

2 Unternehmensfluktuation: Aktuelle Entwicklungen und Effekte einer alternden Bevölkerung

Dem Markteintritt neuer Unternehmen kommt eine wichtige Funktion im Wachstums- und Erneuerungsprozess einer Ökonomie zu. Unternehmensgründungen bringen Innovationen auf den Markt und fördern damit den Strukturwandel, sie beleben den Wettbewerb, schaffen im Erfolgsfall Beschäftigung und tragen dazu bei, die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands zu sichern. Das zweite Kapitel des MittelstandsMonitors befasst sich daher traditionell mit dem Fluktuationsgeschehen im deutschen Unternehmenssektor.

Dazu wird im ersten Abschnitt die aktuelle Entwicklung der Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen unter besonderer Berücksichtigung der Sektorstruktur dargestellt. Darauf folgend greifen der zweite und der dritte Abschnitt zwei Punkte aus der aktuellen wirtschaftspolitischen Debatte als Schwerpunkte auf.

Abschnitt 2.2 beleuchtet das Gründungsgeschehen vor dem Hintergrund einer alternden Bevölkerung. Aufbauend auf Langfristtrends zur demographischen Entwicklung lässt sich zunächst die Trendentwicklung der Gründungsquote in Deutschland prognostizieren. Zumindest bis ins Jahr 2020 ist lediglich mit einem geringen Rückgang der Zahl der Gründungen zu rechnen. Darüber hinaus zeigt der Zusammenhang zwischen dem Alter von Gründern und den Eigenschaften ihrer Gründungsprojekte auf der individuellen Ebene, dass die Projekte älterer Gründer keine geringere Wertigkeit aufweisen. Angesichts dieser Ergebnisse sind von der zunehmenden Alterung der Bevölkerung insgesamt keine großen Veränderungen der volkswirtschaftlichen Beiträge des Gründungsgeschehens zu erwarten.

Abschnitt 2.3 beschreibt die Entwicklung von Unternehmensgründungen und -schließungen in der Rechtsform der *Private Company Limited by Shares* – kurz: *Limited*. Bedeutung gewann die Limited in Deutschland etwa ab dem Jahr 2003, nachdem der Europäische Gerichtshof in richtungsweisenden Urteilen die Niederlassungsfreiheit innerhalb der EU auch für Zweigniederlassungen bestätigt hatte. Insgesamt wurden seitdem aber deutlich weniger Limited-Unternehmen gegründet als vielfach kolportiert. Ein Vergleich mit der Rechtsform GmbH zeigt zudem, dass die Limited löschanfälliger ist als andere Kapitalgesellschaften. Angesichts der Akzeptanzprobleme der Limited bei Gläubigern auf der einen und der strengen englischen Publikationspflichten auf der anderen Seite dürften Gründer nach Einführung der Unternehmengesellschaft (voraussichtlich zur Mitte des Jahres 2008) diese neue Gesellschaftsform nach deutschem Recht, welche ähnlich geringe Kapitalanforderungen stellt, bevorzugen.

Ein Fazit in Abschnitt 2.4 fasst die wichtigsten Ergebnisse zur Entwicklung des Fluktuationsgeschehens und die zentralen Punkte aus den Schwerpunkten zusammen.

2.1 Entwicklung der Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen in Deutschland

Die Entwicklung der Gründungs- und Liquidationszahlen in Deutschland wird im Folgenden auf Grundlage des ZEW-Gründungspanels, der Gründungsstatistik des IfM Bonn und des KfW-Gründungsmonitors dargestellt. Diese drei Informationsquellen unterscheiden sich nach Art und Umfang der erfassten Unternehmensfluktuation und ermöglichen in der Zusammenschau eine umfassende Einschätzung der gründungstypabhängigen Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der Entwicklung des Gründungs- und Liquidationsgeschehens.¹

Nach Angaben aus dem ZEW-Gründungspanel gab es in Deutschland im Jahr 2006 rund 252.000 Unternehmensgründungen. Diese Quelle weist im Vergleich zu den anderen den niedrigsten Wert aus, weil sie sich vornehmlich auf wirtschaftsaktive und im Handelsregister eingetragene Unternehmen bezieht. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn basiert hingegen auf der amtlichen Gewerbeanzeigenstatistik und berücksichtigt angemeldete Gewerbe, die zu einer Existenzgründung führen. Für das Jahr 2006 führt das IfM Bonn 471.000 Existenzgründungen an. Die in der amtlichen Gewerbeanzeigenstatistik für das Jahr 2006 ausgewiesenen 226.000 Nebenerwerbsanmeldungen² zählen nach Definition des IfM Bonn nicht zu den Existenzgründungen und werden deshalb nicht berücksichtigt. Im Jahr 2007 sank die Zahl der Existenzgründungen laut vorläufigen Schätzungen auf 430.000. Der auf einer repräsentativen Bevölkerungsumfrage beruhende KfW-Gründungsmonitor bezieht darüber hinaus nicht anmeldepflichtige Gewerbe im Voll- oder Nebenerwerb mit ein und ermittelt für das Jahr 2006 rund 446.000 Existenzgründer im Vollerwerb und 643.000 Existenzgründer im Nebenerwerb. Nach vorläufigen Berechnungen lag die Zahl der Vollerwerbsgründer im Jahr 2007 bei 347.000 und damit deutlich niedriger als im Vorjahr. Die Zahl der Nebenerwerbsgründer sank im Jahr 2007 auf 513.000.

Fortgesetzter Rückgang der Gründungszahlen seit dem Jahr 2004

Nach dem starken Anstieg der Gründungszahlen im Jahr 2004 sind die Zahlen nach Angaben des IfM Bonn in den Jahren 2005 und – in etwas geringerem Ausmaß – 2006 zurückgegangen (vgl. Grafik 2.1). Die Gründungsintensität (Zahl der Gründungen bezogen auf 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis unter 65 Jahren) liegt im Jahr 2006 wieder unter dem Niveau

¹ Für detaillierte Informationen und eine Gegenüberstellung der verwendeten Datenquellen zur Unternehmensfluktuation siehe Anhang.

² Vgl. Statistisches Bundesamt (2007).

von 2003.³ Aufgrund eines stärkeren Rückgangs in Ostdeutschland liegen die Intensitäten in Ost- und Westdeutschland inzwischen wieder auf etwa gleichem Niveau. Im Jahr 2007 ist die Gründungsintensität gemäß den vorläufigen Berechnungen des IfM Bonn noch weiter zurückgegangen, und zwar in Ostdeutschland wiederum stärker als in Westdeutschland. Der fortgesetzte Rückgang der Gründungszahlen ist zum einen in engem Zusammenhang mit Änderungen der staatlichen Förderung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit zu sehen und spiegelt zum anderen Reaktionen auf das veränderte konjunkturelle Umfeld wider.

Bei einem Zugang von 351.000 durch die Bundesagentur für Arbeit (BA) geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit markierte das Jahr 2004 einen Höhepunkt der BA-Existenzgründungsförderung. Seitdem sind die Zugangszahlen zu verschiedenen Förderprogrammen rückläufig.⁴ Zum 1. August 2006 wurden das Überbrückungsgeld und der Existenzgründungszuschuss („Ich-AG“) zum neuen Förderinstrument Gründungszuschuss zu-

³ Ein Vergleich der IfM-Zahlen vor und nach 2003 ist nur eingeschränkt möglich, da das IfM Bonn im Jahr 2003 seine Berechnungsmethode der verbesserten Gewerbeanzeigenstatistik angepasst hat, was zu Niveaushiftungen bei der Anzahl der erfassten Gründungen und Liquidationen führte. Aufgrund geänderter Gewerbeanzeigebögen werden in der Gewerbeanzeigenstatistik seit dem 1. Januar 2003 zusätzliche Merkmale, wie beispielsweise Nebenerwerbsan- und -abmeldungen unter den Kleingewerbean- und -abmeldungen, aufgenommen. Ferner werden Übernahme- bzw. Übergabegründe differenziert erfasst.

⁴ Vgl. Tabelle 2.12 im Anhang. In den Jahren 2003 und 2004 stiegen die Förderungszahlen deutlich an, so dass sich im Jahr 2004 rund 351.000 Arbeitslose mit Unterstützung der BA selbstständig gemacht haben. Maßgeblichen Anteil daran hatte die Einführung des Existenzgründungszuschusses („Ich-AG“) zum 1. Januar 2003.

