Basis der Zahlen von Januar bis September 2006.

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 1998-2006**

<sup>8</sup> Vgl. Fußnote 2.



Von den 441.800 Liquidationen des Jahres 2005 in Deutschland entfielen die meisten (30,4 %) auf den Handel, darunter allein 20,0 % auf den Einzelhandel; es folgen die unternehmensnahen Dienstleistungen (21,2 %), das Gastgewerbe (11,8 %) und das Baugewerbe (10,2 %).

#### **Kasten 2.2: 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 formalrechtlicher 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 formalrechtlicher Vorgang mit z. T. unterschiedlichen Regelungen für einzelne Rechtsformen.

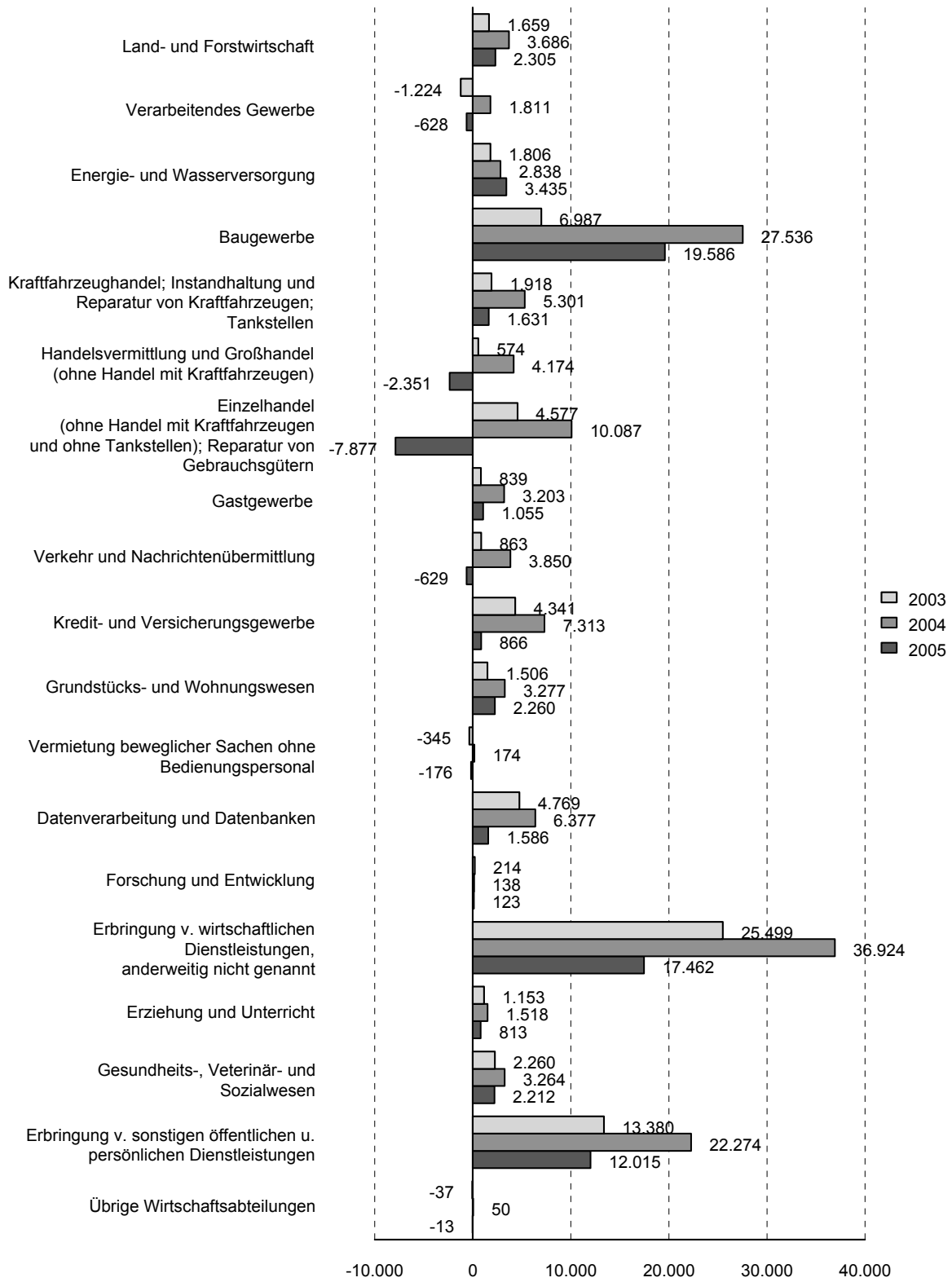
Ein Vergleich der Gründungs- und Liquidationszahlen führt auch im Jahr 2005 in Deutschland zu einem deutlichen Gründungsüberschuss von rd. 53.700 Unternehmen, der allerdings niedriger ausfällt als im Jahr 2003 und deutlich niedriger als 2004 (2003: 70.700 und 2004: 143.800). Grafik 2.5 zeigt die Branchenverteilung beim Gründungsüberschuss in den Jahren 2003 bis 2005 in Deutschland. War in den Jahren 2003 und 2004 der Wirtschaftszweig Erbringung von wirtschaftlichen Dienstleistungen derjenige mit den größten Gründungsüberschüssen, weist im Jahr 2005 das Baugewerbe den größten Überschuss auf. Hinter dieser Entwicklung verbirgt sich allerdings kein Boom, vielmehr ist zu beobachten, dass vom Beschäftigungsabbau betroffene Mitarbeiter von Bauunternehmen sich in Form von Klein Gründungen selbstständig machen. Den größten negativen Saldo findet man im Einzelhandel, der in den Jahren 2003 und 2004 noch positive Salden verzeichnen konnte. Auch in der Handelsvermittlung, im Verarbeitenden Gewerbe, in den Wirtschaftszweigen Verkehr und Nachrichtenübermittlung sowie Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal übersteigen im Jahr 2005 die Liquidationen die Gründungen.

#### ***Insolvenzen weiter rückläufig***

Seit 2004 ist die Zahl der Unternehmensinsolvenzen (inklusive der Freien Berufe) rückläufig. Insgesamt nahm die Zahl der Unternehmensinsolvenzen gegenüber dem Vorjahr um 6,0 % auf 36.843 Unternehmensinsolvenzen ab. Für 2006 rechnet die Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung mit einem weiteren Absinken auf 31.300 Unternehmensinsolvenzen, dies entspricht einem Rückgang um 15,1 %.

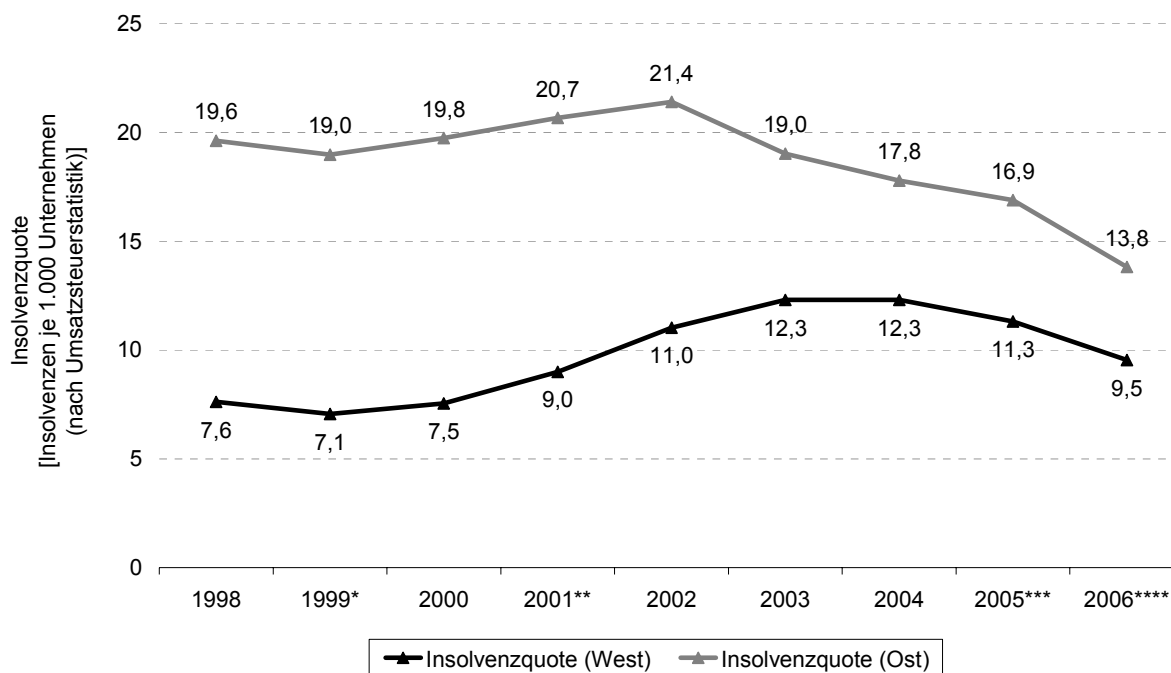
Grafik 2.6 zeigt die Entwicklung der Insolvenzquote (Insolvenzen je 1.000 Unternehmen) für die Jahre 1998 bis 2006. In Westdeutschland erhöhte sich die relative Insolvenzbetroffenheit

zwischen 1999 und 2003 stetig. Im Jahr 2004 stagnierte sie, im Jahr 2005 liegt sie erstmals unter dem Niveau des Vorjahres (11,3; Vorjahr: 12,3), 2006 schätzungsweise bei 9,5. In Ostdeutschland nimmt die Insolvenzquote bereits seit dem Jahr 2002 ab und liegt im Jahr 2005 bei 16,9 und 2006 bei geschätzten 13,8.



Quelle: IfM Bonn

**Grafik 2.5: Gründungsüberschuss 2003-2005 nach Wirtschaftszweigen**



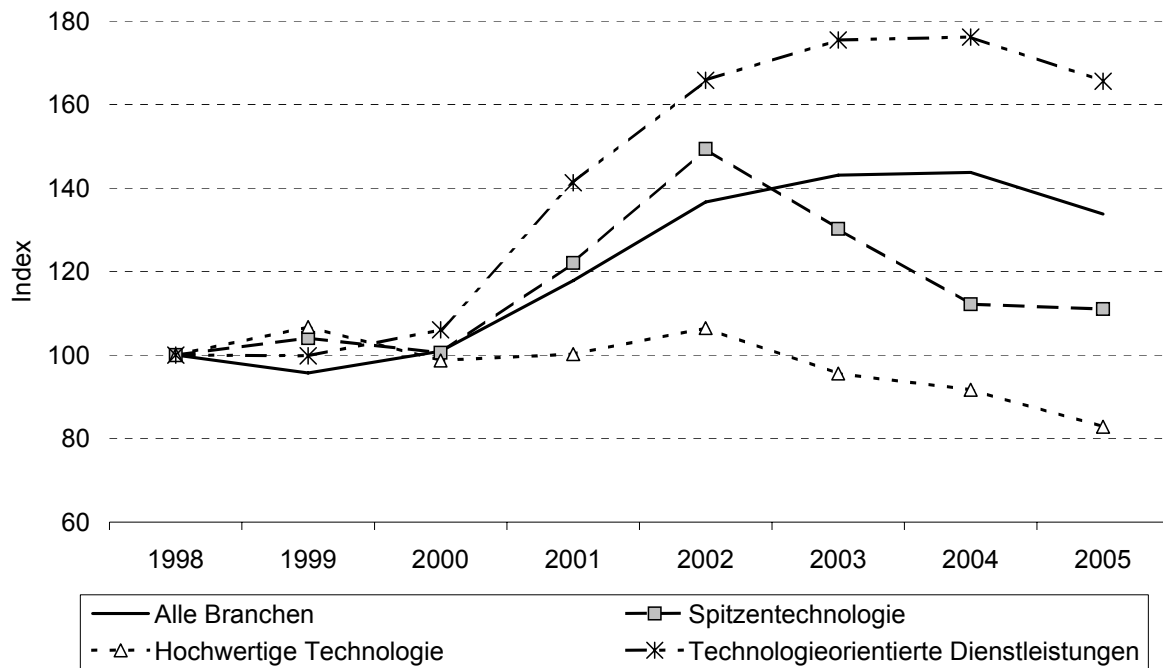
\* 1999 neue Insolvenzordnung, \*\* Novellierung des Insolvenzrechts zum 1. Dezember 2001, \*\*\* 2005 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen, \*\*\*\* 2006 geschätzt.

Quelle: Statistisches Bundesamt, IfM Bonn, Creditreform

### Grafik 2.6: Entwicklung der Insolvenzquoten von Unternehmen 1998-2006

Einen Rückgang der Insolvenzquote verzeichnen auch die technologieintensiven Branchen (vgl. Grafik 2.7). In der Spitzentechnologie ist er allerdings minimal, im Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen tritt er erstmalig auf. Während die Insolvenzquote im Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen zwischen 1998 und 2005 stärker angestiegen ist als im Durchschnitt aller Branchen, fällt der Anstieg in der Spitzentechnologie in dem betrachteten Zeitraum unterdurchschnittlich aus, in der hochwertigen Technologie ist er negativ.

Der Rückgang der Insolvenzquoten seit 2003 bzw. 2004 wird in der hochwertigen Technologie von steigenden Gründungsintensitäten begleitet. In der Spitzentechnologie hat sich der Abwärtstrend bei den Gründungen in den letzten drei Jahren deutlich abgeschwächt, 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 2.7: Entwicklung der Insolvenzquoten in technologieintensiven Branchen 1998-2005 (1998=100)**

## 2.2 Gründungsklima

Die im vorangegangenen Abschnitt beschriebenen Entwicklungen im Gründungsgeschehen sind eingebettet in das regionale Gründungsklima. Von diesem ist in der öffentlichen Debatte immer wieder die Rede. Was allerdings dieses Gründungsklima genau ausmacht, bleibt offen. Auch in der wissenschaftlichen Literatur erfreut sich dieser Begriff seit geraumer Zeit einiger Beliebtheit, wobei das Begriffsverständnis, sofern überhaupt eine Klärung vorgenommen wird, zumeist variiert. Wenn Klima als Synonym für die an einem Ort oder in einer Region herrschenden Bedingungen verstanden wird, dann steht der Begriff Gründungsklima für die Bedingungen, unter denen Gründungen in einer Region erfolgen. Dies ist eine sehr weite Definition, die sowohl strukturelle (also ökonomische und sozioökonomische) als auch kulturelle Faktoren, die die Gründungsaktivitäten in der betrachteten Region beeinflussen, umfasst. Eine derart weite Definition machen sich beispielsweise Klandt/Brüning zu eigen.<sup>9</sup> Eine enge Definition von Gründungsklima lässt die strukturellen Faktoren außer Betracht und fokussiert sich alleine auf die so genannten kulturellen Faktoren. Hiermit sind Werte und Grundeinstellungen gemeint, die nicht nur von einzelnen Personen vertreten, sondern von der überwiegenden Mehrheit der Bewohner einer Region geteilt werden.<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Vgl. Klandt/Brüning (2002).

<sup>10</sup> Vgl. Davidsson/Wiklund (1995).

Der engen Definition lassen sich beispielsweise folgende Autoren zuordnen: Pinkwart, der darunter das nicht ökonomisch fassbare, eher psychologische makrosoziale Umfeld der Unternehmensgründung fasst<sup>11</sup>, Sternberg, der darunter die zumeist außerökonomischen Faktoren gründungsbezogener Rahmenbedingungen versteht<sup>12</sup> oder Jackson/Rodkey, die darunter die "attitudes that, taken collectively within a region, may foster a climate which is conducive to and supportive of the creation, survival, and growth of new firms" verstehen.<sup>13</sup> In Grafik 2.8 sind beispielhaft eine Reihe von so genannten strukturellen und kulturellen Faktoren aufgeführt.

Gründungsklima	
<i>im weiten Sinne</i>	<i>im engen Sinne</i>
<b>Strukturelle Faktoren</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Konjunkturelle Lage</li> <li>- Administrative Zugangshemmnisse</li> <li>- Förderung von Gründungen und jungen Unternehmen</li> <li>- Humankapitalangebot</li> <li>- Finanzierungsmöglichkeiten</li> <li>- Bedingungen für Forschung und Entwicklung</li> <li>- Arbeitskosten</li> <li>- Steuerliche und sonstige Regelungen</li> <li>- usw.</li> </ul>	<b>Kulturelle Faktoren</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Unternehmerbild</li> <li>- Allgemeine Einstellungen gegenüber Unternehmertum, Eigeninitiative und Wirtschaftsleben</li> <li>- Allgemeine Neigung zum Unternehmertum</li> <li>- Vorbehalte gegenüber erfolgreichen und gescheiterten Gründern</li> <li>- usw.</li> </ul>

**Grafik 2.8: Definition des Gründungsklimas**

Während die Bedeutung eines Teils der oben genannten strukturellen Faktoren bereits für Deutschland empirisch untersucht wurde (siehe z.B. Brixy/Niese 2004, Fritsch/Flack 2004, Köllinger/Minniti/Schade 2005) und sich weitgehend erwartete Effekte einstellten, wurde die Bedeutung der kulturellen Faktoren und damit des Gründungsklimas im engeren Sinne für das Gründungsgeschehen noch nicht gezielt untersucht. Da Individuen in einem sozialen Kontext eingebunden sind, werden sie in ihren Handlungen auch von den Werten und Normen dieser sozialen Umgebung beeinflusst. Individuelle Gründungsentscheidungen werden demnach nicht nur auf der Basis individueller Werte und Grundeinstellungen, sondern indirekt auch von relevanten Werten und Grundeinstellungen der sozialen Umgebung beeinflusst getroffen. So spielt beispielsweise die individuelle Einstellung gegenüber Risiko eine bedeutende Rolle in der Gründungsentscheidung. Diese individuelle Einstellung wiederum ist eingebettet in die gesellschaftliche Haltung gegenüber Risikoübernahme und wird durch die-

<sup>11</sup> Vgl. Pinkwart (2002).