Im Januar 2005 wurde das Arbeitslosengeld II eingeführt. In diesem Zusammenhang waren seit Februar 2005 nur noch Bezieher von Arbeitslosengeld I – aber nicht mehr wie zuvor auch Bezieher der in das Arbeitslosengeld II überführten Arbeitslosenhilfe – für den Erhalt des Existenzgründungszuschusses und des Überbrückungsgeldes berechtigt. Zudem wurden Antragsteller für den Existenzgründungszuschuss ab November 2004 zur Vorlage einer Tragfähigkeitsbescheinigung verpflichtet, die zuvor nur für das Überbrückungsgeld obligatorisch war. Diese Verschärfungen in den Förderbedingungen führten zu einem Rückgang der Zugänge in die Programme Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss im Jahr 2005 um gut 100.000 Personen. Nur leicht abgefedert wurde der Rückgang in den beiden Hauptprogrammen durch die zeitgleiche Einführung des Einstiegsgeldes – eines Gründungszuschusses für Arbeitslosengeld II-Bezieher ohne Rechtsanspruch, der im Jahr 2005 lediglich rund 17.000 Personen beim Schritt in die Selbstständigkeit unterstützt hat.

sammengeführt. Damit einher ging eine Verschärfung der Förderbedingungen,⁵ die zu einem weiteren Rückgang der Inanspruchnahme der Förderung geführt hat. Insgesamt haben im Jahr 2006 rund 218.000 Arbeitslose mit Unterstützung der BA den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Im Jahr 2007 sank diese Zahl weiter auf nun schätzungsweise 153.000.

Über den institutionellen Effekt hinaus spiegelt der Rückgang der geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit auch die konjunkturbedingte Entspannung auf dem Arbeitsmarkt wider. So sank die Erwerbslosenquote nach ILO-Standard von 10,6 % im Jahr 2005 auf 9,8 % im Jahr 2006 und auf geschätzte 8,3 % in 2007.⁶ Durch die günstige Arbeitsmarktentwicklung fühlten sich weniger Menschen aufgrund des Fehlens oder des Verlustes eines abhängigen Beschäftigungsverhältnisses zum Schritt in die Selbstständigkeit veranlasst, was für sich betrachtet zu einer Verringerung der Gründungsintensität beiträgt (Push-Wirkung der Arbeitslosigkeit).

Andererseits ist die Entwicklung am Arbeitsmarkt durch ein starkes reales Wachstum der deutschen Wirtschaft (um 2,5 % im Jahr 2007 nach 2,9 % im Jahr 2006 und 0,8 % im Jahr 2005)⁷ getrieben. Dieses sollte sich aufgrund der höheren Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen und der insgesamt freundlicheren Stimmung der Wirtschaftsakteure positiv auf das Gründungsgeschehen auswirken (Pull-Wirkung der Konjunktur). Dem steht jedoch ein gründungshemmender Konjunktoreffekt entgegen, der darin besteht, dass eine gute Konjunktur (auch) mit besseren Verdienst- und Entwicklungsmöglichkeiten in abhängiger Beschäftigung einhergeht. In den Jahren 2006 und 2007 war das Zusammenspiel der konjunkturbedingten Erhöhung der Opportunitätskosten einer Gründung und des schwächeren

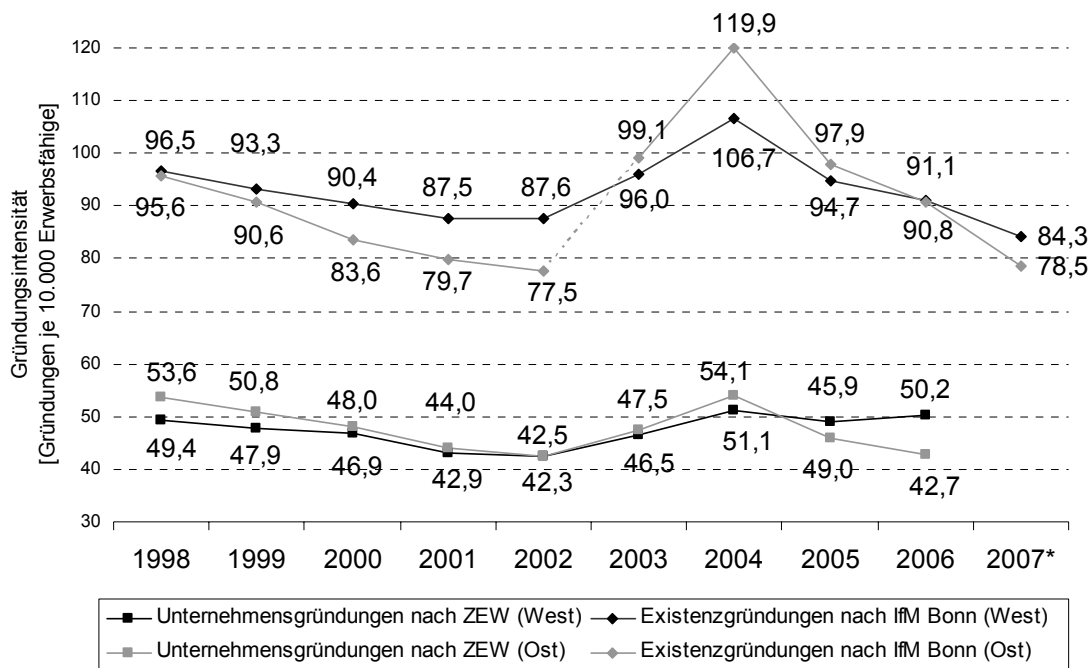
⁵ So wurde die Höchstförderdauer von drei Jahren auf 15 Monate verkürzt. Es wird – neben der Zahlung in Höhe des ALG I-Anspruchs in den ersten neun Monaten – ein einheitlicher Betrag von 300 Euro monatlich gezahlt. Neben der Maßgabe, vor Beginn der Förderung einen Nachweis der notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten für die Ausübung der selbstständigen Tätigkeit und eine Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit des Gründungsvorhabens einzureichen, hat der Gründer zur Weiterförderung nach den ersten neun Monaten die Entwicklung der Geschäftstätigkeit anhand geeigneter Unterlagen nachzuweisen.

Im Jahr der Zusammenführung (2006) wurden bis Ende Juli 2006 rund 89.000 Gründungen mit dem Überbrückungsgeld und rund 43.000 mit dem Existenzgründungszuschuss gefördert. Dem stehen lediglich knapp 34.000 mit dem Gründungszuschuss geförderte Gründungen in den Monaten August bis Dezember sowie 19.000 Förderungen im Programm Überbrückungsgeld, welches im November 2006 ausgelaufen ist, gegenüber. Vgl. wiederum Tabelle 2.12 im Anhang.

⁶ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR 2007, Tabelle 47). Der Vergleich der Erwerbslosenquoten über die Jahre hinweg ist allerdings nur bedingt möglich, da die Erfassung für die Berichtsmonate ab Januar 2007 im Oktober 2007 von der monatlichen Telefonbefragung „Arbeitsmarkt in Deutschland“ auf die Arbeitskräfteerhebung der EU umgestellt wurde. Die entsprechend rückgerechneten Erwerbslosenquoten für die Vorjahre decken sich nicht mit den früher ausgewiesenen Quoten (2005: 9,1 %; 2006: 8,1 %; vgl. SVR (2007, Tabelle 14*)).

⁷ Statistisches Bundesamt (www.destatis.de, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Stand 15. Januar 2008).

Push-Effekts der Arbeitslosigkeit offenbar bedeutsamer für die Entwicklung der Gründungsintensitäten als der konjunkturelle Pull-Effekt.



* Schätzung auf Basis der Zahlen von Januar bis September 2007.

Quelle: Gründungsstatistik des IfM Bonn, ZEW-Gründungspanel, Statistisches Bundesamt (Erwerbsfähigkeitszahlen Datenbank „GENESIS Online“), eigene Berechnungen.

Grafik 2.1: Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998–2007

Der Boom des Gründungsgeschehens im Jahr 2004 ist auch aus den Daten des ZEW-Gründungspanels abzulesen. Nach einer Abnahme der Gründungszahlen im Jahr 2005 konstatiert das ZEW für das Jahr 2006 allerdings eine insgesamt nahezu unveränderte Gründungsintensität, wobei die Intensität in Westdeutschland zwar leicht angestiegen, in Ostdeutschland jedoch weiter gefallen ist. Damit klaffen die Zahlen für Ost- und Westdeutschland nach Jahren nahezu identischer Entwicklung seit zwei Jahren wieder deutlich auseinander.