<sup>12</sup> Vgl. Sternberg (2000).

<sup>13</sup> Vgl. Jackson/Rodkey (1994).

se Haltung mit beeinflusst. Eine negative gesellschaftliche Haltung gegenüber Risiko wirkt sich demnach tendenziell negativ auf die individuelle Risikobereitschaft aus, eine positive Haltung tendenziell positiv. So müssen potenzielle Gründer bei einer negativen gesellschaftlichen Haltung nicht nur den ökonomischen Schaden des Scheiterns eines Gründungsvorhabens einkalkulieren, sondern beispielsweise auch mögliche Anfeindungen oder gesellschaftliche Ausgrenzung. Welche Bedeutung den kulturellen Klimafaktoren im Vergleich zu den strukturellen Faktoren im Hinblick auf die individuelle Gründungsentscheidung zukommt, kann allerdings nur empirisch überprüft werden.

Im Folgenden wird erstmals im Rahmen einer multivariaten empirischen Untersuchung auf der Grundlage von Daten des KfW-Gründungsmonitors und der amtlichen Statistik eine umfassende Abschätzung des Einflusses des Gründungsklimas auf das Gründungsgeschehen für die Bundesrepublik Deutschland vorgenommen (Abschnitt 2.2.1). Dabei wird unabhängig von der verwendeten Abgrenzung erwartet, dass (Personen in) Regionen mit gutem Gründungsklima unter sonst gleichen Bedingungen stärkere Gründungsaktivitäten aufweisen als (Personen in) Regionen mit schlechtem Gründungsklima. In Abschnitt 2.2.2 schließt sich eine ausführliche deskriptive Analyse der Häufigkeit, Merkmale und Schwierigkeiten von Gründern und Gründungsplanern an, die bereits schon einmal zu einem früheren Zeitpunkt ein Unternehmen gegründet haben, mit diesem Vorhaben jedoch gescheitert sind. Indem diese so genannten Restarter auf Basis der Daten des Gründerpanels des IfM Bonn und des ZEW-Gründungspanels mit Erstgründern und vormals erfolgreichen Wiederholungsgründern verglichen werden, können weitere Einsichten in die Bedeutung des Gründungsklimas gewonnen werden. So könnte es Ausdruck eines guten Gründungsklimas sein, wenn Restarter aufgrund ihrer Vorgeschichte nicht stigmatisiert werden, sondern unter sonst gleichen Bedingungen ähnliche Gründungsvoraussetzungen vorfinden wie Erstgründer und zuvor erfolgreiche Wiederholungsgründer.

### **2.2.1 Der Einfluss des Gründungsklimas auf die Gründungsintensität**

Der Einfluss des Gründungsklimas auf die Gründungsintensität wird auf zwei Ebenen analysiert, auf der Individual- und der Regionalebene. Auf der Individual- bzw. Mikroebene steht die persönliche Gründungsentscheidung im Fokus, auf der Regional- bzw. Makroebene das regionale Gründungsgeschehen. Die regionale Analyse wird auf der Ebene von Stadt- und Landkreis durchgeführt. Dabei muss in Kauf genommen werden, dass für diese Gebietskörperschaften – anders als für Staaten oder vielleicht auch Bundesländer – keine intuitive Begründung für die Existenz eines raumspezifischen kulturellen Gründungsklimas angeführt werden kann. Vielmehr orientiert sich die Wahl von Kreisen als räumliche Analyseeinheit vorrangig an statistischen Anforderungen – insbesondere an der Notwendigkeit einer ausrei-

chend hohen Beobachtungszahl (in Deutschland gibt es 439 Kreise aber nur 16 Bundesländer).

Von zentraler Bedeutung für die Bestimmung des Einflusses des Gründungsklimas auf das Gründungsgeschehen ist die Verfügbarkeit und geeignete Auswahl von Gründungsklimaindikatoren. Entsprechend der theoretischen Vorüberlegung bietet sich hier eine Differenzierung in strukturelle und kulturelle Indikatoren an. Das strukturelle Gründungsklima wird im Folgenden durch den Gewerbesteuerhebesatz<sup>14</sup>, der die (steuerliche) Attraktivität eines Stadt- oder Landkreises beschreibt, und das BIP pro Kopf, das die wirtschaftliche Prosperität und damit auch das Nachfragepotenzial der Region abbildet, approximiert. Als weiterer struktureller Indikator wird die regionale Arbeitslosenquote herangezogen. Hohe Arbeitslosigkeit deutet auf wirtschaftliche Schwierigkeiten einer Region und damit auch auf fehlende Möglichkeiten zur Etablierung junger Unternehmen hin. Andererseits bedeutet hohe Arbeitslosigkeit aber auch schlechtere Chancen, einen Arbeitsplatz in abhängiger Beschäftigung zu finden, was wiederum das Aufnehmen einer selbstständigen Erwerbstätigkeit begünstigt und damit zu einer Belebung des Gründungsgeschehens beitragen könnte. Die ausgewählten Indikatoren des strukturellen Gründungsklimas werden sowohl für die Erklärung der persönlichen Gründungsentscheidung als auch der regionalen Gründungsquote herangezogen. Die deskriptiven Statistiken der Indikatoren (siehe Tabelle 2.2) zeigen, dass sich die deutschen Kreise hinsichtlich ihres strukturellen Gründungsklimas substantiell unterscheiden. Der Gewerbesteuerhebesatz liegt zwischen 222 und 490 %, das Bruttoinlandsprodukt zwischen 11.300 und 78.100 EUR und die Arbeitslosenquote zwischen 4 und 29,3 %.

---

<sup>14</sup> Der Gewerbesteuerhebesatz wird von den Gemeinden festgelegt und fungiert als Multiplikator des vom Finanzamt festgesetzten Messbetrags und ist damit eine entscheidende Größe für die Höhe der letztlich von Gewerbebetrieben zu entrichtenden Gewerbesteuer. Für das Gros der Unternehmensgründungen, das in der Regel sehr klein ist (vgl. Spengler/Tilleßen 2006), stellt die Gewerbesteuer u. a. wegen entsprechender Freibeträge zunächst keine Belastung dar. Dennoch dürfte der Gewerbesteuerhebesatz ein relevantes Standortkriterium darstellen, an dem sich neben größeren Gründungen auch innovative wachstumsorientierte Klein Gründungen orientieren. Hierfür spricht überdies, dass der Gewerbesteuerhebesatz über die bloße steuerliche Attraktivität eines Standortes hinaus auch Rückschlüsse auf die allgemeine Attraktivität der politischen Rahmenbedingungen für Gründungen an einem Standort zulässt. So könnten Gemeinden mit niedrigem Hebesatz im Zuge einer aktiven Gewerbeansiedlungspolitik z. B. auch günstigere Gewerbeflächen anbieten oder bemüht sein, den bürokratischen Aufwand für Gründer zu minimieren.



**Tabelle 2.2: Deskriptive Statistik der strukturellen und kulturellen Klimavariablen auf Kreisebene (439 deutsche Stadt- und Landkreise)**

Indikator	Mittelwert	Standardabweichung	Median	Min	Max
Strukturelles Gründungsklima					
Gewerbsteuerhebesatz (2004)	362,6	47,4	351	222	490
Bruttoinlandsprodukt pro Kopf (2003)	23.705	9.930	21.322	11.315	78.128
Arbeitslosenquote (2004)	11,1	5,5	9,2	4,0	29,3
Kulturelles Gründungsklima					
Kultureller Gesamtklimaindex (siehe Fußnote 18)	39,7	3,8	40,1	25,7	51,3

Anmerkungen: Ungewichtete Ergebnisse auf Kreisebene, für die strukturellen Klimaindikatoren beziehen sich die Angaben auf die jeweils aktuellsten Erhebungsjahre.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2000-2005, Statistik Regional, eigene Berechnungen

Für die Operationalisierung des kulturellen Gründungsklimas kann anders als bei den strukturellen Faktoren nicht auf Daten der amtlichen Statistik zurückgegriffen werden. Ein Ansatzpunkt für die Konstruktmessung besteht jedoch in der Nutzung von Informationen der Befragungen zum KfW-Gründungsmonitor. Dort werden die Probanden (Gründer und Nichtgründer) gebeten, auf einer Skala von 1 („trifft gar nicht zu“) bis 5 („trifft voll zu“) zu beurteilen, in welchem Umfang die folgenden Aussagen auf sie zutreffen:

- „Sich selbstständig zu machen ist für mich persönlich eine attraktive Karrieremöglichkeit.“
- „Die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen bieten mir gute Chancen, ein eigenes Unternehmen zu gründen.“
- „Ein selbstständiger Unternehmer genießt hohes gesellschaftliches Ansehen.“
- „Ich sehe für mich gute Möglichkeiten, die Finanzierung einer eigenen Unternehmensgründung zu bewerkstelligen.“
- „Meine momentane Lebenssituation eignet sich gut, um ein eigenes Unternehmen zu gründen.“
- „Ich habe die persönlichen und fachlichen Qualifikationen, die zur erfolgreichen Gründung eines eigenen Unternehmens erforderlich sind.“

In den Antworten kommen die persönlich empfundene Attraktivität von Unternehmertum und die persönliche Affinität zu unternehmerischem Handeln zum Ausdruck. Es kann davon ausgegangen werden, dass sich in diesen Einschätzungen auch das kulturelle Gründungsklima der Region, in der die Person ansässig ist, niederschlägt. Allerdings ist zu erwarten, dass der Einfluss des kulturellen Klimas auf die persönlichen Einschätzungen von Einflüssen überlagert und vermutlich dominiert wird, die alleine in der Person (und nicht in der Region) begründet sind. Das kulturelle Gründungsklima einer Region wird deshalb besser durch den Mittelwert der subjektiven Wahrnehmungen aller Personen einer Region abgebildet. Durch die Mittelwertbildung lassen sich zudem extreme persönliche Einstellungen, die möglicherweise in engem Zusammenhang mit der tatsächlichen Gründungsentscheidung stehen, ausgleichen. Und schließlich wird hierdurch das Problem abgemildert, dass die subjektiven Ein-

stellungen zu obigen Aussagen bei Gründern erst nach erfolgter Gründung erhoben werden.<sup>15</sup> So ist durchaus denkbar, dass Personen kurz nach erfolgter Gründung eine positivere Einstellung zur Selbstständigkeit und zu ihrer Eignung als Unternehmer aufweisen als noch vor ihrer Gründung.<sup>16</sup> Die Existenz eines solchen Zusammenhangs führt in ökonometrischen Analysen, die den kausalen Einfluss subjektiver Wahrnehmungen auf die Gründungsentcheidung messen wollen, zu Verzerrungen. Erklärt man die persönliche Gründungsentcheidung hingegen durch den regionalen Mittelwert der subjektiven Wahrnehmungen, dann fallen potenzielle Übertreibungen von Gründern weniger stark ins Gewicht, weil in die Mittelwertbildung auch die Einschätzungen von Nichtgründern einfließen und letztere im KfW-Gründungsmonitor weitaus zahlreicher vertreten sind als Gründer. Im Folgenden wird unterstellt, dass die regionalen Mittelwerte der oben dargestellten subjektiven Wahrnehmungsindikatoren geeignete Approximationen des kulturellen Gründungsklimas darstellen.

---

<sup>15</sup> Relativ zum Befragungszeitpunkt wird ein Gründer als eine Person definiert, die innerhalb der letzten 12 Monate eine gewerbliche oder freiberufliche Selbstständigkeit begonnen hat. Die subjektiven Wahrnehmungen werden nicht rückwirkend in Bezug auf die Vorgründungszeit erfasst (was aufgrund des Erinnerungsvermögens auch nur schlecht möglich wäre), sondern es wird das Empfinden zum Befragungszeitpunkt erhoben.

<sup>16</sup> Derartige Effekte sind in der Psychologie als „hindsight bias“ bekannt (vgl. z. B. Thaler 2000). Demnach neigen Personen dazu, sich nach einmal getroffenen Entscheidungen nicht mehr vorstellen zu können, je anders gedacht zu haben. Andere Autoren führen dagegen an, dass wahrnehmungsbezogene Faktoren pfadabhängig seien und sich daher im Zeitablauf kaum oder nur sehr langsam ändern (vgl. z. B. Arenius/Minniti 2005). Sofern jedoch der „hindsight bias“ für die subjektiven Wahrnehmungen (von Unternehmertum) der Gründer nach erfolgter Gründung von praktischer Relevanz ist, kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Qualität von Schätzungen auf Basis des KfW-Gründungsmonitors oder des GEM negativ beeinflusst wird.

Anstelle einer getrennten Berücksichtigung der sechs teils eng verwandten Klimaindikatoren werden diese zu einem Gesamtindex zusammengefasst.<sup>17</sup> Hierzu wird der durchschnittliche regionale Zustimmungswert zu einer Aussage zunächst so umskaliert, dass er theoretisch einen Wert von 0 bis 100 annehmen kann. Anschließend wird ein Mittelwert der transformierten durchschnittlichen Zustimmungswerte zu allen sechs Aussagen gebildet.<sup>18</sup> Der Gesamtindex erreicht den Wert 100 (0), wenn alle Befragten eines Stadt- oder Landkreises allen Aussagen voll (überhaupt nicht) zustimmen. Tatsächlich liegt das Minimum des kulturellen Klimaindikatoren aller 439 Kreise bei 26 und das Maximum bei 51; der Mittelwert beläuft sich auf 40 (siehe auch Tabelle 2.2).

Persönliche Gründungsentscheidungen wie auch das regionale Gründungsgeschehen werden nicht nur vom Gründungsklima beeinflusst. Auf individueller Ebene sind es insbesondere Merkmale wie Alter, Geschlecht, Bildungsabschluss und Arbeitsmarktstatus, für die ein signifikanter Einfluss auf die Gründungsneigung erwartet wird und auch schon vielfach nachge-

---

<sup>17</sup> Wie Faktorenanalysen auf der Ebene der Individualdaten zeigen, ist dieses Vorgehen insbesondere im Falle der Indikatoren zu Aussagen 1, 4, 5 und 6 angebracht, da diese jeweils hoch auf den ersten Faktor (und niedrig auf den zweiten Faktor) von zwei extrahierten Faktoren laden. Auch Aussage 2 lädt deutlich höher auf Faktor 1 als auf Faktor 2. Faktor 1 kann deshalb als „Neigung zum Unternehmertum“ bezeichnet werden. Eine hohe Ladung auf Faktor 2 besitzt nur die Aussage 3 zum gesellschaftlichen Ansehen des Unternehmertums. Demnach kann Faktor 2 mit „Unternehmerbild“ betitelt werden. Aufgrund dieser Ergebnisse wurden außer den Regressionen mit dem kulturellen Gesamtklimaindex (arithmetisches Mittel der räumlichen Mittelwerte der Aussagen 1-6, siehe hierzu auch Fußnote 18) als einziger kultureller Klimavariablen auch alternative Schätzungen durchgeführt, in die zwei verschiedene kulturelle Klimavariablen in Anlehnung an die in der Faktorenanalyse extrahierten Faktoren einfließen („allgemeine Neigung zum Unternehmertum“ als arithmetisches Mittel der räumlichen Indikatoren zu den Aussagen 1, 4, 5 und 6 sowie „allgemeines „Unternehmerbild“ als räumlicher Indikator zu Aussage 3). In den alternativen Schätzungen auf Individualebene erwies sich letztgenannte Variable als insignifikant und erstgenannte als hoch signifikant mit Effektstärken, die nahezu mit jenen des Gesamtklimaindexes der Basisschätzungen (siehe Tabelle 2.9 im Anhang) übereinstimmten. Im Falle der Schätzungen auf aggregierter Ebene waren in den Alternativschätzungen beide kulturellen Klimavariablen signifikant, wobei die Effektstärken ungefähr gleich hoch waren, aber ein unterschiedliches Vorzeichen aufwiesen (negatives Vorzeichen des „allgemeinen Unternehmerbildes“, positives Vorzeichen der „allgemeinen Neigung zum Unternehmertum“). Im Weiteren werden nur die Schätzergebnisse für den kulturellen Gesamtklimaindex ausgewiesen.

<sup>18</sup> Die Berechnung des kulturellen Gesamtklimaindexes für Region/Kreis j erfolgt nach folgender Formel:

$$\text{Kultureller Gesamtklimaindex in Region } j = \frac{1}{6} \left( \sum_{n=1}^6 (\bar{A}_{nj} - 1) * 25 \right)$$

wobei  $\bar{A}_{nj}$  die durchschnittliche Bewertung von Aussage n in Region/Kreis j beschreibt. Um die Berechnung von  $\bar{A}_{nj}$  auf eine möglichst breite statistische Basis zu stellen, wurden die individuellen Angaben aus allen sechs Befragungsjahren (2000-2005) des KfW-Gründungsmonitors zusammengeführt. Damit stehen der Untersuchung Angaben zur subjektiven Wahrnehmung von Unternehmertum von 37.892 Personen im gründungsrelevanten Alter von 18 bis 64 Jahren zur Verfügung, die sich in 4.617 (12,2 %) Gründer und 33.275 (87,7 %) Nichtgründer aufteilen. Die Überrepräsentation der Gründer kommt dadurch zustande, dass die Fragen zur subjektiven Wahrnehmung zwar an alle Gründer, nicht jedoch an alle Nichtgründer der jeweiligen KfW-Gründungsmonitore gestellt wurden.

wiesen werden konnte.<sup>19</sup> Auf der regionalen Ebene werden entsprechende Erklärungsfaktoren wie z. B. die Anteile bestimmter Bildungsgruppen an der Bevölkerung in die Analyse einbezogen. Da davon ausgegangen werden muss, dass diese sonstigen gründungsrelevanten Faktoren nicht unabhängig vom Gründungsklima sind, können die kausal (d. h. tatsächlich) auf Gründungsklimaindikatoren zurückführbaren Gründungseffekte nur mittels multivariater Analyseverfahren ermittelt werden.

### **Untersuchungen auf der Individualebene**

In die Untersuchungen auf der Individualebene gehen insgesamt 20.597 Personen im gründungsrelevanten Alter von 18 bis 64 Jahren aus den KfW-Gründungsmonitor-Befragungen der Jahre 2003 bis 2005 ein.<sup>20</sup> Davon sind 2.802 (bzw. 13,6 %) Gründer und 17.795 (bzw. 86,4 %) Nichtgründer. Damit sind Gründer im Schätzdatensatz im Vergleich zur Gesamtstichprobe des KfW-Gründungsmonitors, die Gründungsquote liegt hier bei rund 2,5 %, erheblich überrepräsentiert.<sup>21</sup>

Als erklärende Variablen fließen das Alter, das Geschlecht, die regionale und nationale Herkunft, der Bildungsabschluss, die Stellung im Beruf, die Haushaltsgröße, die Kinderzahl und die Wohnortgröße des Befragten ebenso in die Schätzung ein wie die (kulturellen und strukturellen) Klimavariablen des Stadt- oder Landkreises, in dem der Befragte ansässig ist. Da zum Zeitpunkt der Durchführung der empirischen Analyse für das Jahr 2005 noch keine Kreisdaten zu Gewerbesteuerhebesatz, Arbeitslosenquote und BIP pro Kopf - im Falle des letzteren auch noch nicht für das Jahr 2004 - vorlagen, wurde auf Angaben aus dem Jahr 2004 (bzw. 2003) zurückgegriffen.

Zur Bestimmung des Effekts der Klimavariablen und sonstigen Faktoren auf die persönliche Gründungsneigung wurden Probit-Schätzungen durchgeführt.<sup>22</sup> In Grafik 2.9 sind ausgewählte signifikante Effekte dieser Analysen dargestellt, die sich aus den in Tabelle 2.9 (Spalte 1) im Anhang dargestellten Schätzkoeffizienten ableiten lassen. An den oberen, dunkelgrauen Balken der Grafik kann jeweils die Zu- bzw. Abnahme der persönlichen Gründungswahr-

---

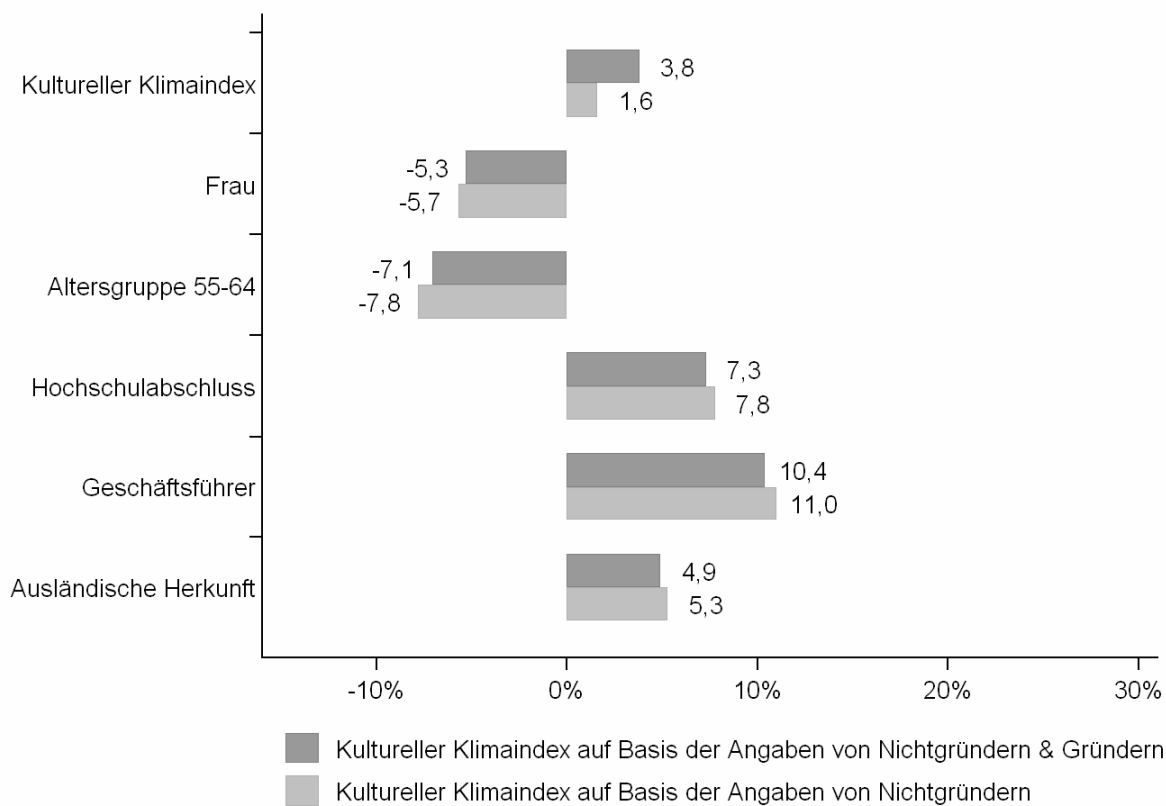
<sup>19</sup> Vgl. u. a. Köllinger/Minniti/Schade (2005), Wagner (2005), Spengler/Tilleßen (2006), Werner/Kay (2006), Miller (1984), Evans/Leighton (1989), Parker (2004) und Sternberg/Lückgen (2005).

<sup>20</sup> Die frühen Wellen der KfW-Gründungsmonitor-Befragung konnten nicht in die Untersuchungen einbezogen werden, da sie keine Informationen zum Arbeitsmarktstatus der Probanden (vor Selbstständigkeit) enthalten.

<sup>21</sup> Der Grund hierfür ist, dass bestimmte Variablen im KfW-Gründungsmonitor, die in die multivariate Analyse einfließen, zwar für alle Gründer, jedoch nur für eine Unterstichprobe der Nichtgründer erhoben werden (siehe auch Fußnote 18).

<sup>22</sup> Die abhängige Variable der Probit-Schätzungen ist gleich eins, wenn es sich bei der Person um einen Gründer (im Voll- oder Nebenerwerb) handelt und ansonsten gleich null.

scheinlichkeit bei einer Änderung der entsprechenden Variablen im Vergleich zur Referenzperson abgelesen werden.<sup>23</sup>



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Schätzergebnisse in Tabelle 2.9

**Grafik 2.9: Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit in Prozentpunkten bei Veränderung einzelner Variablen bzw. Verbesserung des Gründungsklimas um 10 % im Vergleich zur Referenzperson (siehe Fußnote 23)**

Das kulturelle Gründungsklima erweist sich als hochsignifikanter Einflussfaktor auf die persönliche Gründungswahrscheinlichkeit. Verbessert sich das kulturelle Klima um 10 %, so nimmt die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung um (absolut) 3,8 Prozentpunkte bzw. (anteilig) 22 % im Vergleich zur Gründungswahrscheinlichkeit der Referenzperson (von 17,4 %) zu. Betrachtet man dagegen eine innerhalb der Spannweite des kulturellen Klimain-

<sup>23</sup> Bei der Referenzperson unserer Analysen handelt es sich um einen 35-44-jährigen Mann mit abgeschlossener weiterbildender Schule aber ohne Abitur, der den Arbeitsmarktstatus eines sonstigen Angestellten (vor der Selbstständigkeit) besitzt und in einem Zwei-Personenhaushalt ohne Kinder unter 14 Jahren in einem Ort über 500.000 Einwohner ansässig ist. Der Kreis, in dem er lebt, hat ein kulturelles Gründungsklima von 40,1 Punkten, einen Gewerbesteuerhebesatz von 351 %, eine Arbeitslosenquote von 9,2 % und ein nominales BIP von 21.322 EUR. Bei den Referenzwerten der Klimaindikatoren handelt es sich um die Medianwerte in den 439 Kreisen (vgl. Tabelle 2.2). Für die übrigen Variablen wurde die jeweils am häufigsten besetzte Kategorie als Referenzkategorie gewählt. Eine Ausnahme stellt das Geschlecht dar, da eine männliche Referenzperson gewählt wurde, obwohl Frauen im Schätzdatensatz leicht in der Überzahl sind. (Die Wahl männlicher Referenzpersonen stellt das übliche Vorgehen in ökonomischen Analysen dar.) Die Gründungswahrscheinlichkeit der Referenzperson beträgt 17,4 % (bzw. 19,2 % im alternativen Schätzmodell bei Berechnung des kulturellen Klimaindexes nur auf der Grundlage von Nichtgründern).

diktors (vgl. Tabelle 2.2) große Verbesserung des Gründungsklimas beispielsweise von 33 auf 45 Punkte<sup>24</sup>, würde dies - geht man im Übrigen von den Merkmalen der Referenzperson aus - zu einer Erhöhung der Gründungswahrscheinlichkeit um 10,4 Prozentpunkte bzw. 87 % führen. Im Gegensatz zum kulturellen Klima hat keiner der strukturellen Klimaindikatoren einen statistisch signifikanten Einfluss auf die persönliche Gründungsneigung.<sup>25</sup>

Die bedeutendsten Effekte der übrigen erklärenden Variablen sind die Folgenden: Ist die Referenzperson nicht männlich, sondern weiblich, sinkt die Gründungswahrscheinlichkeit um 5,3 Prozentpunkte. Gehört sie nicht der Gruppe der 35-44-Jährigen sondern der Gruppe der 55-64-Jährigen an, sinkt ihre Gründungswahrscheinlichkeit um 7,1 Prozentpunkte. Ist sie in Besitz eines Hochschulabschlusses, so erhöht sich ihre Gründungswahrscheinlichkeit um 7,3 Prozentpunkte. Ist sie Geschäftsführer oder Unternehmensleiter und nicht sonstiger Angestellter, nimmt die Gründungswahrscheinlichkeit um 10,4 Prozentpunkte zu. Stammt sie schließlich aus dem Ausland, besitzt sie eine um 4,9 Prozentpunkte höhere Gründungswahrscheinlichkeit. Die ermittelten Wirkungsrichtungen und Effektstärken dieser sonstigen Variablen sind nicht unerwartet und mit der ökonomischen Theorie der Gründungsentscheidung vereinbar.

Auf die mit dem Erhebungszeitpunkt der subjektiven Wahrnehmungen der Gründer verbundenen Probleme wurde bereits eingegangen. Da trotz der Verwendung eines über die Individuen einer Region gemittelten Indikators eine Verzerrung des geschätzten Koeffizienten nicht ausgeschlossen werden kann<sup>26</sup>, wurde zur Überprüfung der Stabilität der Ergebnisse eine zweite Schätzung durchgeführt. In diese fließt das kulturelle Gründungsklima in modifizierter Form ein, und zwar wurde es allein auf Basis der Angaben von Nichtgründern be-

---

<sup>24</sup> Diese Werte entsprechen dem 5 Prozent-Perzentil (33) und dem 95 Prozent-Perzentil (45) des kulturellen Klimaindiktors über die 439 deutschen Kreise.

<sup>25</sup> Dieses Ergebnis könnte darauf zurückzuführen sein, dass die strukturellen Klimavariablen definitionsgemäß für alle im Datensatz beobachteten - mitunter sehr heterogenen - Personen einer Region gleich sind. Schätztechnisch bedeutet dies, dass durch die starke Variation der Gründungsneigung von Personen der gleichen Region die Identifikation des Effekts einer innerhalb der Region invariablen Makrovariablen in einer Individualdatenanalyse erschwert wird. Diese Begründung steht nicht zwingend im Widerspruch zur Signifikanz des ebenfalls für alle Personen eines Kreises als gleich unterstellten kulturellen Gründungsklimas, da letzteres ein direktes und ausschließliches Resultat der Einstellungen und Wahrnehmungen der *im Schätzdatensatz erfassten* Kreisbevölkerung ist.

<sup>26</sup> So ist vorstellbar, dass im KfW-Gründungsmonitor aufgrund zu geringer Fallzahlen für manche Kreise überproportional viele Gründer beobachtet werden und daraus im Vergleich zum wahren kulturellen Gründungsklima deutlich nach oben verzerrte Mittelwerte resultieren. Analog hierzu kann es auch Kreise mit einer unterproportionalen Gründerzahl und deshalb zu niedrigen Werten des kulturellen Gründungsklimas geben. Durch die Existenz von Kreisen mit zu hoch bewertetem Klima aufgrund einer (zufällig) relativ hohen Gründerzahl und Kreisen mit zu niedrig bewertetem Klima aufgrund einer (zufällig) relativ niedrigen Anzahl von Gründern kann es auch bei Verwendung räumlich aggregierter Wahrnehmungen zu einer Überschätzung des Effektes auf die persönliche Gründungsneigung kommen.

rechnet. Die sonstigen erklärenden Variablen bleiben unverändert. Die ausführlichen Ergebnisse dieser alternativen Schätzung sind ebenfalls in Tabelle 2.9 (Spalten 3 und 4) im Anhang und die wichtigsten Effekte in Grafik 2.9 (hellgraue Balken) dargestellt.

Während sich die Effektstärken der sonstigen Variablen kaum verändern, reduziert sich der Einfluss des kulturellen Klimas deutlich (Abnahme um über 50 %), bleibt aber statistisch signifikant. Eine Verbesserung des kulturellen Gründungsklimas um 10 % führt in diesem alternativen Modell zu einer Zunahme der individuellen Gründungswahrscheinlichkeit um 1,6 Prozentpunkte bzw. 8 %. Eine große Verbesserung des kulturellen Klimas von 33 auf 45 Punkte hätte hingegen eine Zunahme der persönlichen Gründungswahrscheinlichkeit um 4,7 Prozentpunkte bzw. 24 % zur Folge. Der mittels des alternativen Modells geschätzte Effekt des kulturellen Gründungsklimas kann als Untergrenze des tatsächlichen Effektes angesehen werden, weil durch den Ausschluss der Angaben der Gründer nicht nur potenzielle Aufwärtsverzerrungen vermieden, sondern auch potentielle Abwärtsverzerrungen, die sich durch den systematischen Ausschluss dieser wahrscheinlich auch ex ante positiver zu Gründungen eingestellten Gruppe ergeben, in Kauf genommen werden. Der Effekt des Klimaindiktors, der unter Einbeziehung der Angaben von Gründern ermittelt wurde, sollte hingegen aufgrund der potenziellen, durch den hindsight bias bedingten, Überschätzung eine Obergrenze des tatsächlichen Effektes darstellen. Angenommen, der wahre Effekt liegt in der Mitte zwischen Unter- und Obergrenze, dann beträgt der Effekt des kulturellen Gründungsklimas auf die persönliche Gründungswahrscheinlichkeit 2,7 Prozentpunkte bzw. 15 % bei einer Zunahme des Klimaindiktors um 10 % oder 7,6 Prozentpunkte bzw. 56 % bei einer Zunahme des Indiktors von 33 auf 45 Punkte.

### **Untersuchungen auf regionaler Ebene**

Im Fall des Gründungsklimas handelt es sich per Definition um ein räumliches Konzept. Deshalb liegt es nahe, auch eine explizite räumliche Analyse durchzuführen, bei der nicht die individuelle Gründungsneigung, sondern das Gründungsgeschehen in einer Region erklärt wird. Hiervon sind nicht nur weitere Einsichten in die Bedeutung des kulturellen Gründungsklimas, sondern auch hinsichtlich der strukturellen Klimaindikatoren zu erwarten.

Als zu erklärende Variable einer solchen Analyse wurde anhand von Daten der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes die gewerbliche Gründungsquote auf Kreisebene (als Anteil der Gewerbebeanmeldungen ohne Gewerbezüge an der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren) berechnet.<sup>27</sup> Im Gegensatz zu den Gründungsdaten des KfW-

---

<sup>27</sup> Deskriptive Statistik der gewerblichen Gründungsquote auf Kreisebene: Mittelwert: 1,53, Standardabweichung: 0,26, Median: 1,51 und Spannweite: 0,81-2,89.

Gründungsmonitors erfasst die Gewerbeanzeigenstatistik zwar nicht die Gründungen von Freiberuflern, dafür handelt es sich aber um eine Vollerhebung. Innerhalb des Erfassungsspektrums der gewerblichen Wirtschaft können deshalb präzisere räumliche Gründungsquoten ermittelt werden als durch eine räumliche Aggregation der Individualinformationen aus stichprobenbasierten Befragungsdatensätzen wie dem KfW-Gründungsmonitor, dem Mikrozensus oder dem Sozioökonomischen Panel. Die Qualität der Gewerbeanzeigenstatistik (als Gründungsdatensatz) wird jedoch durch solche Gewerbeanmeldungen gemindert, denen keine tatsächliche unternehmerische Aktivität zugrunde liegt, sondern die nur zur Erlangung von Vorteilen erfolgen, die mit einem Gewerbeschein verbunden sind.<sup>28</sup>

Die regionalen Schätzungen wurden mittels eines linearen Regressionsmodells durchgeführt, in dem die gewerbliche Gründungsquote des Jahres 2005 durch das kulturelle Gründungsklima, die strukturellen Klimafaktoren sowie die Bevölkerungsdichte, den Anteil der Bevölkerung mit Hochschulabschluss und einen Regionalindikator, der nach der Lage des Kreises in West- oder Ostdeutschland differenziert, erklärt wird. Die wichtigsten Schätzergebnisse werden in Grafik 2.10 veranschaulicht.<sup>29</sup> Bei einer Verbesserung des kulturellen Gründungsklimas um 10 % erhöht sich demnach die gewerbliche Gründungsquote um rund 0,06 Prozentpunkte, also z. B. von 1,53 % auf 1,59 %. Wie in der Individualanalyse verringert sich der Effekt des kulturellen Gründungsklimas bei Berechnung des Indikators ausschließlich auf der Grundlage von Nichtgründern (auf ca. 0,04 Prozentpunkte), weist aber auch hier weiterhin statistische Signifikanz auf.