Die Abweichung in der Entwicklung des Gründungsgeschehens in Westdeutschland ist vermutlich auf die verschiedenen Gründungsdefinitionen zurückzuführen. So erfasst das ZEW-Gründungspanel wirtschaftsaktive, im Handelsregister eingetragene Unternehmensgründungen, die offenbar stärker auf die Pull-Wirkung der anziehenden Konjunktur ansprechen als die in der IfM-Gründungsstatistik und dem KfW-Gründungsmonitor zusätzlich erfassten Kleingewerbetreibenden oder Gründer in den Freien Berufen (nur KfW-Gründungsmonitor). Für Ostdeutschland verzeichnen sowohl das IfM Bonn und das ZEW als auch der KfW-Gründungsmonitor (Ergebnisse weiter unten) nach dem überproportionalen Anstieg der Gründungszahlen Anfang des Jahrzehnts einen überproportionalen Rückgang in den letzten

Jahren. Der höhere Anteil geförderter Gründungen aus Arbeitslosigkeit an den Gründungen in Ostdeutschland führt dazu, dass die Verschärfung der Förderbedingungen hier stärkere Spuren im Gründungsgeschehen hinterlässt. Auch könnte eine Rolle spielen, dass in Ostdeutschland mehr Personen, die über Jahre hinweg Arbeitslosigkeit erfahren haben, ein geringeres Vertrauen in die Nachhaltigkeit des Aufschwungs besitzen als im Westen, so dass insbesondere in Ostdeutschland bei sich abzeichnender konjunktureller Verbesserung Anstellungen in abhängiger Beschäftigung der Alternative einer selbstständigen Tätigkeit vorgezogen werden.

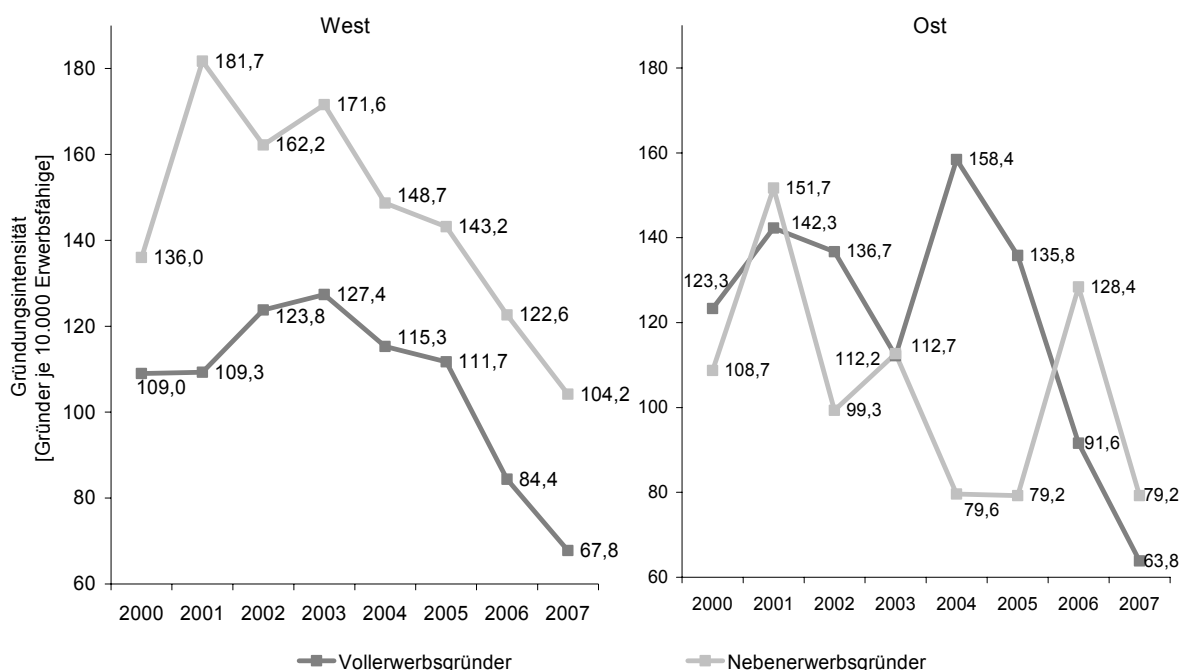
Mit Hilfe des KfW-Gründungsmonitors lässt sich die Entwicklung des Gründungsgeschehens weiter nach Voll- und Nebenerwerb differenziert analysieren. Wie aus Grafik 2.2 hervorgeht, hat sich in den Jahren 2005 und 2006 insbesondere die Zahl der Gründungen im Vollerwerb deutlich verringert. Auch im Jahr 2007 setzte sich dieser Trend nach vorläufigen Berechnungen in Ost- und in Westdeutschland weiter fort. Das Gründungsgeschehen im Vollerwerb hat damit den im Beobachtungszeitraum bislang niedrigsten Stand erreicht. Neben den bereits angesprochenen gegenläufigen Effekten des konjunkturellen Aufschwungs und der sinkenden Arbeitslosigkeit dürfte zu diesem Befund maßgeblich beitragen, dass die Gründungsförderung durch die BA nur für Gründer zugänglich ist, die ihre Selbstständigkeit im Haupterwerb betreiben. Die seit einigen Jahren restriktivere Ausgestaltung der Förderung wirkt sich folglich hauptsächlich negativ auf die Zahl der Gründungen im Vollerwerb aus.⁸

Die Gründungsintensitäten im Nebenerwerb entwickelten sich in den Jahren 2005 und 2006 in West- und Ostdeutschland unterschiedlich. Während die Zahl der Nebenerwerbsgründer im Westen den im Beobachtungszeitraum niedrigsten Stand erreicht hat, ist sie im Osten im Jahr 2005 im Vergleich zum Vorjahr konstant geblieben und in 2006 sogar sprunghaft angestiegen. Für das Jahr 2007 war dann wieder ein Absinken zu verzeichnen. Die regionalen Unterschiede könnten wiederum in unterschiedlichen Auswirkungen des Wirtschaftsaufschwungs in Ost- und Westdeutschland begründet liegen.⁹ Eine Erklärung für die beachtlichen Abweichungen in den Jahren 2005 und 2006 dürfte aber auch darin bestehen, dass

⁸ Zu beachten ist, dass die im Gründungsmonitor verwendete Vollerwerbseinstufung einer Gründung, welche auf einer Selbsteinschätzung des Gründers beruht, nicht notwendigerweise identisch mit dem Haupterwerbskonzept der BA ist; vgl. Kohn und Spengler (2007a).

⁹ So ist denkbar, dass sich durch die wirtschaftliche Belebung im Jahr 2006 im Osten viele Zusatzverdienstmöglichkeiten in Form einer Selbstständigkeit im Nebenerwerb überhaupt erst ergeben haben. Auch könnte eine Rolle spielen, dass in Ostdeutschland angesichts eines geringeren Vertrauens in die Nachhaltigkeit neu geschaffener Arbeitsplätze zur finanziellen Absicherung verstärkt der Weg in die Nebenerwerbsselbstständigkeit gesucht wird, sofern sich, wie im Jahr 2006, die Möglichkeit dazu auf tut. Im Westen dürfte sich die gute Konjunktur dagegen eher darin niedergeschlagen haben, dass persönliche Verdienstvorstellungen häufiger als in den Vorjahren allein durch abhängige Beschäftigungsverhältnisse realisiert werden konnten.

nach der Einführung des Arbeitslosengeldes II im Januar 2005 und insbesondere nach der Änderung der Hinzuverdienstregelungen per Oktober 2005 in Ostdeutschland relativ viele Arbeitslosengeld II-Bezieher die Möglichkeit eines Hinzuverdienstes in Form einer Selbstständigkeit im Nebenerwerb ergriffen haben. Im weniger stark von langfristiger Erwerbslosigkeit betroffenen Westen ist dieser Effekt vermutlich schwächer ausgefallen, so dass anstelle einer Trendumkehr lediglich der Rückgang der Gründungsintensität im Nebenerwerb gebremst wurde. Im Jahr 2007 ist dieser Effekt ausgelaufen.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Statistisches Bundesamt (Erwerbstätigenzahlen Datenbank „GENESIS Online“), eigene Berechnungen

Grafik 2.2: Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000–2007

Weitere Einblicke in die Entwicklung des Gründungsaufkommens lassen sich bei der Betrachtung von Einzelbranchen gewinnen. Tabelle 2.1 weist Gründungsintensitäten auf Basis des ZEW-Gründungspanels für vier Hauptbranchen sowie zwei technologieintensive Sektoren aus.¹⁰ Vom allgemein rückläufigen Trend seit 2004 sind mit Ausnahme der Industrie und der Dienstleistungen in Westdeutschland alle Hauptbranchen erfasst, besonders stark betroffen sind der Dienstleistungssektor und das Baugewerbe in Ostdeutschland. Tiefer gegliederten Analysen von Metzger (2007) zufolge haben in Gesamtdeutschland im Zuge der anziehenden Konjunktur insbesondere Gründungen in unternehmensnahen Dienstleistungen zugenommen, während die Gründungsintensität in haushaltsnahen Dienstleistungen konstant