Im Gegensatz zur Individualschätzung zeigen sich in der Analyse auf Kreisebene signifikante Effekte von zwei der drei Indikatoren des strukturellen Gründungsklimas. Eine Verringerung des Gewerbesteuerhebesatzes um 10 % führt zu einer Zunahme der Gründungsquote um 0,03 Prozentpunkte in beiden Schätzmodellen<sup>30</sup>, und eine Erhöhung des BIP pro Kopf um 10 % schlägt sich in einem Anstieg der Gründungsquote um 0,016 bzw. 0,017 Prozentpunkte nieder. Der Einfluss der Arbeitslosenquote auf das Gründungsgeschehen ist in keiner der beiden Modellvarianten statistisch signifikant. Der Gesamteffekt des strukturellen Grün-

---

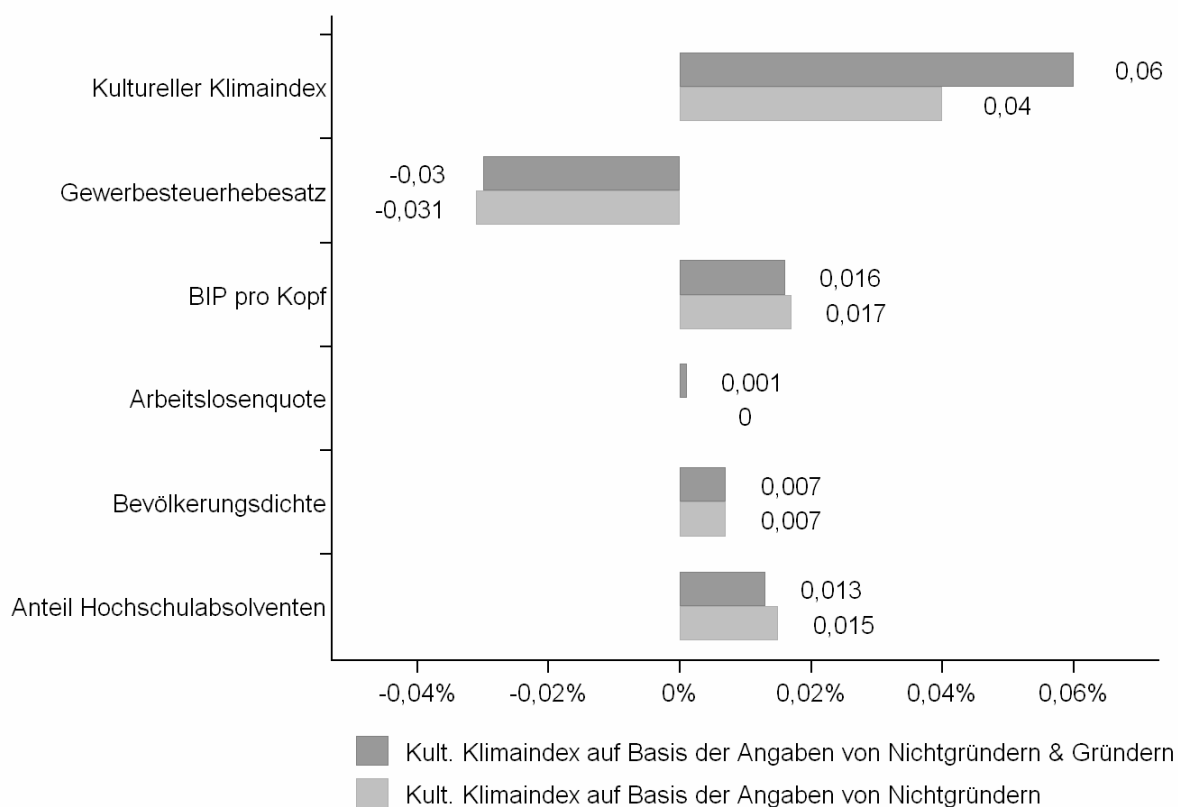
<sup>28</sup> Diese so genannten „Metroscheingründungen“ wirken sich auf die Qualität der Schätzergebnisse der multivariaten Analyse nur dann negativ aus, wenn sie über die Stadt- und Landkreise hinweg (stark) unterschiedliche Anteile am Gründungsgeschehen ausmachen (und diese nicht durch ebenfalls regional unterschiedliche Anteile von nicht gemeldeten echten Gewerbebetrieben ausgeglichen werden). In anderen Gründungsdatensätzen dürfte das Problem der Metroscheingründungen dagegen nur untergeordnete Bedeutung besitzen. So besteht Grund zu der Vermutung, dass das Gros der Metroscheingründer im Rahmen einer nicht-amtlichen Befragung wie der zum KfW-Gründungsmonitor davon absieht, sich als Gründer zu bezeichnen.

<sup>29</sup> Siehe Tabelle 2.10 im Anhang für eine ausführliche Darstellung.

<sup>30</sup> Da die Steuerlast von Unternehmen bei einer Erhöhung des Gewerbesteuerhebesatzes steigt, geht eine Senkung desselben mit einer Verbesserung des Gründungsklimas einher.



Gründungsklimas beträgt demnach 0,046 Prozentpunkte in Modellvariante 1 und 0,047 Prozentpunkte in Modellvariante 2. Führt man die Effekte des kulturellen und des strukturellen Klimas zu einem Gesamtklimaeffekt zusammen und bildet das arithmetische Mittel über die Modellvarianten, dann ergibt sich eine Zunahme der Gründungsquote infolge einer Verbesserung des Gründungsklimas um 10 % von 0,097 Prozentpunkten bzw. 7,2 % (bezogen auf die mittlere Gründungsquote von 1,53 %). Betrachtet man auch hier wie in der Individualanalyse eine große Veränderung des Gründungsklimas z. B. von 36 %<sup>31</sup>, dann beträgt der mittlere Effekt der beiden Modellvarianten 0,36 Prozentpunkte bzw. 26 %.



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Schätzergebnisse in Tabelle 2.10

**Grafik 2.10: Einfluss auf die gewerbliche Gründungsquote eines Kreises in Prozentpunkten bei einer Erhöhung der erklärenden Variable um 10 %**

Die Effekte des kulturellen Gründungsklimas in der Analyse auf regionaler Ebene müssen unter Vorbehalt betrachtet werden, da sich in einer hier nicht ausgewiesenen Spezifikation, in die das kulturelle Gründungsklima in Form zweier verschiedener Indikatoren („allgemeine Neigung zum Unternehmertum“ und „allgemeines Unternehmerbild“) einfluss, unerwartete, signifikant negative Effekte für das „allgemeine Unternehmerbild“ ergaben, die die positiv signifikanten Effekte der „allgemeinen Neigung zum Unternehmertum“ betragsmäßig über-

<sup>31</sup> Dies entspricht der prozentualen Differenz zwischen dem 5- und dem 95 Prozent-Perzentil des kulturellen Klimaindikatoren (vgl. Abschnitt „Untersuchungen auf der Individualebene“).

stiegen.<sup>32</sup> Da es schwierig ist, eine intuitive Begründung für den gründungsreduzierenden Einfluss eines positiven Unternehmerbildes in einer Region zu finden, liegt die Vermutung nahe, dass diese Variable auf Makroebene (auch) andere im Schätzmodell unbeobachtete Größen abbildet, die einen negativen Effekt auf die lokale gewerbliche Gründungsquote haben. Für die Robustheit des Einflusses der strukturellen Klimavariablen spricht indessen, dass diese durch die Aufspaltung des kulturellen Gründungsklimas in zwei Indikatoren weitgehend unbeeinflusst blieben.

Die Ergebnisse dieser erstmals für Deutschland durchgeführten empirischen Untersuchung des Gründungsklimas zeigen, dass durch eine Verbesserung der Rahmenbedingungen von Gründungen eine Erhöhung der Gründungszahlen zu erreichen sein sollte. Besonders deutlich zeigt sich der positive Zusammenhang in den multivariaten Untersuchungen auf der Individualebene, wonach durch eine Verbesserung des kulturellen Gründungsklimas um 10 % (36 %) eine durchschnittliche Erhöhung der persönlichen Gründungswahrscheinlichkeit um 2,7 (7,6) Prozentpunkte bzw. um 15 % (56 %) erzielt wird. Während sich die strukturellen Gründungsklimaindikatoren auf der Individualebene als insignifikant erweisen, erklären sie in der regionalen Analyse mindestens die Hälfte des Gesamtklimaeffekts. Diese Diskrepanz könnte darin begründet sein, dass Effekte von Makrovariablen (wie die strukturellen Klimaindikatoren „Gewerbesteuerhebesatz“ und „Bruttoinlandsprodukt pro Kopf“), die im Schätzdatensatz definitionsgemäß für alle Individuen der selben Region den gleichen Wert annehmen, in Individualanalysen generell schwer zu identifizieren sind. Andererseits besitzen persönliche Merkmale und Einstellungen häufig keine unmittelbare Entsprechung auf der Makroebene oder übernehmen sogar den signifikanten Effekt korrelierter unbeobachteter Variablen.<sup>33</sup> Trotz dieser Einschränkungen erscheint es angemessen, im Sinne einer modernen empirischen Gründungsforschung sowohl die Mikro- als auch die Makroebene in den Blick zu nehmen.

Abschließend sei betont, dass die Messung des Konstruktes „kulturelles Gründungsklima“ auf Basis regionaler Mittelwerte der subjektiven Wahrnehmung und persönlichen Neigungen von Unternehmertum von Gründern und Nichtgründern einen experimentellen Ansatz darstellt, der zweifelsohne noch ausbaufähig ist. Die Nutzung dieser persönlichen Einschätzungen orientiert sich jedoch an der derzeit gegebenen Datensituation. Verbesserte Messkonzepte sind auf eine entsprechende Gestaltung zukünftiger Gründerbefragungen angewiesen.

---

<sup>32</sup> Vgl. Fußnote 17.

<sup>33</sup> Dieses Phänomen ist in der empirischen Sozialwissenschaft als „ökologischer Fehlschluss“ bekannt.

Auch das verwendete Set der Indikatoren des strukturellen Gründungsklimas ist zu diskutieren und in zukünftigen Arbeiten ggf. zu ergänzen.

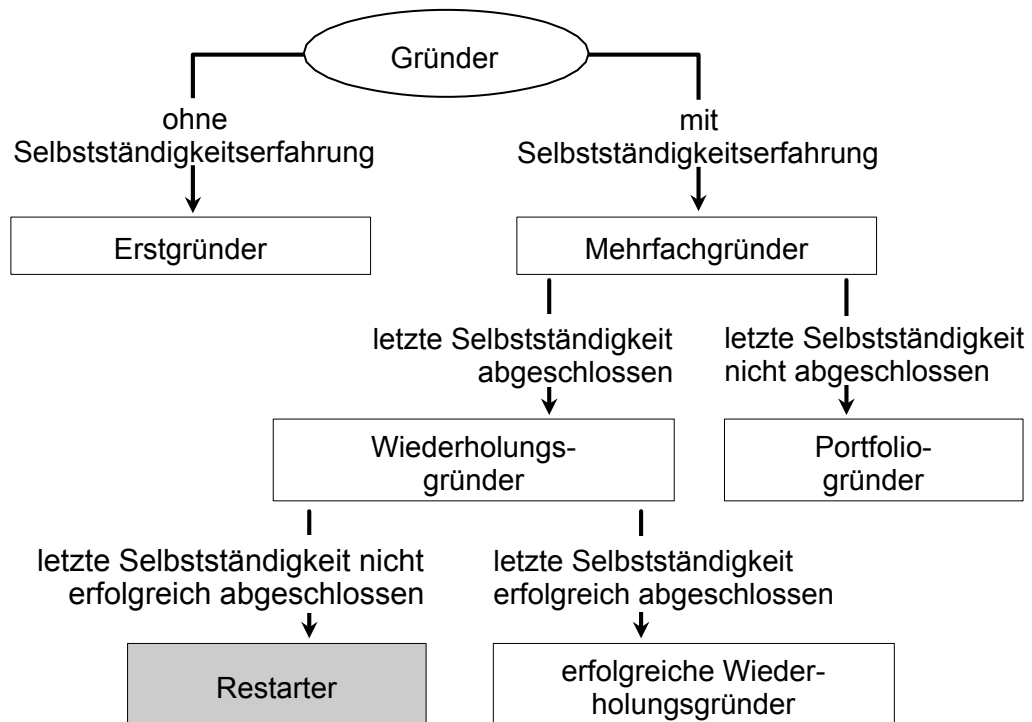
### **2.2.2 Kultur der zweiten Chance: Restarts**

Zweifellos ist die "Kultur des Scheiterns", also die Frage, mit welcher Haltung gescheiterten Unternehmern in einem Land begegnet wird und welche institutionellen Regelungen aus dieser Haltung resultieren, eine bedeutsame Rahmenbedingung für Gründungen und somit Teil des Gründungsklimas im engeren und im weiteren Sinne. Deutschland haftet im Gegensatz zu den angelsächsischen Ländern der Ruf an, gescheiterten Unternehmern keine zweite Chance zu bieten und ihnen damit den Neustart zu erschweren. Vor diesem Hintergrund gilt es zu klären, welche Rolle vormals gescheiterte Unternehmer im Gründungsgeschehen spielen, inwieweit sich diese so genannten Restarter und ihre neu gegründeten Unternehmen von Erstgründern und so genannten habituellen bzw. erfolgreichen Wiederholungsgründern unterscheiden, ob sie anderen Gründungshemmnissen und -problemen ausgesetzt sind und schließlich ob sie aufgrund ihrer vielfältigeren Erfahrungen vielleicht sogar erfolgreichere Unternehmen gründen als Erst- oder erfolgreiche Wiederholungsgründer.

Bevor diesen Fragen im Einzelnen nachgegangen wird, erscheint eine Klärung dessen, was unter einem Restarter verstanden wird und in welcher Weise er von anderen Gründertypen zu unterscheiden ist, als hilfreich. Grafik 2.11 gibt einen entsprechenden Überblick. Zunächst lassen sich Gründer danach unterscheiden, ob sie bereits einmal selbstständig waren. Ist dies nicht der Fall, werden sie der Gruppe der Erstgründer zugerechnet. Verfügen sie bereits über Selbstständigkeitserfahrung, gelten die Gründer als Mehrfachgründer. Die Gruppe der Mehrfachgründer wiederum kann anhand des Kriteriums "Beendigung der früheren Selbstständigkeit" nochmals unterschieden werden. Ist die frühere Selbstständigkeit beendet, handelt es sich um Wiederholungsgründer, ist sie es nicht, spricht man von Portfoliogründern. Der Restarter stellt insofern eine Untergruppe des Wiederholungsgründers dar, als die frühere Selbstständigkeit definitionsgemäß unfreiwillig nach einem Scheitern aufgegeben wurde.

#### **Empirische Relevanz**

Restarter sind erst vor wenigen Jahren in den Blickpunkt des öffentlichen Interesses gerückt. Dies erklärt, warum nur wenige Datenquellen vorliegen, die Auskunft über die Anzahl der Gründer oder Selbstständigen, die zuvor bereits einmal mit einem Unternehmen gescheitert sind, geben können. Eine amtliche Statistik zählt nicht hierzu. Die verfügbaren Datenquellen weisen hinsichtlich ihrer Validität Einschränkungen auf, können aber zumindest Anhaltspunkte zur Verbreitung des Phänomens Restart liefern.



Quelle: In Anlehnung an Kay u. a. 2004, S. 36

### Grafik 2.11: Typen von Einfach- und Mehrfachgründern

Grafik 2.12 gibt sowohl Befunde zur Verbreitung des verwandten Sachverhalts „Selbstständigkeitserfahrung“ als auch von Restartern in Deutschland wieder. Der Anteil der Gründer, die zuvor bereits einmal selbstständig waren, liegt zwischen 13,4 % (ZEW-Gründungspanel) als unterem Wert und 30 % (Münchener Gründerstudie) als oberem Wert. Alle anderen ermittelten Anteilswerte bewegen sich innerhalb dieser Spanne. Das ZEW-Gründungspanel dürfte den Anteilswert der Gründer mit Selbstständigkeitserfahrung unterschätzen, weil sehr kleine Gründungen im Panel unterrepräsentiert sind und ein nicht unerheblicher Teil der zuvor gescheiterten Gründer im Wiederholungsfall eher klein gründen. Auch beim Gründerpanel des IfM Bonn ist von einer Unterschätzung des Anteilswertes auszugehen. Bei den Befragten handelt es sich um gründungsinteressierte Personen, die mit dem Besuch einer Gründungsmesse ihren Bedarf an gründungsrelevantem Wissen zu decken versuchen. Da Personen mit Gründungserfahrungen tendenziell einen geringeren Bedarf an gründungsrelevantem Wissen haben dürften, ist es plausibel anzunehmen, dass sie seltener als potenzielle Erstgründer Gründungsmessen besuchen.<sup>34</sup> Vor diesem Hintergrund und trotz aller Unterschiede zwischen den einzelnen Studien lassen die Belege in der Summe den Schluss zu, dass etwa zwischen 15 und 30 % aller Gründer zuvor bereits einmal selbstständig waren.

<sup>34</sup> Zur Anlage des Gründerpanels des IfM Bonn und seiner Repräsentativität siehe Kranzusch (2005) und Kasten 2.3.

Datenbasis	
<b>Selbstständigkeitserfahrung</b>	
13,5 % der Gründungsplaner	Gründerpanel des IfM Bonn 2003 bis 2006 (Kranzusch/Kay 2007)
13,4 % der Unternehmen	ZEW-Gründungspanel 1990 bis 2004 (Metzger/Niefert 2006a)
23 % der Gründer in Westdeutschland und 16 % der Gründer in Ostdeutschland	KfW-Gründungsmonitor 2003 (Tchouvakhina 2005)
22 % der Gründer	DtA-Gründungsmonitor 2002
28,1 % der Gründer in Nordrhein-Westfalen	Gründerbefragung NRW 1999 (Kay u. a. 2004)
24,9 % der Gründer aus dem Kölner Raum	Gründungen aus Köln (GrünCol) 1992-1997 (Kay u. a. 2004)
29 % der Selbstständigen	Sozio-oekonomisches Panel 1994 (Kay u. a. 2004)
30 % der Gründer in der Region Oberbayern in den Jahren 1985/86	Münchener Gründerstudie (Brüderl u. a. 1996)
<b>Restarter</b>	
5,7 % der Gründungsplaner	Gründerpanel des IfM Bonn 2003 bis 2006 (Kranzusch/Kay 2007)
1,8 % (Restarter i. e. S.) / 12,2 % (Restarter i. w. S.) der Gründer	KfW-Gründungsmonitor 2003
0,6 % der Unternehmen	ZEW-Gründungspanel 1990 bis 2004 (Metzger/Niefert 2006a)
10,7 % der Gründer aus dem Kölner Raum	Gründungen aus Köln (GrünCol) 1992-1997 (Kay u. a. 2004)
18 % aller Selbstständigen und 23 % aller im Gründungsprozess stehenden Unternehmer	Regional Entrepreneurship Monitor REM-Deutschland (Wagner 2003)

**Grafik 2.12: Anteile von Gründern, die bereits einmal selbstständig waren bzw. die eine frühere unternehmerische Tätigkeit beenden mussten, in %**

Die Anteilswerte der Restarter gehen in den fünf vorliegenden Quellen noch weiter auseinander, was vor allem auf die jeweils angewandte Restarter-Definition zurückzuführen ist. Anhand der verfügbaren Informationen im ZEW-Gründungspanel kann ein Unternehmen nur dann eindeutig als gescheitert betrachtet werden, wenn es Insolvenz angemeldet hat. Sonstige Schließungen aus wirtschaftlichen Gründen lassen sich nicht zweifelsfrei identifizieren. Die Anmeldung der Insolvenz ist eine sehr enge Definition des Scheiterns. Angesichts eines Anteils der Insolvenzen an den Unternehmensschließungen von rund 8 % dürfte diese Bedingung zu einer deutlichen Unterschätzung des Anteils von Restartern führen.<sup>35</sup> Im KfW-Gründungsmonitor gilt ein Gründer - ähnlich wie im ZEW-Gründungspanel - als Restarter i. e. S., wenn sein vorheriges Unternehmen in Insolvenz gegangen ist. Restarter i. w. S. sind dagegen Gründer, deren früheres Unternehmen liquidiert wurde. In den übrigen Datenquellen erfolgte die Zuordnung gemäß Selbsteinschätzung der Befragten. Lässt man zudem die Daten auf Basis des Gründerpanels des IfM Bonn aus den bereits genannten Gründen außer

<sup>35</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt: Gewerbeanzeigenstatistik, sowie Statistisches Bundesamt: Insolvenzverfahren, verschiedene Jahrgänge, Berechnungen des IfM Bonn.

Acht und legt ausschließlich die Angaben der Befragungen von Gründern zu Grunde, dann ist davon auszugehen, dass etwa zwischen 11 % (GrünCol) und 18 % (REM) der Gründer als Restarter zu verstehen sind. Restarter stellen also kein randständiges Phänomen dar, sondern haben einen beachtlichen Anteil am Gründungsgeschehen.

### **Charakteristika von (potenziellen) Restartern und ihren neuen Unternehmen**

In welcher Weise - wenn überhaupt - unterscheiden sich Restarter von Erstgründern oder erfolgreichen Wiederholungsgründern und lassen sich Unterschiede in ihren Gründungsvorhaben beobachten? Die Beantwortung dieser Fragen liefert Hinweise darauf, ob das bereits vielfältige Förderangebot für Gründer noch weiter ausdifferenziert werden muss, um den Bedürfnissen von vormals gescheiterten Unternehmern (insbesondere hinsichtlich spezifischer Informations- und Beratungsangebote) besser begegnen zu können. Im Folgenden werden (potenzielle) Gründer in unterschiedlichen Phasen des Gründungsprozesses in den Blick genommen, zunächst in der (Vor)gründungsphase und anschließend in der Frühentwicklungsphase. Diese Vorgehensweise ermöglicht es erstmals, Besonderheiten von Restartern nicht nur bei der Umsetzung eines Gründungsvorhabens, sondern bereits bei der Annäherung an ein Gründungsvorhaben zu identifizieren. Die sich auf die (Vor)gründungsphase beziehenden deskriptiven Analysen beruhen auf dem Gründerpanel des IfM Bonn (siehe Kasten 2.3), die sich auf die Frühentwicklungsphase beziehenden Auswertungen basieren auf dem ZEW-Gründungspanel.

#### **Kasten 2.3: Das Gründerpanel des IfM Bonn**

Das Gründerpanel des IfM Bonn zeichnet sich dadurch aus, dass es Gründer nicht erst erfasst, nachdem sie den Schritt in die Selbstständigkeit vollzogen haben, sondern bereits in der Informations- und Beratungsphase im Vorfeld des Markteintritts. Um die Entscheidungsphase von solchen im weitesten Sinne gründungsinteressierten Personen nachvollziehen zu können, hat das IfM Bonn Besucher von Gründungsmessen interviewt. Solche Messen werden an verschiedenen Orten Deutschlands abgehalten. In die Datenbasis für die vorliegende Untersuchung sind neun Veranstaltungen eingegangen: die "StartMesse" Essen 2003, 2004 und 2005, die Messe "KarriereChance" in Dresden 2004, die "Deutschen Gründer- und Unternehmertage - deGUT" 2004, 2005 und 2006 in Berlin, die NewCome 2004 in Stuttgart sowie die "StartMesse" Bremen 2005. Auf diesen Messen wurden per Zufall ausgewählte Besucher mittels eines standardisierten Fragebogens befragt. Unter diesen befanden sich 4.693 Personen (Stand September 2006), die zum Zeitpunkt der Messe weder im Neben- noch im Haupterwerb selbstständig tätig waren. Sie werden hier als potenzielle Gründer bezeichnet. Sie wurden rund zehn Monate nach Besuch der Messe erneut zum Stand ihres Gründungsvorhabens befragt.

## **Potenzielle Restarter**

### *Soziodemografie*

Tabelle 2.11 im Anhang gibt einen Überblick über die soziodemografischen Merkmale der potenziellen Gründer, differenziert nach ihrer bisherigen Selbstständigkeitserfahrung. Frauen sind demnach in der Gruppe der potenziellen Restarter deutlich unterrepräsentiert. Gründungsplaner, die zuvor bereits einmal - erfolgreich oder nicht - unternehmerisch tätig waren, sind im Durchschnitt rund fünf Jahre älter als potenzielle Erstgründer.<sup>36</sup> Dies hat Auswirkungen auf andere soziodemografische Merkmale und begründet im Wesentlichen die Unterschiede in der Soziodemografie der betrachteten potenziellen Gründergruppen. So sind Erstgründer beispielsweise häufiger als selbstständigkeitserfahrene Gründungsplaner ledig. Gründungsplaner mit Selbstständigkeitserfahrung weisen zudem überdurchschnittlich häufig einen so genannten „Migrationshintergrund“ auf. Mit Ausnahme des Frauenanteils sind die Unterschiede zwischen der Gruppe der potenziellen Erstgründer und der potenziellen Wiederholungsgründer größer als jene zwischen den beiden Untergruppen der potenziellen Wiederholungsgründer.

### *Humankapital*

Die drei betrachteten Gruppen potenzieller Gründer weisen eine vergleichbare Schulbildung auf (siehe Tabelle 2.12 im Anhang). Demgegenüber haben die potenziellen Restarter häufiger als die beiden anderen Gruppen eine Berufsausbildung abgeschlossen, während sie zugleich seltener über einen (Fach)Hochschulabschluss verfügen. Potenzielle Erstgründer und Restarter sind seltener in einem Unternehmerhaushalt aufgewachsen als vormals erfolgreiche Gründungsplaner. Die drei potenziellen Gründergruppen können zu gleichen Anteilen auf das Erfahrungswissen ihrer selbstständig erwerbstätigen Lebenspartner zurückgreifen. Potenzielle Wiederholungsgründer verfügen häufiger als potenzielle Erstgründer über Erfahrungen in der Branche, in der das geplante Gründungsvorhaben angesiedelt ist. Dies gilt in noch stärkerem Maße für vormals erfolgreiche Gründungsplaner als für potenzielle Restarter. Alles in allem verfügt die Gruppe der vormals erfolgreichen potenziellen Wiederholungsgründer tendenziell über die beste Humankapitalausstattung. Je nachdem, ob die Branchenerfahrung oder Schul- und Berufsausbildung stärker gewichtet wird, folgt die Gruppe der potenziellen Restarter oder die Gruppe der potenziellen Erstgründer.

---

<sup>36</sup> In Kapitel „Charakteristika von (potenziellen) Restartern und ihren neuen Unternehmen“ und „Gründungshemmnisse und –probleme von (potenziellen) Restartern“ werden ausschließlich statistisch signifikante Unterschiede zwischen den betrachteten Gründergruppen beschrieben.

Etwa die Hälfte der potenziellen Erstgründer ist zum Befragungszeitpunkt - in Voll- oder Teilzeit - erwerbstätig. Damit unterscheiden sich diese erwartungsgemäß von den potenziellen Wiederholungsgründern, die wiederum häufiger als potenzielle Erstgründer nicht erwerbstätig sind. Zwischen den beiden Gruppen Selbstständigkeitserfahrener bestehen bemerkenswerterweise keine nennenswerten Unterschiede hinsichtlich ihres Erwerbsstatus. Offenbar hat die Art, wie ein Unternehmen beendet wird, keinen entscheidenden Einfluss auf die anschließenden Erwerbschancen oder -interessen der betreffenden Unternehmer.

### *Das geplante Gründungsvorhaben*

Rund drei Viertel der potenziellen Gründer haben zum Zeitpunkt des Messebesuchs bereits eine Gründungsidee (siehe Tabelle 2.3). Zwei von drei Befragten planen eine Neugründung, etwa jeder Fünfte hat sich hierüber noch keine Meinung gebildet. Rund 72 % der potenziellen Gründer streben die Gründung eines Vollerwerbsunternehmens an. Die teils erkennbaren Unterschiede zwischen den drei betrachteten Gruppen sind statistisch nicht signifikant.

**Tabelle 2.3: Geplantes Gründungsvorhaben nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung, in %**

Merkmal	Erfolgreiche Wiederholungsgründer			Gesamt
	Restarter	Wiederholungsgründer	Erstgründer	
Geschäftsidee bereits vorhanden	80,2	76,0	73,6	74,2
Art der Gründung				
Neugründung	75,8	67,5	68,5	68,9
Übernahme	6,4	9,1	7,5	7,5
Sonstiges	5,0	4,5	4,8	4,7
Weiß noch nicht	12,7	18,8	19,2	18,8
Umfang der geplanten Geschäftstätigkeit				
Vollzeit	77,2	73,0	71,4	71,8
Teilzeit	14,5	14,7	15,4	15,3
Weiß noch nicht	8,3	12,3	13,2	12,9
n =	236	308	3.157	3.701

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Auch im Hinblick auf die Branche, in der das angestrebte Gründungsvorhaben angesiedelt ist, unterscheiden sich die drei betrachteten potenziellen Gründergruppen nur wenig (vgl. Tabelle 2.13 im Anhang). Auffällig sind allerdings die Bereiche Beratungs- und Finanzdienstleistungen, Training, Bildung und Personaldienstleistungen sowie technisch-innovative Dienstleistungen. In den beiden erstgenannten Bereichen sind die potenziellen Restarter tendenziell unter- und die potenziellen erfolgreichen Wiederholungsgründer tendenziell überrepräsentiert. Demgegenüber sind potenzielle Restarter im Bereich technisch-innovative Dienstleistungen überrepräsentiert. Dass sich potenzielle Restarter verstärkt auf solche



Branchen ausrichten, die ein geringeres Startkapital erfordern, lässt sich aus den präsentierten Daten nicht ableiten.

### *Finanzierung des Gründungsvorhabens*

Potenzielle Restarter haben häufiger als potenzielle erfolgreiche Wiederholungsgründer oder gar als potenzielle Erstgründer bereits eine Vorstellung über den voraussichtlich erforderlichen Kapitalbedarf für ihr Gründungsvorhaben (siehe Tabelle 2.4). Potenzielle Restarter zeichnen sich darüber hinaus durch einen durchschnittlich geringeren Startkapitalbedarf im Vergleich sowohl zu potenziellen erfolgreichen Wiederholungsgründern als auch zu potenziellen Erstgründern aus. Bemerkenswerterweise sind sie aber genau so stark in der höchsten Startkapitalklasse (45.000 EUR und mehr) vertreten. Insgesamt aber spiegeln sich in diesen Ergebnissen die eingeschränkten Finanzierungsmöglichkeiten potenzieller Restarter, möglicherweise aber auch ihre vergleichsweise geringere Bereitschaft zum Eingehen finanzieller Risiken wider (vgl. auch Kay u. a. 2004).

**Tabelle 2.4: Voraussichtlich benötigtes Startkapital für das geplante Gründungsvorhaben, in %**

Startkapital in EUR	Restarter	Erfolgreiche Wiederholungsgründer	Erstgründer	Gesamt
unter 5.000	29,2	18,8	16,8	17,8
5.000 - 15.000	24,7	17,3	17,3	17,8
15.000 - 25.000	11,0	11,5	10,0	10,2
25.000 - 35.000	9,1	11,1	10,2	10,2
35.000 - 45.000	3,2	6,3	4,3	4,4
45.000 und mehr	15,6	17,8	14,7	15,0
Weiß noch nicht	7,1	17,3	26,7	24,6
n =	154	208	1.947	2.309

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Rund zwei Drittel der Gründungsplaner beabsichtigen zur Finanzierung ihres Gründungsvorhabens die Aufnahme eines Kredites, signifikante Unterschiede bestehen zwischen den drei betrachteten Gruppen nicht. Allerdings haben potenzielle Restarter in stärkerem Maße Probleme, Startkapital zu beschaffen als potenzielle Erstgründer oder gar potenzielle erfolgreiche Wiederholungsgründer. Dies dürfte u. a. darauf zurückzuführen sein, dass potenzielle Restarter häufiger durch Schulden aus der vorherigen Selbstständigkeit belastet sind als potenzielle erfolgreiche Wiederholungsgründer, mit entsprechend negativen Auswirkungen auf ihre Kreditwürdigkeit (vgl. auch Metzger 2006).

### ***Tatsächliche Restarter***

Das ZEW-Gründungspanel gibt Auskunft sowohl über einige soziodemografische Merkmale verschiedener Gründergruppen als auch über die Charakteristika der von ihnen gegründeten

Unternehmen (vgl. Tabelle 2.5). Wie bei den potenziellen Gründern ist auch bei den tatsächlichen Gründern der Frauenanteil unter den Erstgründern am größten, während er bei den Restartern am niedrigsten ist.<sup>37</sup> Erstgründer sind durchschnittlich jünger als Wiederholungsgründer. Erstgründer starten mit einer höheren Beschäftigtenzahl als Wiederholungsgründer, sie wählen seltener die Rechtsform der GmbH und sie gründen seltener im Team als Restarter oder erfolgreiche Wiederholungsgründer.<sup>38</sup> Sie gründen seltener ein Tochterunternehmen und nehmen auch seltener zusätzliche Gesellschafter ins Unternehmen auf als Wiederholungsgründer.

**Tabelle 2.5: Soziodemografie von Gründern und Charakteristika ihrer Unternehmen nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung**

Merkmal	Restarter	Erfolgreiche Wiederholungsgründer	Erstgründer
Frauenanteil (in %)	7,9	11,1	19,6
Alter zum Gründungszeitpunkt (in Jahren)	41,3	41,4	38,6
Gründungsgröße (Anzahl der Beschäftigten)	4,8	4,9	5,3
Unternehmensalter (in Jahren)	4,2	4,0	3,3
Rechtsform (GmbH) (in %)	67,0	73,4	58,6
Beteiligung an Tochtergesellschaft (in %)	1,5	3,5	0,8
Teamgründung (in %)	38,6	48,3	30,6
Aufnahme zusätzlicher Gesellschafter			
Natürliche Personen (in %)	3,8	5,0	2,8
Juristische Personen (in %)	5,6	14,7	8,0
Unternehmerische Branchenerfahrung (in %)	42,4	32,4	
Dauer der vorangegangenen Selbstständigkeit (in Jahren)	3,0	3,3	
Zeit seit Beendigung der unternehmerischen Selbstständigkeit (in Jahren)	1,2	0,1	
Größe des vorangegangenen Unternehmens			
Klein (5 bis unter 20 Beschäftigte) (in %)	40,3	28,8	
Mittel (20 bis unter 500 Beschäftigte) (in %)	21,0	14,8	
n =	267	6.288	43.440

Quelle: Metzger/Niefert 2006b, S. 175

Restarter haben häufiger als erfolgreiche Wiederholungsgründer unternehmerische Erfahrung in der Branche gesammelt, in der ihr neues Unternehmen angesiedelt ist. Ihre vorange-

<sup>37</sup> Dass die Anteilswerte insgesamt deutlich niedriger sind als unter den potenziellen Gründern dürfte im Wesentlichen darin begründet liegen, dass das ZEW Gründungspanel so genannte Kleingründungen, in denen Frauen überdurchschnittlich stark vertreten sind, untererfasst. Jedenfalls sind die Abweichungen nicht darauf zurückzuführen, dass gründungsinteressierte Frauen mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit den Schritt in die Selbstständigkeit vollziehen als gründungsinteressierte Männer (vgl. Werner u. a. 2005).