¹⁰Zur Abgrenzung der technologieintensiven Sektoren vgl. Tabelle 2.13 und Tabelle 2.14 im Anhang.

geblieben und im Handel sowie im Produzierenden Gewerbe¹¹ gesunken ist. Im Baugewerbe hat sich der auf die Novellierung der Handwerksordnung zu Beginn des Jahres 2004 folgende sprunghafte Anstieg des Gründungsgeschehens nach Auslaufen eines ersten Nachholeffektes wieder abgeschwächt.¹²

Tabelle 2.1: Gründungsintensitäten (Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige) in ausgewählten Branchenaggregaten 2001–2006

Branchenaggregat	Westdeutschland						Ostdeutschland					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Industrie	2,4	2,3	2,4	2,6	2,6	2,8	2,4	2,2	2,4	2,6	2,5	2,4
Baugewerbe	4,2	4,0	4,6	6,0	5,6	5,3	7,9	7,4	8,6	10,9	8,5	7,3
Handel	11,1	11,4	13,0	13,9	12,8	12,5	9,3	9,3	10,6	11,6	10,1	8,8
Dienstleistungen	25,3	24,7	26,6	28,5	27,9	29,5	24,5	23,6	25,9	29,0	24,8	24,2
Technologieintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes*	0,52	0,44	0,46	0,46	0,45	0,49	0,45	0,37	0,38	0,45	0,44	0,44
Technologieorientierte Dienstleister**	3,3	2,8	3,1	3,2	3,0	3,3	2,6	2,4	2,6	2,9	2,6	2,3

* Aggregat aus den Sektoren Spitzentechnologie und hochwertige Technologie, welche bereits als Subgruppen in „Industrie“ enthalten sind. Zur Abgrenzung vgl. Tabelle 2.13 im Anhang.

** Bereits als Subgruppe in „Dienstleistungen“ enthalten. Zur Abgrenzung vgl. Tabelle 2.14 im Anhang.

Quelle: ZEW-Gründungspanel, Statistisches Bundesamt (Erwerbsfähigkeitszahlen Datenbank „GENESIS Online“), eigene Berechnungen

In den technologieintensiven Bereichen der Industrie zeichnet sich eine gewisse Stabilisierung der Gründungsintensitäten ab, wohingegen in den technologieorientierten Bereichen des Dienstleistungsgewerbes kein eindeutiger Trend erkennbar ist. Während die Gründungsintensität in diesem Bereich im Jahr 2006 in Westdeutschland gestiegen ist, war für Ostdeutschland wie im Vorjahr eine Abnahme zu verzeichnen.

Grafik 2.3 stellt den Verlauf der Gründungsintensitäten in technologieintensiven Bereichen bezogen auf das Basisjahr 1998 dar und ermöglicht eine differenzierte Betrachtung der Gründungsdynamik in einzelnen technologieintensiven Sektoren. Das Gründungsgeschehen in den technologieorientierten Dienstleistungen, zu denen auch die Bereiche Software und sonstige IT-Dienstleistungen gehören, ist zwischen 1998 und 2002 stark durch den Boom und den anschließenden Einbruch der New-Economy-Wirtschaft geprägt. Danach entwickelte es sich zunächst parallel zum allgemeinen Gründungsgeschehen. Im Jahr 2006 fand dann – bei im Durchschnitt über alle Branchen etwa gleich bleibender Gründungsintensität – ein Anstieg der Gründungsintensität in den technologieorientierten Dienstleistungen statt, der vor

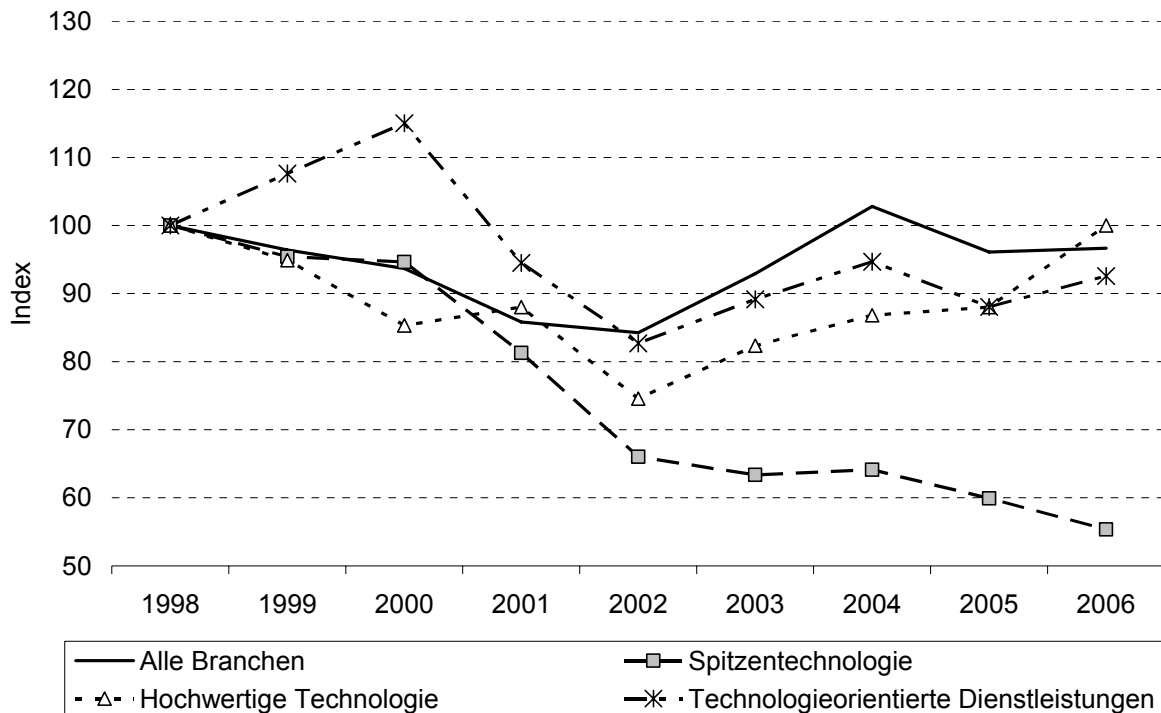
¹¹ Zum Produzierenden Gewerbe zählen das Verarbeitende Gewerbe, das Baugewerbe, der Bergbau und die Energie- und Wasserversorgung.

¹² Vgl. Müller (2006).

allem auf eine gesteigerte Gründungsaktivität unter IT-Dienstleistern zurückzuführen ist. Im Bereich der hochwertigen Technologie entwickelt sich das Gründungsgeschehen nach einem länger andauernden Abwärtstrend seit dem Jahr 2003 positiv.¹³ Die besonders günstige Entwicklung im Jahr 2006 beruht hauptsächlich auf wieder vermehrten Gründungen in Teilen des Maschinenbaus, der eine gute wirtschaftliche Lage verzeichnet. Insgesamt dürfte das Gründungsgeschehen in der hochwertigen Technologie, die vielfach Technologielieferantin für das Verarbeitende Gewerbe ist, von dem exportgetriebenen Aufschwung in vielen Industriebranchen ab 2005 profitiert haben. Anders stellt sich der Verlauf des Gründungsgeschehens in der Spitzentechnik dar. Innerhalb dieses Bereiches sind 80 % der Unternehmen dem Zweig Hardware zuzuordnen, der als Zulieferer für die Dienstleistungsbranchen der New Economy nach dem Ende des IT-Booms im Jahr 2000 einen starken Einbruch bei den Gründungen erlitten hat. Da die Spitzentechnik durch eine höhere Kapitalintensität und größere Markteintrittsbarrieren gekennzeichnet ist als etwa der Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen, gab es hier auch keinen durch die Ich-AGs angetriebenen Wiederanstieg der Gründungstätigkeit in den Jahren 2003/2004. Für den jüngsten Rückgang der Gründungen im Jahr 2006 sind neben dem Bereich Hardware auch die zur Spitzentechnik gehörenden Wirtschaftszweige der Elektrotechnik verantwortlich.¹⁴

¹³Die indexierte Darstellung der Entwicklung ab dem Basisjahr 1998 lässt die Gründungsentwicklung in Hochtechnologiebranchen vergleichsweise positiv aussehen. In den Jahren 1995 bis 1997 gab es jedoch einen starken Einbruch, infolgedessen sich das Ausmaß des Gründungsaufkommens zwischen 1995 und 2002 beinahe halbiert hat. Hauptverantwortlich für die damalige Entwicklung waren insbesondere der Maschinenbau und die optische Industrie.

¹⁴Vgl. auch Niefert et al. (2006) und Gottschalk et al. (2007).



Die Reihe „alle Branchen“ gibt den Durchschnitt aller technologieintensiven und nicht technologieintensiven Branchen an. Zur Abgrenzung der technologieintensiven Sektoren vgl. Tabelle 2.13 und Tabelle 2.14 im Anhang.