<sup>38</sup> Anders als im IfM Gründungspanel umfasst die Kategorie "erfolgreiche Wiederholungsgründer" im ZEW-Gründungsmonitor auch Portfoliogründer.

gangene Selbstständigkeit hat weniger lange angedauert als die erfolgreicher Wiederholungsgründer, während eine größere Zeitspanne verstreicht, bis Restarter mit einem neuen Unternehmen starten. Letzteres ist nicht verwunderlich, denn zum einen dürften finanzielle und gesetzliche Einschränkungen Restartern die Wiederaufnahme einer unternehmerischen Tätigkeit erschweren, zum anderen beeinflussen systematische Gründe dieses Ergebnis.<sup>39</sup>

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass es mehr Gemeinsamkeiten als Unterschiede zwischen den drei betrachteten Gruppen potenzieller Gründer gibt. Wenn Unterschiede beobachtbar sind, resultieren sie zumeist aus dem Umstand der Selbstständigkeits- oder der Scheiternserfahrung. Die drei betrachteten Gruppen tatsächlicher Gründer unterscheiden sich dagegen in stärkerem Maße. Ob dies auf spezifische Selektionsmechanismen zurückzuführen ist, die bestimmte potenzielle Gründer davon abhalten, tatsächlich den Schritt in die Selbstständigkeit zu tun, oder aber ob dies auf den Unterschieden in den Datenbasen beruht, kann gegenwärtig nicht geklärt werden.

### **Gründungshemmnisse und -probleme von (potenziellen) Restartern**

Aufschluss darüber, ob die Gründungsvoraussetzungen in Deutschland für (potenzielle) Restarter schlechter sind als für andere Gründergruppen, kann eine Gegenüberstellung der Hemmnisse und Probleme geben, mit denen die drei Gründergruppen konfrontiert sind. Im Folgenden wird dabei danach unterschieden, ob bestimmte Sachverhalte zur Verzögerung oder zum Abbruch einer geplanten Gründung geführt haben oder ob sie eine vollzogene Gründung erschwert haben. Die folgenden deskriptiven Analysen beruhen wiederum auf dem Gründerpanel des IfM Bonn.

### ***Gründe für die (noch) nicht vollzogene Gründung***

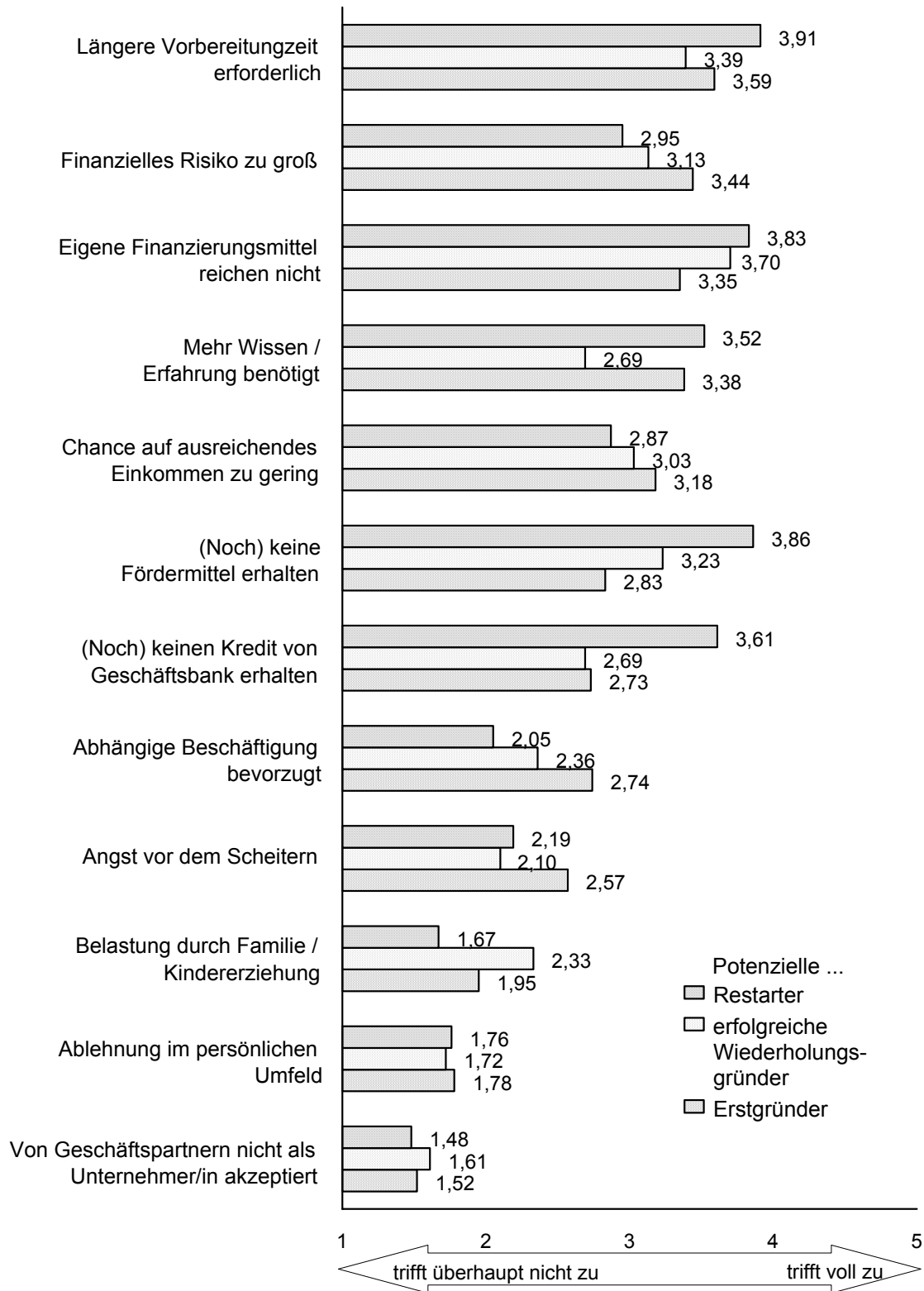
Potenzielle Gründer, die ihre Pläne bei der Befragung zehn Monate nach Besuch der Gründungsmesse noch nicht umgesetzt hatten, wurden nach ihren Gründen für den Verzug oder den Abbruch der Gründung befragt. Sie wurden gebeten, für eine Reihe vorgegebener Gründe auf einer Skala von 1 = "trifft überhaupt nicht zu" bis 5 = "trifft voll zu" anzugeben, inwieweit die genannten Gründe verantwortlich für die bisherige Nichtrealisation der Gründungspläne waren. Wie Grafik 2.13 zu entnehmen ist, sind vor allem drei Ursachenkomplexe bestimmend für den fehlenden Vollzug der Gründung. Das in der Summe am stärksten wirkende Ursachenbündel betrifft Defizite in der Vorbereitung der Gründung ("Ich benötige noch mehr Vorbereitungszeit" sowie "Zur Umsetzung des Gründungsvorhabens benötige ich noch

---

<sup>39</sup> Unter den erfolgreichen Wiederholungsgründern befinden sich viele, deren Vorgängerunternehmen zum Zeitpunkt der Wiederholungsgründung noch existiert und die somit eine Karenzzeit von null Jahren aufweisen; dies senkt den Durchschnittswert erheblich.

mehr Wissen bzw. Erfahrung"), die einen Durchschnittswert von 3,59 bzw. 3,34 erhalten. Sie werden von jeweils rund der Hälfte der Befragten als Ursache für das Aufschieben ihrer Absichten genannt. Ein zweiter Komplex betrifft Finanzierungsprobleme ("Meine eigenen Finanzierungsmittel reichen nicht aus", "Ich habe (noch) keine Fördermittel erhalten" sowie "Ich habe (noch) keinen Kredit von Geschäftsbanken erhalten"), die mit Durchschnittswerten von 3,40, 2,91 bzw. 2,78 noch eine erhebliche Bedeutung für die Nichtrealisation der Gründung haben. Ein dritter Ursachenkomplex betrifft die Risikoneigung der Befragten. Die Antworten auf die Aussagen "Das finanzielle Risiko für meinen Haushalt " bzw. "Die Angst, als Unternehmer/in zu scheitern, war zu groß" erreichten Durchschnittswerte von 3,40 und 2,52 und sind damit ebenfalls für einen größeren Teil der Befragten ursächlich dafür, den Schritt in die Selbstständigkeit (noch) nicht vollzogen zu haben. Abgesehen von dem Grund "Die Chance auf ein ausreichendes Einkommen war zu gering" spielen alle weiteren Gründe eine eher untergeordnete Rolle.

Statistisch signifikante Bedeutungsunterschiede bestehen hinsichtlich der Gründe "Zur Umsetzung des Gründungsvorhabens benötige ich noch mehr Wissen bzw. Erfahrung", "Ich habe (noch) keine Fördermittel erhalten" und "Mein Ziel ist doch eher eine Anstellung als Arbeitnehmer". Fehlendes Wissen hat vormals erfolgreiche Unternehmer eher selten, potenzielle Restarter hingegen am häufigsten von den drei betrachteten Gruppen (bisher) von einer zügigen Realisation ihres Gründungsvorhabens abgehalten. Dies dürfte vor allem in den komplizierten rechtlichen Rahmenbedingungen für Restarts begründet liegen (vgl. auch Kay u. a. 2004). Dem Fehlen von Fördermitteln kommt bei den potenziellen Restartern eine höhere Bedeutung für die (noch) nicht erfolgte Umsetzung des Gründungsplanes zu als bei vormals erfolgreichen Unternehmern oder potenziellen Erstgründern. Die Bevorzugung eines abhängigen Beschäftigungsverhältnisses gegenüber einer selbstständigen Tätigkeit hat für potenzielle Erstgründer eine höhere Bedeutung als Nicht-Realisierungsgrund als für erfolgreiche Selbstständigkeitserfahrene oder potenzielle Restarter. Wer also bereits einmal selbstständig tätig war, verspürt demnach weniger stark den Wunsch nach einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis als potenzielle Erstgründer. Darin spiegeln sich möglicherweise aber auch vergleichsweise größere Schwierigkeiten beim Zugang zu einem solchen Beschäftigungsverhältnis wider.



n = 500

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

**Grafik 2.13: Gründe für die noch nicht vollzogene Gründung nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung der Gründungsinteressierten, Mittelwerte**

Abgesehen vom fehlenden Zugang zu Fördermitteln haben Finanzierungsprobleme für potenzielle Restarter keine größere Bedeutung als Gründungshemmnis als für die anderen beiden Gründergruppen. Programme öffentlicher Gründungsförderung stehen im Allgemeinen auch vormals gescheiterten Unternehmern offen, deren - sachlich durchaus gerechtfertigten - Bedingungen führen de facto aber zum Ausschluss eines Großteils dieser Gründergruppe. Dies spiegelt sich in den berichteten Befragungsergebnissen wider.

Der Angst vor dem Scheitern kommt dem Global Entrepreneurship Monitor zufolge in Deutschland große Bedeutung als Gründungshemmnis zu.<sup>40</sup> Diese hält Menschen offenbar davon ab, überhaupt ein Gründungsinteresse zu entwickeln. Liegt ein solches allerdings vor - darauf deuten die in Grafik 2.13 wiedergegebenen Befunde hin - führt die Angst vor dem Scheitern eher selten zum Abbruch oder zur Verzögerung eines Gründungsvorhabens. Am bedeutsamsten ist das Angstmotiv noch für die Gruppe der potenziellen Erstgründer.

### ***Probleme in der Gründungsphase***

Diejenigen, die innerhalb der zehn Monate nach dem Messebesuch ein Unternehmen gegründet haben, wurden nach ihren Problemen während der Gründungsvorbereitung und beim Vollzug der Gründung befragt. Grafik 2.14 gibt die Hauptprobleme in der Reihenfolge der Häufigkeit der Nennung wieder. Die Markt- bzw. Auftragslage, die allgemeine Finanzlage sowie allgemeine bürokratische Hürden stellen die Gründer am häufigsten vor Schwierigkeiten.

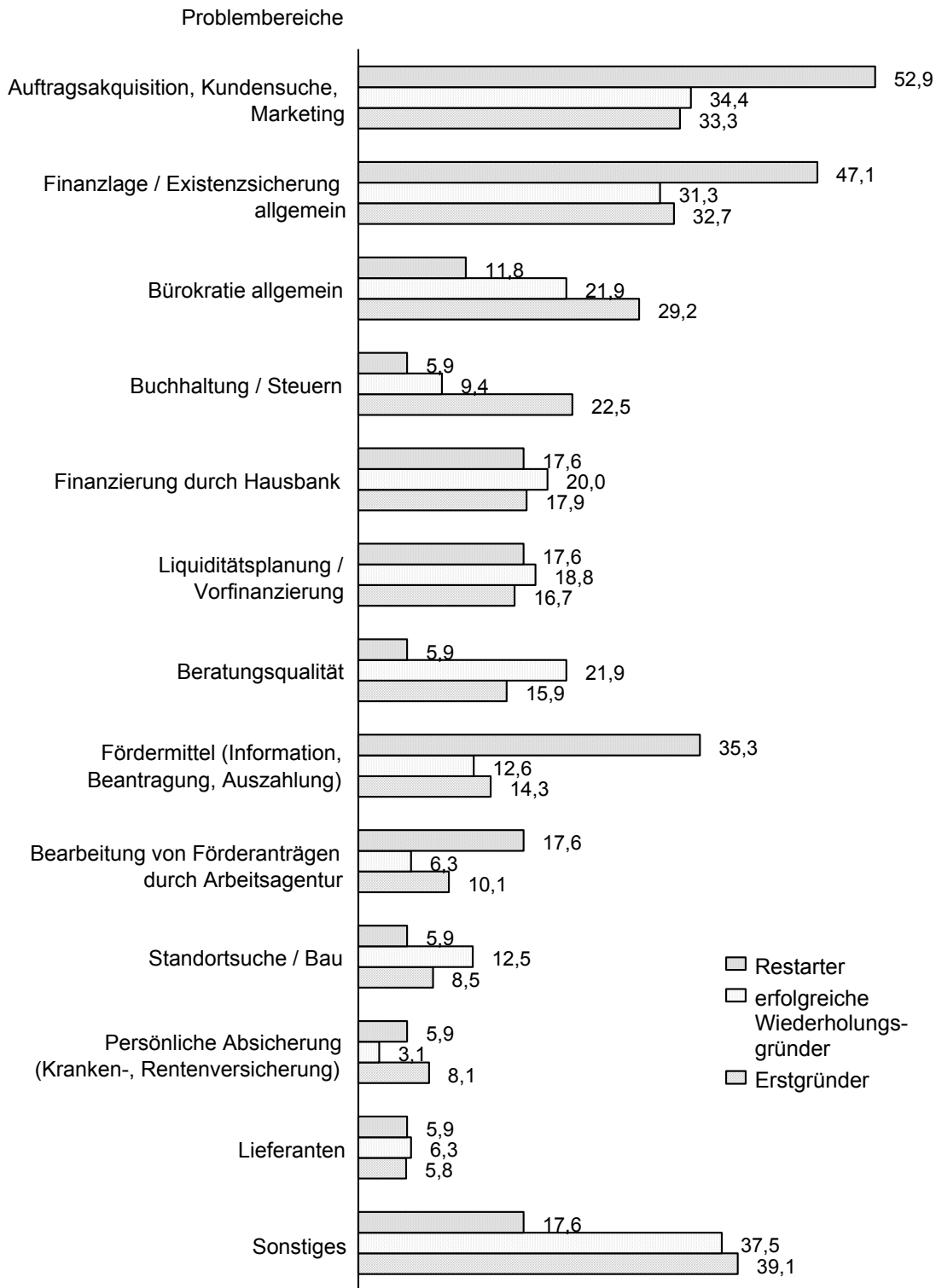
Vier Problembereiche sind für Restarter (deutlich) häufiger von Bedeutung als für Erstgründer oder erfolgreiche Wiederholungsgründer. Neben der Auftragsakquisition handelt es sich durchweg um Finanzierungsaspekte: die Liquidität des Unternehmens, fehlende Fördermittel und damit zusammenhängend schließlich die Bearbeitung von Förderungsanträgen durch die Arbeitsagentur. Andere Bereiche wie Buchhaltungs- und Steuerfragen haben dagegen eine geringere Bedeutung als bei Erstgründern oder erfolgreichen Wiederholungsgründern. Hier zahlt sich das Erfahrungswissen der Restarter aus.

Zwar sind sowohl bei einer Reihe von Gründen, die zur Verzögerung oder zum Abbruch eines geplanten Gründungsvorhabens führen, als auch bei den Problemen, die während der Gründung/svorbereitung) auftreten, keine Unterschiede zwischen den betrachteten (potenziellen) Gründergruppen zu beobachten. Gleichwohl ist nicht zu übersehen, dass in einigen, durchaus erwarteten Zusammenhängen eine stärkere Problembetroffenheit bei den (potenziellen) Restartern vorliegt. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf den besonderen Informati-

---

<sup>40</sup> Vgl. z. B. Sternberg u. a. (2004).

onsbedarf von gescheiterten Unternehmern, ihrem erschwerten Zugang zu öffentlichen Fördermitteln und die Schwierigkeiten, die Liquidität des Unternehmens sicherzustellen. Die Rahmenbedingungen für Gründungen, d. h. das Gründungsklima, scheinen für Restarter demnach weniger günstig zu sein als für die anderen betrachteten Gründergruppen.



Grafik 2.14: Probleme während der Gründung/svorbereitung, Mehrfachnennungen, in % Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

## Erfolg

Sowohl aus Sicht der Betroffenen als auch aus wirtschaftspolitischer Sicht ist eine Frage von besonderer Relevanz, nämlich die nach den Erfolgsaussichten der von vormals gescheiterten Unternehmern gegründeten Unternehmen. Wegen der bereits angesprochenen schlechten Datenlage wurde der Frage nach dem Erfolg von Restartern bisher nur in wenigen Studien nachgegangen.<sup>41</sup> Eine Pionierarbeit stellt die Untersuchung der Boston Consulting Group (2002) dar, in der die Umsatz- und Beschäftigtenentwicklung der besonders schnell wachsenden Unternehmen der "Europe's-500"-Liste des Jahres 1999 aus 18 europäischen Ländern einer deskriptiven Analyse unterzogen wurde. 19 der 68 untersuchten Unternehmen wurden von Restartern geführt. Sie haben im Zeitraum 1993 bis 1998 ein höheres Umsatzwachstum p.a. (47 % vs. 41 %) sowie Beschäftigtenwachstum p.a. (37 % vs. 23 %) erzielt als die Unternehmen, die nicht von Restartern geführt wurden. Diese bemerkenswerten Befunde waren Anlass, der Frage nach den Erfolgsaussichten von Restartern auf breiterer Datenbasis und mit besseren statistischen Verfahren noch einmal genauer nachzugehen. Hierfür stehen zwei Datenquellen zur Verfügung, zum einen der Datensatz "GrünCol"<sup>42</sup>, der Unternehmen aus dem Kölner Raum umfasst, die zwischen 1992 und 1997 gegründet wurden, zum anderen das ZEW-Gründungspanel. Beide Datenquellen ermöglichen Analysen auf der Unternehmensebene.

Der GrünCol-Datensatz ermöglicht eine Differenzierung in Erstgründer auf der einen Seite sowie vormals erfolgreiche und erfolglose Wiederholungsgründer auf der anderen Seite. Letztere bilden die Gruppe der Restarter. Der Gründungserfolg wird am Beschäftigtenwachstum, operationalisiert als Birch-Index<sup>43</sup>, gemessen. Kay u. a. analysieren in zwei Modellen einerseits den Einfluss von Selbstständigkeitserfahrung und andererseits von Scheiternserfahrung auf das Beschäftigungswachstum. Es zeigt sich, dass weder die Selbstständigkeits- noch die Scheiternserfahrung einen Einfluss auf das Beschäftigungswachstum hat. Weder vormals erfolgreiche noch erfolglose Wiederholungsgründer schneiden besser oder schlechter ab als Erstgründer.<sup>44</sup>

---

<sup>41</sup> Vgl. Boston Consulting Group (2002), Kay u. a. (2004), Metzger/Niefert (2006a und b), und Metzger (2006).

<sup>42</sup> Zur GrünCol-Erhebung siehe Backes-Gellner u. a. (2000).

<sup>43</sup> Der Birch-Index kombiniert absolutes und relatives Beschäftigungswachstum durch multiplikative Verknüpfung. Der Birch-Index entschärft die Probleme, die mit der Verwendung von absoluten bzw. relativen Wachstumsgrößen einhergehen.

<sup>44</sup> Vgl. Kay u. a. (2004).



Das ZEW-Gründungspanel ermöglicht ebenfalls eine Unterscheidung in Erstgründer sowie erfolgreiche und erfolglose Wiederholungsgründer. Während im GrünCol-Datensatz ein erfolgloser Wiederholungsgründer dadurch definiert ist, dass das frühere Unternehmen nicht mehr existiert, wird im ZEW-Gründungspanel ein Unternehmen dann dieser Gruppe zugeordnet, wenn wenigstens einer der geschäftsführenden Gründer mit einem früheren Unternehmen eine Insolvenz durchlaufen hat. Auch Metzger/Niefert messen den Gründungserfolg am Birch-Index. In einem ersten Modell, in dem Wiederholungsgründer Erstgründern gegenüber gestellt werden, können sie zeigen, dass die Selbstständigkeitserfahrung von mindestens einem geschäftsführenden Gesellschafter einen positiven Effekt auf das Beschäftigungswachstum hat. Eine entsprechende Scheiternserfahrung hat hingegen keinen zusätzlichen Effekt. In einem zweiten Modell stellen sie vormals erfolgreichen Wiederholungsgründern erfolglose gegenüber. Auch hier ergibt sich kein Einfluss der Scheiternserfahrung. Restartunternehmen erzielen also ein gleich hohes Beschäftigungswachstum wie Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung.<sup>45</sup>

Sowohl Kay u. a. als auch Metzger/Niefert haben in ihre Analyse nur solche Unternehmen einbezogen, die in dem untersuchten Zeitraum den Markt nicht verlassen haben. Allerdings werden in den ersten fünf (bzw. zehn) Jahren nach Markteintritt mehr von Restartern als von Erst- oder erfolgreichen Wiederholungsgründern gegründete Unternehmen wieder geschlossen.<sup>46</sup> Diesen Umstand berücksichtigend kann Metzger in zwei weiteren Modellen zeigen, dass Selbstständigkeitserfahrung einen positiven Einfluss auf das Beschäftigungswachstum hat, während die Scheiternserfahrung das Beschäftigungswachstum negativ beeinflusst.<sup>47</sup> Von mindestens einem Restarter gegründete Unternehmen haben demnach nicht nur eine geringere Überlebenswahrscheinlichkeit als Unternehmen erfolgreicher Wiederholungsgründer, sie weisen auch ein geringeres Beschäftigungswachstum auf als von Erstgründern geführte Unternehmen.

Es lässt sich somit festhalten: Werden lediglich Unternehmen in die Analyse einbezogen, die für einen bestimmten Zeitraum am Markt aktiv waren, dann sind von Restartern gegründete Unternehmen ebenso erfolgreich wie die von Erstgründern oder anderen Wiederholungsgründern. Werden allerdings sowohl am Markt verbliebene als auch vom Markt bereits wieder ausgeschiedene Unternehmen zugleich in die Analyse einbezogen, dann erweisen sich von Restartern gegründete Unternehmen als weniger erfolgreich.

---

<sup>45</sup> Vgl. Metzger/Niefert (2006a und b).

<sup>46</sup> Vgl. Metzger (2006).

<sup>47</sup> Vgl. Metzger (2006).

### 2.3 Fazit

Nach dem Anstieg der Gründungszahlen in den Jahren 2003 und 2004 war im Jahr 2005 wieder ein Rückgang zu verzeichnen, der sich im Jahre 2006 fortgesetzt hat. Während die Zuwächse der Jahre 2003 und 2004 durch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit getrieben wurden, ist die nachfolgende Abnahme im Wesentlichen auf deren Rückgang durch die Verschärfung der Anspruchsvoraussetzungen für die Förderung der Bundesagentur für Arbeit bzw. die Einstellung der Förderinstrumente „Existenzgründungszuschuss“ und „Überbrückungsgeld“ zur Jahresmitte 2006 zurückzuführen. Das sie ersetzende Förderinstrument „Gründungszuschuss“ wird bisher nicht im gleichen Umfang in Anspruch genommen wie die alten Förderprogramme. Zugleich geht mit der anspringenden Konjunktur ein Anstieg der abhängigen Beschäftigung einher. Diese sich nun wieder vermehrt auftuenden abhängigen Beschäftigungsmöglichkeiten tragen bei einem Teil der potenziellen Gründer dazu bei, sich nicht für eine selbstständige Erwerbstätigkeit, sondern für ein Angestelltenverhältnis zu entscheiden.

Die Zahl der Liquidationen ist im Jahr 2005 nach einem leichten Rückgang im Jahr 2004 wieder angestiegen. Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist hingegen im Jahr 2005 weiter zurückgegangen. Dieser Trend wird sich im Jahr 2006 voraussichtlich fortsetzen. Trotz der teilweise gegenläufigen Entwicklungen bei den Gründungen und Liquidationen ist im Jahr 2005 wie auch in den beiden Vorjahren ein Gründungsüberschuss zu verzeichnen; dies schlägt sich in einem Anwachsen des Unternehmensbestands nieder. Zwar ist die Liquidationsintensität niedriger als die Gründungsintensität, sie bewegt sich aber in der gleichen Größenordnung. Hierin kommt zum Ausdruck, dass ein Großteil der neu auf den Markt tretenden Unternehmen bestehende Unternehmen verdrängt.

Das Gründungsgeschehen in Deutschland wird von den Rahmenbedingungen - hier auch als Gründungsklima bezeichnet - geprägt. In einem engeren Begriffsverständnis wird das Gründungsklima - ökonomische und sozioökonomische Faktoren außer Acht lassend - lediglich durch kulturelle Faktoren, also Werte und Grundeinstellungen, die nicht von Individuen alleine vertreten, sondern von den Bewohnern einer Region geteilt werden, bestimmt. Anhand von Daten des KfW-Gründungsmonitors konnte gezeigt werden, dass das kulturelle Gründungsklima sowohl auf Gründungsentscheidungen von Individuen als auch auf den Umfang der Gründungsaktivitäten in einer Region, hier eines Kreises, positiven Einfluss hat. Die Befunde legen nahe, dass eine allgemeine Änderung von Grundeinstellungen gegenüber Gründungen und dem Unternehmertum in der Bevölkerung Änderungen der Gründungsneigung von Individuen nach sich zieht. Werte und Grundeinstellungen weiter Bevölkerungskreise sind allerdings nicht kurzfristig zu verändern. Ungeklärt ist bisher, welche Mittel und Wege geeignet sind, beispielsweise das Unternehmergebild oder die Haltung gegenüber dem

Unternehmertum gezielt zu modifizieren. Ansätze hierzu finden sich seit wenigen Jahren z. B. in Schulen und Hochschulen mit modifizierten Curricula und Lehrkonzepten oder Gründerwettbewerben.<sup>48</sup>

Eine weitere Facette des Gründungsklimas bildet die sogenannte „Kultur der zweiten Chance“, worunter hier die Haltung gegenüber gescheiterten Unternehmern und die daraus resultierenden institutionellen Regelungen verstanden werden. Die Kultur der zweiten Chance bestimmt darüber, in welchem Ausmaß vormals gescheiterte Unternehmer eine zweite Chance erhalten und diese wahrnehmen möchten und damit auch über das Ausmaß der Gründungsaktivitäten im Allgemeinen.

Der Anteil der Restarter an allen Gründern bewegt sich in Deutschland zwischen 11 % und 18 %. Restarter stellen damit kein randständiges Phänomen dar. Ein internationaler Vergleich der Kultur der zweiten Chance bzw. ihrer Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen ist wegen der auch in anderen Ländern schlechten Datenlage kaum möglich. So liegen auch keine Belege dafür vor, dass Restartern in Deutschland in geringerem Maße eine zweite Chance eingeräumt würde als andernorts.<sup>49</sup>

Die Analysen haben gezeigt, dass die Gründungsvoraussetzungen für gescheiterte Unternehmer in Deutschland im Vergleich zu anderen Gründergruppen in zwei Teilbereichen ungünstiger sind. Restarter sind einem erschwerten Zugang zur Finanzierung und komplizierten rechtlichen Rahmenbedingungen ausgesetzt. Mit Ausnahme dieser beiden Teilbereiche konnten jedoch keine signifikanten Unterschiede in den Beweggründen, aus denen gründungsinteressierte gescheiterte Unternehmer, erfolgreiche Unternehmer oder Erstgründer geplante Gründungsvorhaben abgebrochen oder noch nicht vollzogen haben, nachgewiesen werden. Allerdings konnte auch gezeigt werden, dass Restarter in der Gründungsphase häufiger mit Schwierigkeiten bei der Auftragsakquisition konfrontiert sind.

Die etwas schwierigeren Gründungsvoraussetzungen für vormals gescheiterte Unternehmer können einen Einfluss auf den Unternehmenserfolg haben. Unternehmen von Restratern scheiden schneller wieder aus dem Markt aus und weisen ein geringeres Beschäftigungswachstum auf als Unternehmen von Erstgründern oder erfolgreichen Wiederholungsgrün-

---

<sup>48</sup> Siehe hierzu z. B. Werner u. a. (2005).

<sup>49</sup> Zu den Anteilswerten von Gründern mit Selbstständigkeits- bzw. Scheiternserfahrung in anderen Ländern siehe Kay u. a. (2004).

dem.<sup>50</sup> Für den geringeren Erfolg von Restartern könnten neben externen Hemmnissen aber auch geringere unternehmerische Fähigkeiten verantwortlich sein.

Die Insolvenzrechtsreformen der zurückliegenden Jahre hatten u. a. das Ziel, einen Beitrag zur Erleichterung der Situation von potenziellen Restartern zu leisten. Inwieweit sie dieses Ziel erreichen, kann gegenwärtig noch nicht abschließend beurteilt werden. Im Jahr 2006 konnten erstmals Personen die Wohlverhaltensperiode von sechs Jahren absolvieren und sich damit in die Lage eines schuldenfreien Neustarts versetzen. Das Insolvenzplanverfahren, ein wesentliches Element der Insolvenzrechtsreform von 1999, wird bisher allerdings kaum als Instrument zur Sanierung von vor der Insolvenz stehenden Unternehmen genutzt.<sup>51</sup> Informationsdefizite und damit häufig einhergehende Vorurteile stellen bei vielen involvierten Akteuren sicherlich weiterhin ein zentrales Hemmnis für potenzielle Restarter dar. Spezifische Informations- und Beratungsangebote für potenzielle Restarter sowie Qualifizierungsangebote für Gründungsberater sind mögliche Ansätze zur Milderung dieses Problems.<sup>52</sup>

---

<sup>50</sup> Diese Befunde beruhen allerdings auf einer sehr engen Restarter-Definition (nur Gründer mit früherer Insolvenz) und können bei einer weiteren Definition (Gründer mit früherer Insolvenz oder sonstigem Liquidationsgrund) nicht nachgewiesen werden.

<sup>51</sup> Vgl. hierzu u. a. Mittelstandsmonitor 2004 und Paffenholz/Kranzusch (2007).

<sup>52</sup> Detaillierte Empfehlungen zur Förderung von Restarts siehe z. B. Kay u. a. (2004).

## Literatur zu Kapitel 2

- Arenius, P. und M. Minniti (2005), Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship, in: Small Business Economics, Vol. 24, S. 233-247.
- Backes-Gellner, U., G. Demirer und P. Moog (2000), Hochschulinduzierte Gründungen im Kontext der Gründungsforschung: Grenzen und Möglichkeiten einer empirischen Analyse, in: Bögenhold, D. (Hrsg.), Kleine und mittlere Unternehmen im Strukturwandel: Arbeitsmarkt und Strukturpolitik, Frankfurt, S. 123-143.
- Boston Consulting Group (BCG) (2002), Setting the Phoenix Free, A Report on Entrepreneurial Restarters, München.
- Brixy, U. und M. Niese (2004), Analyse von Standorteinflüssen auf das Gründungsgeschehen, in: Fritsch, M. und R. Grotz (Hrsg.), Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, Physica-Verlag, Heidelberg, S. 111-122.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (1996), Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, Berlin.
- Creditreform, IfM Bonn, ZEW, RWI Essen und KfW Bankengruppe (2004), Mittelstandsmonitor 2004. Chancen zum Aufschwung nutzen, Frankfurt/M.
- Davidsson, P. und J. Wiklund (1995), Cultural Values and Regional Variations in the New Firm Formation, in: Frontiers of Entrepreneurship Research, Wellesley, S. 352-366.
- Engel, D. und F. Steil (1999), Dienstleistungsneugründungen in Baden-Württemberg, Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung, Nr. 139, Stuttgart.
- Evans, D. S. und L. S. Leighton (1989), Some Empirical Aspects of Entrepreneurship, in: American Economic Review, Vol. 79, S. 519-535.
- Fritsch, M. und O. Falck (2004), Mehr-Ebenen-Analysen der Determinanten des Gründungsgeschehens in Westdeutschland, in: Fritsch, M. und R. Grotz (Hrsg.), Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, Physica-Verlag, Heidelberg, S.123-140.
- Grupp, H. und H. Legler (2000), Hochtechnologie 2000, Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, Gutachten für das bmb+f, Karlsruhe, Hannover.