Quelle: ZEW-Gründungspanel, Statistisches Bundesamt (Erwerbsfähigkeitszahlen Datenbank „GENESIS Online“), eigene Berechnungen

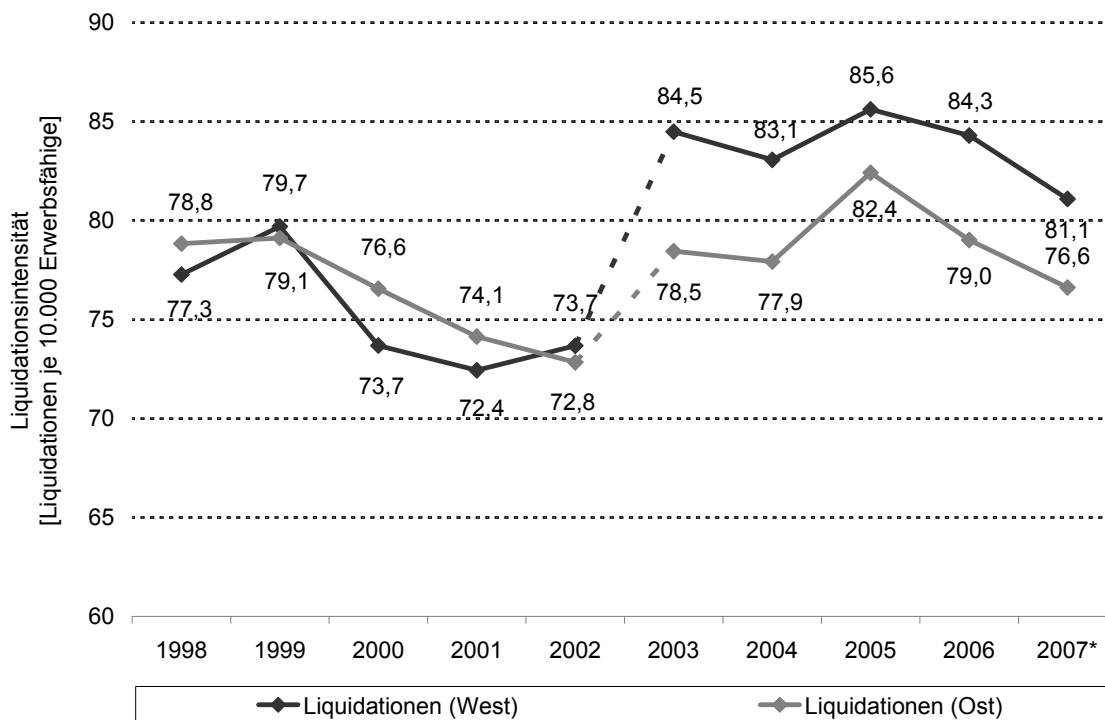
Grafik 2.3: Indexierte Entwicklung der Gründungsintensitäten in technologieintensiven Branchen 1998–2006 (1998=100)

Rückgang der Liquidationszahlen im Jahr 2006

Auf der anderen Seite des Fluktuationsgeschehens stehen Liquidationen und Insolvenzen, die mit einer Aufgabe von Unternehmen einhergehen. Auf Basis der Gewerbeabmeldungen in der Gewerbeanzeigenstatistik ermittelt das IfM Bonn die Anzahl der Liquidationen. So gab es im Jahr 2006 in Deutschland rund 431.000 Liquidationen, wobei die 102.000 Stilllegungen eines Nebenerwerbs, die die amtliche Gewerbeanzeigenstatistik ausweist¹⁵, nicht berücksichtigt sind. Analog zu den Gründungen sind die Liquidationen ins Verhältnis zur erwerbsfähigen Bevölkerung zu setzen. Grafik 2.4 stellt die Entwicklung entsprechender Liquidationsintensitäten in den letzten Jahren dar.¹⁶

¹⁵ Vgl. Statistisches Bundesamt (2007).

¹⁶ Der Niveausprung im Jahr 2003 ist auf die erwähnte Änderung in der Erfassung der Gewerbeabmeldungen zurückzuführen; vgl. Fußnote 3. Dadurch sind die Liquidationszahlen seit 2003 nur eingeschränkt mit denjenigen der Vorjahre zu vergleichen.



* Schätzung auf Basis der Zahlen von Januar bis September 2007.

Quelle: Gründungsstatistik des IfM Bonn, Statistisches Bundesamt (Erwerbsfähigkeitszahlen Datenbank „GENESIS Online“), eigene Berechnungen

Grafik 2.4: Entwicklung der Liquidationsintensitäten 1998–2007

Nach einem Anstieg im Jahr 2005 ist die Liquidationsintensität im Jahr 2006 wieder gesunken. Der Rückgang fiel in Ostdeutschland etwas stärker als in Westdeutschland aus, so dass das Niveau der Liquidationsintensität im Osten weiterhin unterhalb desjenigen für Westdeutschland liegt. Vorläufige Berechnungen für das Jahr 2007 deuten auf eine Fortsetzung des Rückgangs auf schätzungsweise 415.000 Liquidationen hin. Zurückzuführen sein dürfte die jüngste Abnahme der Unternehmensaufgaben nicht zuletzt auf die verbesserte konjunkturelle Lage. Von den insgesamt 431.000 Liquidationen des Jahres 2006 entfielen die meisten (29 %) auf den Handel, darunter allein 20 % auf den Einzelhandel. Es folgen die unternehmensnahen Dienstleistungen (21 %), das Gastgewerbe (12 %) und das Baugewerbe (11 %).

Kasten 2.1: Definition von Liquidation und Insolvenz**Liquidation**

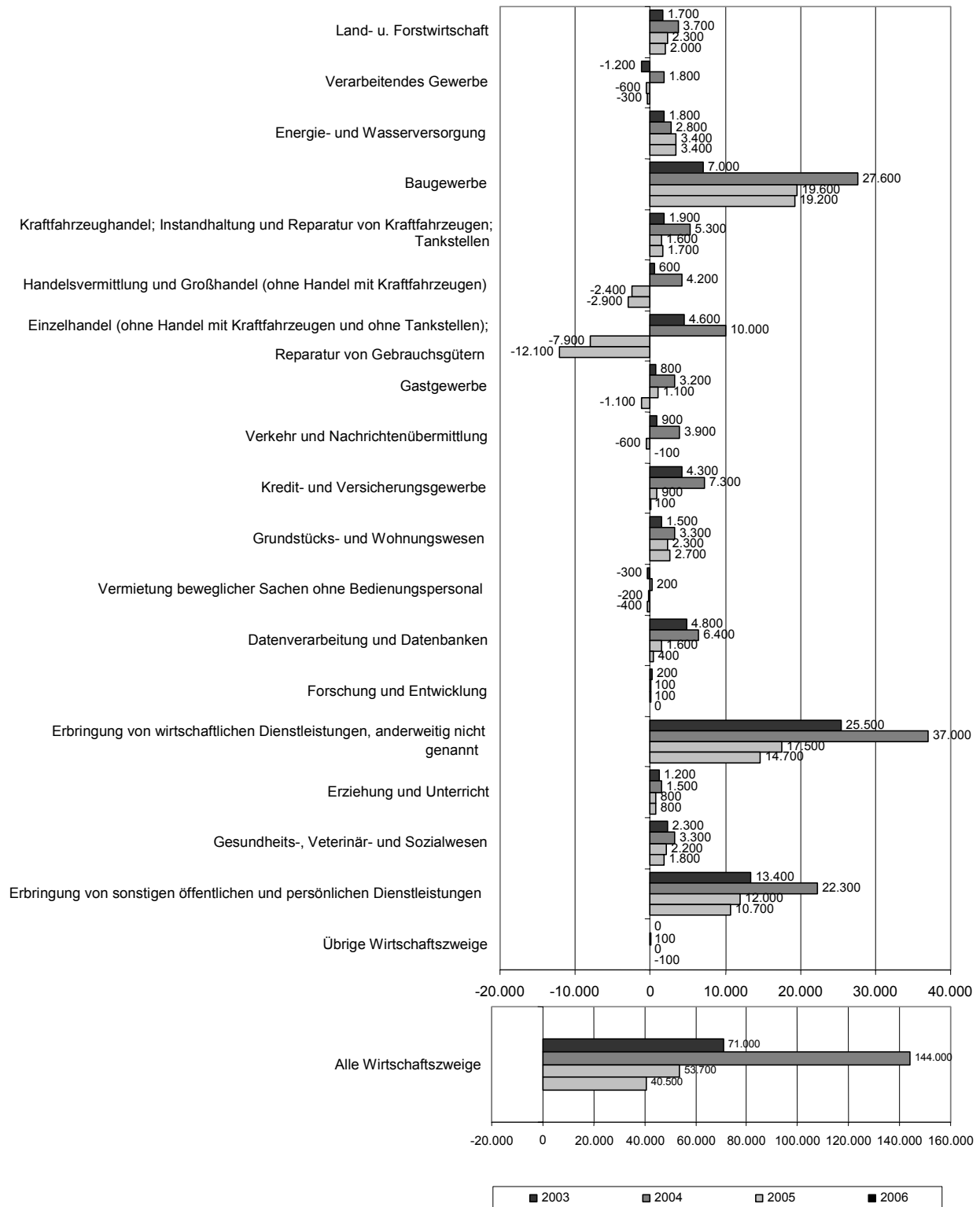
Eine Liquidation ist die Abwicklung der Geschäfte eines aufgelösten Unternehmens durch Einzug der Forderungen und Verkauf (Verflüssigung) der übrigen Vermögensteile. Das nach Bezahlung der Verbindlichkeiten verbleibende Vermögen erhält der Unternehmer bzw. wird unter den Gesellschaftern verteilt. Die Liquidation ist ein 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. Auch die Insolvenz ist ein formalrechtlicher Vorgang mit z. T. unterschiedlichen Regelungen für einzelne Rechtsformen. Eine Unternehmensaufgabe geht damit nicht zwangsläufig einher.

Eine Gegenüberstellung der Gründungs- und Liquidationszahlen führt für das Jahr 2006 in Deutschland zu einem deutlichen Gründungsüberschuss von rund 41.000 Unternehmen. Dieser liegt etwas unterhalb des Vorjahresniveaus (53.700), und fällt damit erheblich niedriger aus als im Jahr 2004 (144.000). Grafik 2.5 legt die Branchenverteilung beim Gründungsüberschuss in den Jahren 2003 bis 2006 dar. Auch hier zeigt sich in den hohen Überschüssen der Jahre 2003 und insbesondere 2004 über alle Wirtschaftszweige hinweg der institutionell bedingte Gründungsboom dieser Jahre. Die regelmäßig höchsten Gründungsüberschüsse sind in den Sektoren des Baugewerbes, der wirtschaftlichen und der persönlichen Dienstleistungen zu verzeichnen. Im Baugewerbe verbirgt sich hinter der Entwicklung allerdings kein Boom. Vielmehr ist zum einen zu beobachten, dass vom Beschäftigungsabbau betroffene Mitarbeiter von Bauunternehmen sich in Form von Klein Gründungen selbstständig machen; zum anderen dürfte sich hierin auch eine Zunahme der Gründungen von Arbeitskräften aus den EU-Beitrittsländern widerspiegeln, die auf diese Weise die Beschränkungen der Arbeitnehmerfreizügigkeit umgehen.¹⁷ In den über Jahre hinweg positiven Salden der Dienstleistungen spiegelt sich hingegen die zunehmende Tertiarisierung der Wirtschaft wider. Die Entwicklung im Dienstleistungssektor steht damit im Gegensatz zur Entwicklung des Gründungsüberschusses im Einzelhandel, der in den Jahren 2003 und 2004 ebenfalls einen Gründungsboom erfuhr, in jüngsten Jahren allerdings eine stark negative Bilanz aufweist. Offenbar trägt der relativ hohe Wettbewerbsdruck im Einzelhandel dazu bei, dass viele Gründungen in diesem Bereich die schwierigen ersten Jahre nicht überleben.

¹⁷ So ist beispielsweise seit Mai 2004 ein verstärkter Anmeldeboom von Polen insbesondere im nicht meldepflichtigen Handwerksbereich zu verzeichnen; vgl. ZDH (2007) und Güntherberg (2008).



^a Differenz aus Anzahl der Gründungen und Anzahl der Liquidationen.

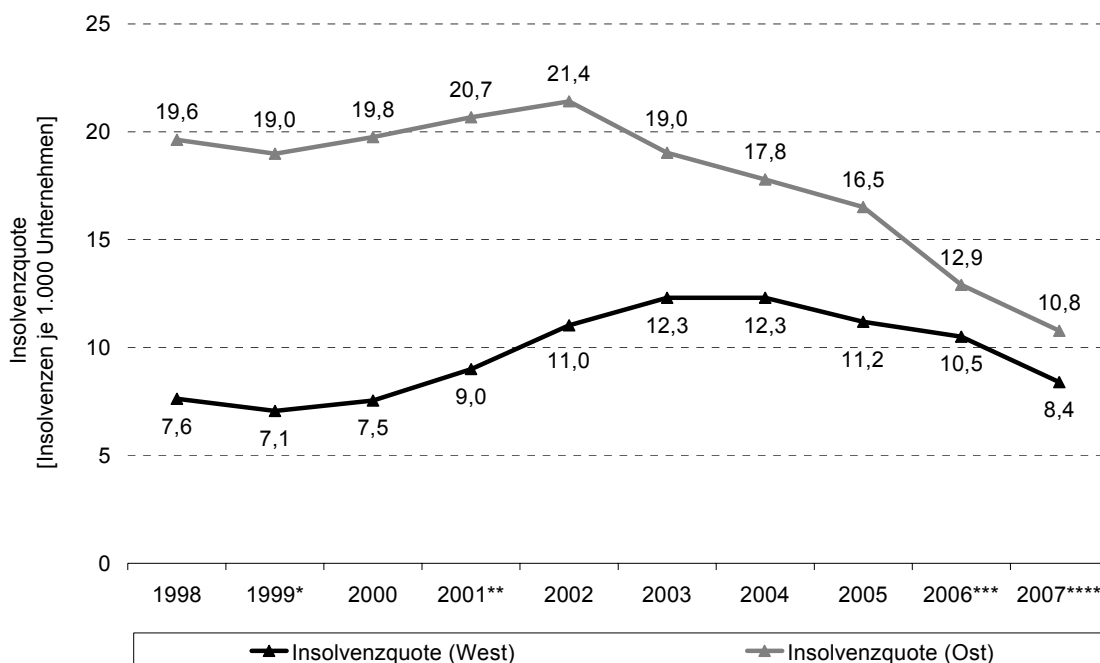
Quelle: Gründungsstatistik des IfM Bonn, eigene Berechnungen.

Grafik 2.5: Gründungsüberschuss^a 2003 – 2006 nach Wirtschaftszweigen

Auch Insolvenzen weiter rückläufig

Deutlicher noch als die Anzahl der Liquidationen ist die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in den letzten Jahren zurückgegangen. Im Jahr 2006 nahm die Zahl der Unternehmensinsolvenzen nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes gegenüber dem Vorjahr um 7 % auf insgesamt rund 34.000 ab. Für das Jahr 2007 rechnet die Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung mit einem weiteren Absinken auf unter 28.000 Unternehmensinsolvenzen, was einem weiteren Rückgang um 20 % entspricht.

Grafik 2.6 zeigt die Entwicklung der Insolvenzquote (Insolvenzen je 1.000 Unternehmen) für die Jahre 1998 bis 2007. Nach einem Anstieg der relativen Insolvenzbetroffenheit in den ersten Jahren des Jahrzehnts ist die Insolvenzquote in Ostdeutschland seit 2002 und in Westdeutschland seit 2004 rückläufig. Die Betroffenheit in Ostdeutschland liegt dabei zwar stets oberhalb derjenigen für Westdeutschland, aufgrund stärkerer Rückgänge im Osten ist jedoch seit Jahren eine Annäherung der Insolvenzquoten der beiden Landesteile auszumachen. Diese Entwicklung reflektiert mutmaßlich wiederum vor allem die verbesserte konjunkturelle Lage. Darüber hinaus dürften allerdings auch der allgemeine Trend zu einer besseren Qualifizierung und eine wachsende Palette an verfügbaren Beratungsangeboten Unternehmer vor einer Überschuldung ihres Unternehmens bewahren.