- Jackson, J. E., G. R. Rodkey (1994), The Attitudinal Climate for Entrepreneurial Activity, in: Public Opinion Quarterly, Vol. 58, S. 358-380.
- Kay, R., P. Kranzusch, O. Suprinovič und A. Werner (2004), Restart: Eine zweite Chance für gescheiterte Unternehmer?, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 103 NF, Wiesbaden.
- Klandt, H. und E. Brüning (2002), Das Internationale Gründungsklima. Neun Länder im Vergleich ihrer Rahmenbedingungen für Existenz- und Unternehmensgründungen, Berlin.
- Köllinger, P., Minniti M. und C. Schade (2005), "I think I can, I think I can": Overconfidence and Entrepreneurial Behavior, DIW Discussion Paper 501.
- Kranzusch, P. (2005), Die Besucher von Gründungsmessen - Ergebnisse aus Besucherbefragungen der Gründungsmessen in Berlin, Dresden und Essen, in: IfM Bonn (Hrsg.), Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2005, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 108 NF, S. 1-46, Wiesbaden.
- Kranzusch, P. und R. Kay (2007), 2. Chance? Hürden und Hemmnisse bei der Umsetzung von Restarts, in: IfM Bonn (Hg.), Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2/2006, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 114 NF, Wiesbaden.
- Lehnert, N. (2003), Existenzgründungen durch Migranten in Deutschland. In: Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten, DtA-Studie, Bonn.
- Metzger, G. (2006), Once Bitten, Twice Shy? The Performance of Entrepreneurial Restarts. ZEW-Discussion Paper No. 06-083, Mannheim.
- Metzger, G. und M. Niefert (2006a), Restart-Performance and the Returns of Previous Self-Employment. Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy No. 1806, Jena.
- Metzger, G. und M. Niefert (2006b), Unternehmererfahrung und Unternehmensperformance - Sind Restarter erfolgreicher?, in: Bellmann, L. und J. Wagner (Hg.), Betriebsdemographie. BeitrAB 305, Nürnberg.
- Miller, R. A. (1984), Job Matching and Occupational Choice, in: Journal of Political Economy, Vol. 92, S. 1086-1120.
- Müller, K. (2006), Erste Auswirkungen der Novellierung der Handwerksordnung von 2004, Duderstadt.

- Nerlinger, E. (1998), Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen: Empirische Ergebnisse für West-Deutschland, Schriftenreihe des ZEW, 27, Baden-Baden.
- Nerlinger, E. und G. Berger (1995), Technologieorientierte Industrien und Unternehmen: Alternative Definitionen, ZEW-Discussion Paper, 95-20, Mannheim.
- Paffenholz, G. und P. Kranzusch (2007), Insolvenzplanverfahren - Sanierungsoption für mittelständische Unternehmen. Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 113 NF, Wiesbaden.
- Parker, S. C. (2004), The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship, Cambridge.
- Pinkwart, A. (2002), Die Einbindung von Hochschulen in regionale Netzwerke, in: Heinze, R. G. und F. Schulte (Hrsg.), Unternehmensgründungen: zwischen Inszenierungen, Anspruch und Realität, Wiesbaden, S. 184-202.
- Spengler, H. und P. Tilleßen (2006), KfW-Gründungsmonitor 2006. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit rückläufig – Trends zu Dienstleistungs- und Mikrogründungen halten an. KfW Studie. Frankfurt/M.
- Sternberg, R. (2000), Gründungsforschung - Relevanz des Raumes und Aufgaben der Wirtschaftsgeographie, in: Geographische Zeitschrift, Bd. 88, Heft 3/4, S. 199-219.
- Sternberg, R., Bergmann H. und I. Lückgen (2004), Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2003, Köln.
- Sternberg, R. und I. Lückgen (2005), Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2004, Köln 2005.
- Tchouvakhina, M. (2005), Gründungen nach dem Scheitern - das empirische Bild. Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors. Vortrag gehalten auf dem KfW-Forum "Zweite Chance. Eine Perspektive für gescheiterte Unternehmer?", Berlin, 9.3.2005.
- Thaler, R. H. (2000), From Homo Economicus to Homo Sapiens, in: Journal of Economic Perspectives 14 (1), S. 133-141.
- Wagner, J. (2005), Nascent and Infant Entrepreneurs in Germany. Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM), University of Lüneburg Working Paper No 1.

- Wagner, J. (2003), Taking a Second Chance. Entrepreneurial Re-starters in Germany, in: Applied Economics Quarterly, Vol. 49, No. 3, S. 255-272.
- Welter, F., Kolb, S., Ettl, K. und L. Achtenhagen (2006), "Süßes Leben mit bitteren Noten". Unternehmerinnen und Gründerinnen in der deutschen Presse - eine diskursanalytische Betrachtung. Hrsg. vom Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration des Landes Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf.
- Werner, A. und R. Kay (2006), Entrepreneurial Image, Gender, and the Formation of New Ventures, in: DBW, 66. Jg., Heft 5, S. 497-520
- Werner, A., Kranzusch, P. und R. Kay (2005), Unternehmerbild und Gründungsentscheidung. Genderspezifische Analyse. Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 109 NF, Wiesbaden.



## 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 (s. Tabelle 2.6).<sup>53</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 selbstständiger und freiberuflicher Tätigkeit inklusive Nebenerwerb und nicht meldepflichtige Gewerbe.<sup>54</sup> Sie beruhen auf einer jährlichen repräsentativen Personenumfrage und einer Hochrechnung der Befragungsergebnisse auf Basis von Bevölkerungszahlen des Statistischen Bundesamtes. Wie bei der IfM-Gründungsstatistik handelt es sich um personenbezogene Angaben, während in den ZEW-Gründungspanels das Unternehmen die Erfassungseinheit ist.

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 umfassendsten Gründungsbegriff zugrunde und bildet eine Art Obergrenze für die Erfassung selbstständiger Tätigkeit.

---

<sup>53</sup> Für eine ausführliche Darstellung der drei Datensätze wird auf den Mittelstandsmonitor 2003 verwiesen.

<sup>54</sup> Vgl. Lehnert (2003).

**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 Auskunftreform, 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, wie z. B. Freie Berufe	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 WZ 2003)	Branche (bis 2004: NACE-Abschnitte, modifiziert, ab 2005: 3-Steller WZ 2003) und Region (Gemeinde)
Gründungen im Jahr 2005	252.000	495.500	2006: 460.000 im Vollerwerb, 730.000 im Nebenerwerb
Liquidationen/Insolvenzen im Jahr 2005	36.843 Insolvenzen	441.800 Liquidationen inkl. Insolvenzen	nicht erfasst

Quelle: eigene Darstellung

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 sind allerdings nicht möglich. In den ZEW-Gründungspanels lassen sich Liquidationen anhand entsprechender Negativeintragen 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 pharmazeutische Spezialitäten und sonst. pharmazeutische 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- 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 für Kraftwagen u. Kraftwagenmotoren
3520	Schienenfahrzeugbau

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

Abkürzung: **a**(nderweitig) **n**(icht) **g**(enannt)

Quelle: Grupp/Legler (2000)

**Tabelle 2.9: Probit-Analyse der Einflussfaktoren der persönlichen Gründungsentscheidung**

Gründer	Klimaindex inkl. Gründer		Klimaindex exkl. Gründer	
	Koeffizient (1)	t-Wert (2)	Koeffizient (3)	t-Wert (4)
Kulturelles Gründungsklima	0,0349	*** (7,25)	0,0144	*** (2,96)
Gewerbesteuerhebesatz	-0,0002	(-0,62)	-0,0002	(-0,80)
BIP pro Kopf in Tsd. EUR	-0,0015	(-1,16)	-0,0001	(-0,10)
Arbeitslosenquote	0,0049	(1,19)	0,0001	(0,03)
Region (Ostdeutschland)	-0,0177	(-0,36)	-0,0425	(-0,88)
Ausländische Herkunft	0,1780	*** (4,16)	0,1796	*** (4,20)
Geschlecht (weiblich)	-0,2329	*** (-9,67)	-0,2324	*** (-9,66)
Alter 35-44 (Referenzkategorie)				
Alter 18-24	-0,0031	(-0,07)	-0,0025	(-0,06)
Alter 25-34	0,0685	** (2,15)	0,0691	** (2,17)
Alter 45-54	-0,1037	*** (-3,12)	-0,1056	*** (-3,18)
Alter 55-64	-0,3291	*** (-7,9)	-0,3322	*** (-7,99)
Weiterbildende Schule ohne Abitur (Refer.)				
Hauptschule ohne Lehre	-0,2175	*** (-3,1)	-0,2167	*** (-3,09)
Hauptschule mit Lehre	-0,0435	(-1,28)	-0,0438	(-1,29)
Abitur	0,1302	*** (4,04)	0,1346	*** (4,19)
Studium	0,2540	*** (7,38)	0,2571	*** (7,48)
Sonstiger Angestellter (Referenzkategorie)				
Nicht-Erwerbsperson	-0,2103	*** (-6,08)	-0,2088	*** (-6,05)
Arbeitslos	0,1445	*** (3,42)	0,1431	*** (3,39)
Selbstständig	-0,3585	*** (-6,49)	-0,3527	*** (-6,39)
Geschäftsführer / Unternehmensleiter	0,3485	*** (5,1)	0,3521	*** (5,16)
Leitender Angestellter	0,2097	*** (5,66)	0,2114	*** (5,71)
Leitender Beamter	-0,3399	*** (-3,59)	-0,3423	*** (-3,62)
Sonstiger Beamter	-0,3401	*** (-4,96)	-0,3387	*** (-4,95)
Facharbeiter	-0,0375	(-0,77)	-0,0382	(-0,79)
Sonstiger Arbeiter	-0,0996	(-1,53)	-0,1010	(-1,55)
Azubi	-0,3721	*** (-3,62)	-0,3727	*** (-3,63)
Haushaltsgröße 2 (Referenzkategorie)				
Haushaltsgröße 1	-0,0010	(-0,03)	0,0012	(0,04)
Haushaltsgröße 3	-0,0599	* (-1,73)	-0,0610	* (-1,77)
Haushaltsgröße 4	-0,0592	(-1,58)	-0,0598	(-1,60)
Haushaltsgröße 5+	-0,0635	(-1,35)	-0,0644	(-1,37)
Kinder unter 14 im Haushalt	0,0523	* (1,66)	0,0511	(1,63)
Ort über 500.000 Einw. (Referenzkategorie)				
Ort unter 5.000 Einwohnern	0,0101	(0,23)	-0,0199	(-0,46)
Ort zwischen 5.000 und 20.000 Einw.	-0,0227	(-0,57)	-0,0517	(-1,31)
Ort zwischen 20.000 und 100.000 Einw.	-0,0698	* (-1,81)	-0,0996	*** (-2,61)
Ort zwischen 100.000 und 500.000 Einw.	-0,0020	(-0,06)	-0,0138	(-0,42)
Befragung 2003 (Referenzkategorie)				
Befragung 2004	-0,0319	(-1,16)	-0,0322	(-1,17)
Befragung 2005	-0,0333	(-1,19)	-0,0277	(-0,99)
Konstante	-2,2877	*** (-9,71)	-1,3610	*** (-6,06)
Anzahl Beobachtungen	20.597		20.597	
Pseudo-R <sup>2</sup>	0,0523		0,0496	

\*\*\*, \*\*, \* signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, robuste t-Werte in Klammern

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2000-2005, Statistik Regional, eigene Berechnungen

**Tabelle 2.10: Lineare Regressionsanalyse der Gründungsdeterminanten auf Kreisebene**

Gründungsquote	Klimaindex inkl. Gründer		Klimaindex ohne Gründer	
	Koeffizient (1)	t-Wert (2)	Koeffizient (3)	t-Wert (4)
Klimaindex (ln)	0,5972	*** (3,60)	0,3989	** (2,5)
Gewerbesteuerhebesatz 2004 (ln)	-0,2975	** (-2,49)	-0,3128	*** (-2,6)
BIP pro Kopf 2003 (ln)	0,1635	*** (3,87)	0,1662	*** (3,9)
Arbeitslosenquote 2004 (ln)	0,0111	(0,26)	0,0004	(0,01)
Bevölkerungsdichte (ln)	0,0672	*** (3,58)	0,0697	*** (3,69)
Region Ost	-0,0601	(-1,15)	-0,0739	(-1,41)
Quote der Hochschulabsolventen (ln)	0,1335	*** (2,67)	0,1523	*** (3,05)
Konstante	-0,6921	(-0,70)	0,1760	(0,19)
Anzahl der Beobachtungen	437		437	
korrigiertes R <sup>2</sup>	0,3689		0,3592	

\*\*\*, \*\*, \* signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, t-Werte in Klammern, gewichtete OLS-Schätzung

Anmerkungen: Aus darstellungsrelevanten und interpretatorischen Gründen wurden in der Analyse auf Kreisebene die nicht-binären erklärenden Variablen logarithmiert. Der durch 100 geteilte Koeffizient der logarithmierten erklärenden Variablen lässt sich als die absolute Veränderung der (nicht logarithmierten) abhängigen Variablen bei einer Erhöhung der jeweiligen erklärenden Variable um 1 % interpretieren.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2000-2005, Statistik Regional, eigene Berechnungen

**Tabelle 2.11: Soziodemografie von Gründungsplanern nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung**

Merkmal	Erfolgreiche Wiederholungsgründer			Gesamt
	Restarter	Wiederholungsgründer	Erstgründer	
Frauenanteil (in %)	24,0	38,0	43,4	41,8
Alter	39,6	40,5	35,0	35,7
Familienstand (in %)				
Ledig	45,9	43,6	55,5	54,0
Verheiratet/Feste Partnerschaft	41,0	42,4	37,8	38,4
Getrennt lebend/Geschieden/ Verwitwet	13,2	14,1	6,6	7,6
Elternschaft (in %)	55,6	57,3	42,3	44,3
Kinderzahl	1,94	1,96	1,78	1,81
Migrationshintergrund (in %)	18,9	20,0	12,0	13,2
n =	259	358	3.747	4.364

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

**Tabelle 2.12: Humankapital der Gründungsplaner nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung, in %**

Merkmal	Erfolgreiche Wiederholungsgründer			Gesamt
	Restarter	Wiederholungsgründer	Erstgründer	
Schulbildung				
Kein Schulabschluss	0,4	0,8	0,4	0,4
Hauptschule	9,7	6,1	7,7	7,7
Mittlere Reife, POS	29,3	22,7	25,5	25,5
(Fach)Abitur	60,6	70,1	66,5	66,4
(Fach)Hochschulabschluss	37,9	44,7	41,0	41,1
Berufsausbildung	61,7	51,0	56,6	56,5
Eltern selbstständig	25,6	34,8	26,5	27,1
Ehe-/Lebenspartner selbstständig	8,1	12,7	9,5	9,8
Branchenerfahrung	71,1	87,2	61,9	64,6
Erwerbsstatus				
Vollzeitbeschäftigt	35,0	34,5	40,4	39,6
Teilzeitbeschäftigt	11,5	9,6	8,8	9,0
In Ausbildung / Lehre / Umschulung	12,0	14,7	18,2	17,5
Nicht erwerbstätig	41,5	41,1	32,6	33,9
n =	234	333	3.397	3.964

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

**Tabelle 2.13: Branche, in der das geplante Gründungsvorhaben angesiedelt ist, nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung, in %**

Merkmal	Erfolgreiche Wiederholungsgründer			Gesamt
	Restarter	Wiederholungsgründer	Erstgründer	
Verarbeitendes Gewerbe, Reparatur	6,0	7,6	7,4	7,3
Bau	5,3	6,5	4,7	4,9
Handel	14,3	14,7	14,1	14,2
Gastronomie	6,8	5,3	7,6	7,4
Beratungs- und Finanzdienstleistungen	6,0	10,0	8,5	8,4
Technisch-innovative Dienstleistungen, z. B. EDV, Internet, Ingenieure	18,0	11,8	13,3	13,5
Kommunikation, Werbung, Medien	7,5	8,2	8,9	8,7
Training, Bildung, Personaldienstleistungen	3,8	7,6	4,4	4,7
Wellness, Gesundheit, Senioren	12,0	10,0	10,7	10,7
Sonstiges	20,4	18,2	20,5	20,3
n =	133	170	1.687	1.990

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

## **IMPRESSUM**

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

Michael Bretz M. A., Leiter Abteilung Wirtschafts- und Konjunkturforschung,  
Verband der Vereine Creditreform e. V., Neuss;  
Dr. Norbert Irsch, Chefvolkswirt, KfW Bankengruppe,  
Frankfurt am Main;  
Prof. Dr. Frank Wallau, Wissenschaftlicher Geschäftsführer, IfM Bonn;  
Dr. Bernhard Lageman, Leiter des Kompetenzbereiches Empirische  
Industrieökonomik, RWI Essen;  
Dr. Georg Licht, Leiter Forschungsbereich Industrieökonomik und Internationale  
Unternehmensführung, ZEW Mannheim.

### **Autoren:**

#### *Kapitel 1:*

Dr. Klaus Borger, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;  
Rechtsanwältin Anne Sahm, Creditreform, Neuss;

#### *Kapitel 2:*

Dr. Rosemarie Kay, IfM Bonn  
Dr. Hannes Spengler, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main  
Dipl.-Math. Brigitte Günterberg, IfM Bonn  
Dipl.-Sozialw. Peter Kranzusch, IfM Bonn  
Dipl.-Volksw. Kathrin Müller, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

#### *Kapitel 3:*

Dr. Vivien Lo, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;  
Dr. Christian Hauser, IfM Bonn;  
Dipl.-Volksw. Joel Stiebale, RWI Essen;  
Dr. Dirk Engel, RWI Essen;  
Dipl.-Volksw. Kai Kohlberger, M.A., Creditreform, Neuss

#### *Kapitel 4:*

Prof. Dr. Christoph Spengel, Universität Mannheim  
Dipl.-Kfm. Timo Reister, ZEW, Mannheim  
Dipl.-Kfm. Carsten Wendt, ZEW, Mannheim  
Dipl.-Volksw. Heinz Gebhardt, RWI Essen  
Dr. Lars-H. R. Siemers, RWI Essen.

### **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.) 2007, Den Aufschwung festigen - Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben. Mittelstandsmonitor 2007 - Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main.

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

Borger, K. und A. Sahm (2007), Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Den Aufschwung festigen - Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben. Mittelstandsmonitor 2007 - Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, S. 1 - 36.

Veröffentlicht am 1. März 2007

Die Publikation kann im Internet unter [www.mittelstandsmonitor.de](http://www.mittelstandsmonitor.de) kostenlos herunter geladen werden.