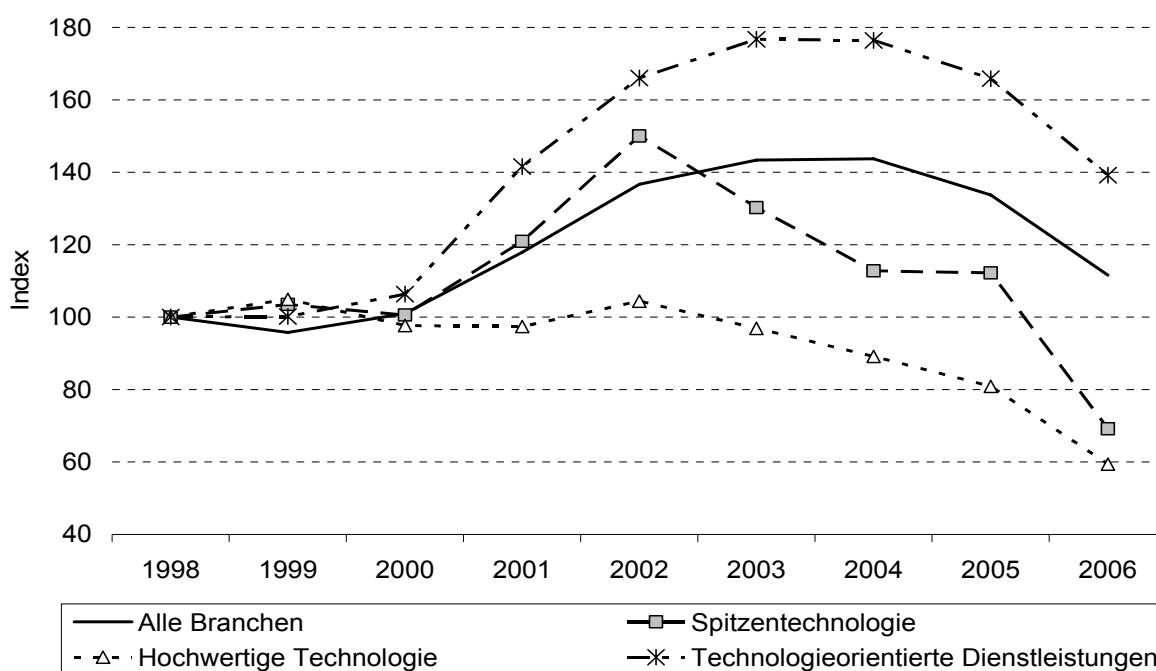


Anzahl der Unternehmen nach Umsatzsteuerstatistik. *1999 neue Insolvenzordnung **Novellierung des Insolvenzrechts zum 1. Dezember 2001 ***2006 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen ****2007 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen und geschätzten Insolvenzzahlen. Letztere sind aufgrund einer Untererfassung von Nachmeldungen u. U. zu niedrig.

Quellen: Statistisches Bundesamt (Umsatzsteuerstatistik, Fachserie 14, Reihe 8; Insolvenzverfahren, Fachserie 2, Reihe 4.1), Creditreform-Daten (Hochrechnung Insolvenzen 2007), eigene Berechnungen

Grafik 2.6: Entwicklung der Insolvenzquoten von Unternehmen 1998–2007

Die Entwicklung der Insolvenzzintensitäten (Insolvenzen je 10.000 Erwerbsfähige) in technologieintensiven Branchen ist anhand des ZEW-Gründungspanels nachzuvollziehen. Grafik 2.7 zeigt auf, dass der allgemein rückläufige Trend seit 2003 bzw. 2004 von allen Technologiebranchen gleichsam mitgetragen wird. Lediglich in den Jahren davor, also insbesondere nach dem Ende des New Economy Booms zur Jahrtausendwende, haben sich die technologieintensiven Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes (Spitzentechnologie und insbesondere die hochwertige Technologie) besser entwickelt als die technologieorientierten Dienstleistungen, so dass die Insolvenzzintensität unter IT-Dienstleistern in diesen Jahren stärker gestiegen sind als etwa jene unter den Hochtechnologiefirmen des Maschinenbaus.



Die Reihe „alle Branchen“ gibt den Durchschnitt aller technologieintensiven und nicht technologieintensiven Branchen an. Zur Abgrenzung der technologieintensiven Sektoren vgl. Tabelle 2.13 und Tabelle 2.14 im Anhang.

* Insolvenzen je 10.000 Erwerbsfähige.

Quelle: ZEW-Gründungspanel, Statistisches Bundesamt (Erwerbsfähigenzahlen Datenbank „GENESIS Online“), eigene Berechnungen

Grafik 2.7: Indexierte Entwicklung der Insolvenzzintensitäten* in technologieintensiven Branchen 1998–2006 (1998=100)

2.2 Gründungsgeschehen im Zeitalter einer alternden Bevölkerung

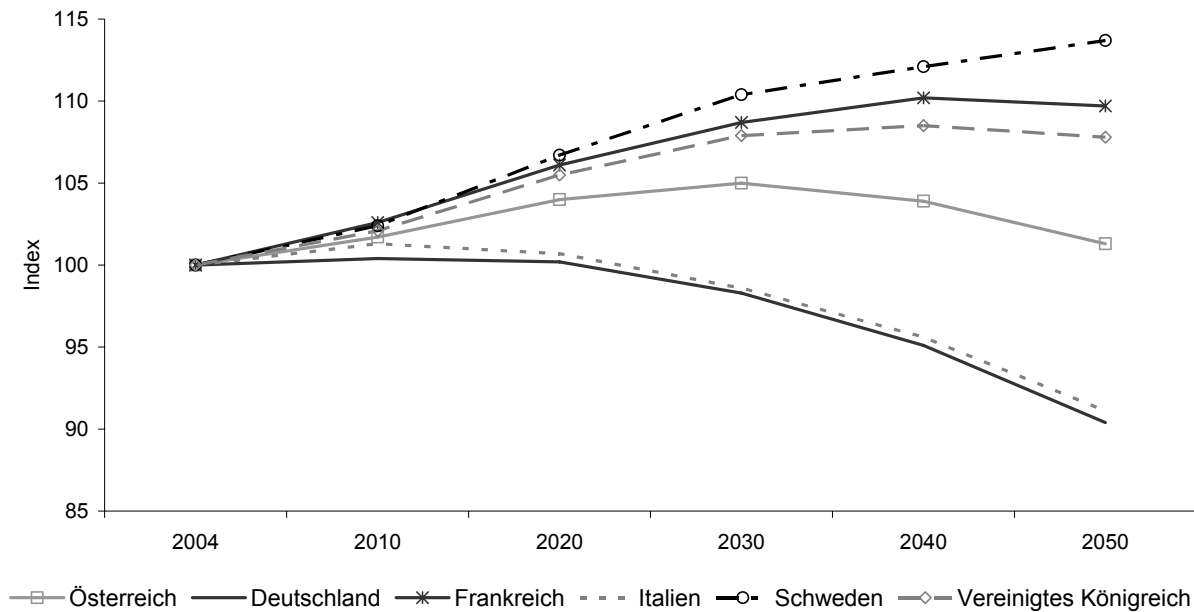
Fortwährend steigende Lebenserwartung und auf niedrigem Niveau verharrende Geburtenraten haben in ihrem Zusammenspiel einen Prozess durchgreifender Veränderungen im Umfang und in der Altersstruktur der Bevölkerung¹⁸ vieler hoch entwickelter Länder in Gang gesetzt. Auswirkungen dieser Veränderungen beispielsweise auf die sozialen Sicherungssysteme oder das Erwerbsverhalten der Bevölkerung werden in der aktuellen wirtschaftspolitischen Debatte intensiv diskutiert. Die folgenden Abschnitte widmen sich in diesem Zusammenhang der Entwicklung des Gründungsgeschehens vor dem Hintergrund einer alternden Gesellschaft.

2.2.1 Demografische Entwicklung und Gründungsintensität: Langfrist-Trends

Etwa ab dem Jahr 2020 wird die Bevölkerungszahl in Deutschland deutlich sinken. Den Bevölkerungsvorausschätzungen in der Grafik 2.8 ist zu entnehmen, dass Deutschland neben Italien im europäischen Vergleich den stärksten Bevölkerungsrückgang verzeichnen wird. Demgegenüber sind beispielsweise in Schweden und im Vereinigten Königreich im selben Zeitraum Bevölkerungszuwächse zu erwarten, welche sowohl aus höheren Geburtenraten als auch aus einer höheren Nettoeinwanderung resultieren.¹⁹

¹⁸ Grafik 2.12 im Anhang stellt exemplarisch die zeitliche Veränderung der Anteile einzelner Altersgruppen an der Bevölkerung in Deutschland seit 1990 dar.

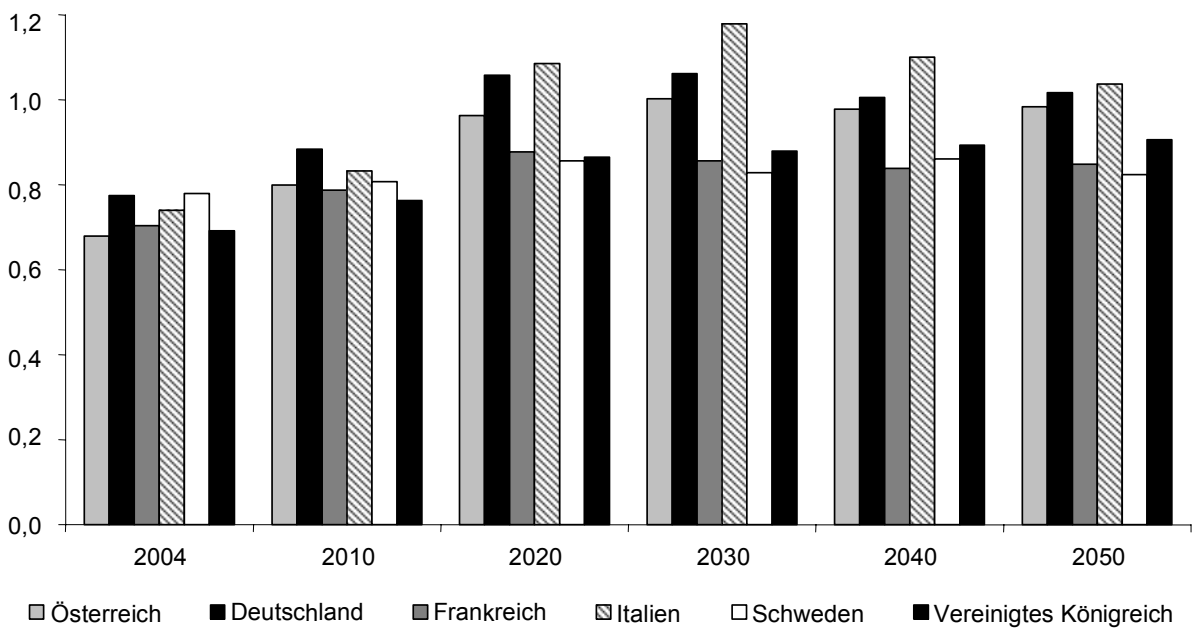
¹⁹ Den Angaben von Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>) zufolge betrug die Gesamtfruchtbarkeitsziffer (Zahl der Lebendgeborenen pro Jahr und 1.000 Frauen im Alter von 15 bis 44 Jahren) in Deutschland im Jahr 2004 1,36. In Schweden und dem Vereinigten Königreich lag sie dagegen bei 1,75 bzw. 1,76. Die Nettoeinwanderung in Deutschland erreichte im Jahr 2004 etwa 1 Person je 1.000 Einwohner. In Schweden ergab sich ein Wert von 2,8 und im Vereinigten Königreich gar von 3,5.



Quelle: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>), Online-Abruf 6.6.2005, eigene Berechnungen

Grafik 2.8: Bevölkerungsvorausberechnung

In Deutschland kamen im Jahr 2004 auf eine Person im Alter von 15 bis unter 45 Jahren etwa 0,77 Personen im Alter von 45 bis 69 Jahren. Ein Wert in ähnlicher Höhe zeigt sich auch in Schweden (0,78 Personen). Im Jahr 2020 wird das Muster dagegen ein völlig anderes sein, wobei das Verhältnis in Deutschland mit 1,07 deutlich über jenem in Schweden (0,87) liegen wird (vgl. Grafik 2.9).



Quelle: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>), Online-Abruf 6.6.2005, eigene Berechnungen

Grafik 2.9: Zahl der 45- bis 69-Jährigen in Relation zur Zahl der 15- bis 44-Jährigen im europäischen Vergleich

Zusammenhang zwischen Alterung und Gründungsgeschehen im Querschnitt: Gerin- gere Gründungsneigung Älterer

Als eine Konsequenz der alternden Bevölkerung werden negative Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen und damit für das gesamtwirtschaftliche Wachstum und die Beschäftigung befürchtet. Hintergrund dessen ist die Überlegung, dass mit der Zunahme der aktuell gründungsschwächeren Altersgruppe der ab 45-Jährigen und der gleichzeitigen Abnahme gegenwärtig gründungsstarker jüngerer Altersgruppen das Gründungspotenzial in den kommenden Dekaden sinken könnte.²⁰ Die Folgen wären ein Rückgang der Gründungszahlen und damit einhergehend abnehmende gesamtwirtschaftliche Beiträge des Gründungsgeschehens. Wie Auswertungen auf Basis des European Union Labour Force Survey (LFS) zeigen, ist in vielen kontinentaleuropäischen Ländern die Diskrepanz zwischen den Gründerquoten einzelner Altersgruppen in der Tat bedeutend. In der Regel ist die Gründerquote von Personen im Alter zwischen 15 und 45 Jahren etwa doppelt so hoch wie diejenige von Personen im Alter über 45 Jahren (vgl. Tabelle 2.2).²¹

Tabelle 2.2: Gründerquote nach Altersgruppen in ausgewählten EU-Ländern

Land	Gründerquoten*			Relative Gründungsaktivität der Älteren**
	15 – 29 Jahre (A)	30 – 44 Jahre (B)	45 – 69 Jahre (C)	
Deutschland	0,97	1,14	0,56	0,52
Frankreich	0,79	0,80	0,43	0,54
Österreich	0,85	0,87	0,43	0,49
Schweden	0,71	0,85	0,41	0,51
Vereinigtes Königreich	1,54	1,59	1,06	0,68

* Übergang in die Selbstständigkeit (Haupterwerbstätigkeit) je 100 Erwerbstätige.

** Gründerquote der 45- bis 69-Jährigen in Bezug zur Gründerquote der Personen zwischen 15 und 45 Jahren.

Quelle: European Union LFS, Mittelwerte 2001 – 2004, ausgenommen Österreich (2002 – 2004) und Italien (2001 – 2003).
Eigene Berechnungen

²⁰ Neben der physischen und psychischen Frische und Belastbarkeit eines Menschen verändert sich auch seine Humankapitalausstattung über den Lebenszyklus, so dass Personen in unterschiedlichen Lebensphasen in unterschiedlichen Jobs am produktivsten sind; vgl. Bönte et al. (2007) und die dort zitierte Literatur. Darüber hinaus ändert sich auch die persönliche Risikoaversion und die Zeitpräferenzrate nimmt über den Lebenszyklus zu: Einerseits nehmen berufliche und private Unsicherheiten mit zunehmendem Alter ab, so dass Raum für das Ausnutzen neuer Chancen entsteht. Andererseits sind ältere Personen vorsichtiger und insofern weniger geneigt, Risiken einzugehen (van Praag und Booij, 2003). Mit zunehmendem Alter steigen die Opportunitätskosten der Zeit, so dass ein Schritt in die Selbstständigkeit, der im Vergleich zur Alternative einer abhängigen Beschäftigung risikoreicher ist und sich ggf. erst über einen längeren Amortisationszeitraum auszahlt, teurer wird (Lévesque und Minniti, 2006). Diese Argumentationslinien deuten darauf hin, dass die Gründungsneigung mit dem Alter variiert und ältere Personen eine entsprechend geringere Gründungsquote aufweisen.

²¹ Im Vereinigten Königreich ist der Unterschied in der Gründungsneigung zwischen „Alt“ und „Jung“ jedoch deutlich geringer.

Mit den für Deutschland vorliegenden Angaben des KfW-Gründungsmonitors lässt sich die Altersstruktur der Gründer stärker differenzieren und zusätzlich zum Gründungsgeschehen im Vollerwerb auch die Gründungsaktivität im Nebenerwerb bestimmen.²² Besonders aufschlussreich ist in diesem Zusammenhang die Aufspaltung der obersten Altersgruppe in eine Gruppe der 45- bis 54- und eine Gruppe der 55- bis 64-Jährigen.²³ Sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb liegen die Gründerquoten letzterer nochmals deutlich unter den Quoten der erstgenannten Gruppe (siehe Tabelle 2.3, Spalten 2 und 3). Im Vergleich zur Referenzkategorie der 35- bis 44-Jährigen gründen Personen im Alter von 45 bis 54 Jahren im Vollerwerb nur halb so häufig; die Gründungswahrscheinlichkeit der 55- bis 64-Jährigen beläuft sich sogar nur auf ein Drittel der Vergleichsgruppe (siehe Tabelle 2.3, Spalte 5).

Tabelle 2.3: Gründerquote nach Altersgruppen und Umfang der Selbstständigkeit in Deutschland

Alter in Jahren	Gründer je 100 Personen der jeweiligen Altersgruppe			Gründungsaktivität relativ zur Referenzgruppe (35 – 44 J.)		
	Alle Gründer (1)	Vollerwerb (2)	Nebenerwerb (3)	Alle Gründer (4)	Vollerwerb (5)	Nebenerwerb (6)
18 bis 24	2,85	0,82	2,03	1,11	0,69	1,49
25 bis 34	3,00	1,24	1,71	1,17	1,04	1,26
35 bis 44	2,57	1,19	1,36	1,00	1,00	1,00
45 bis 54	1,45	0,59	0,85	0,56	0,50	0,63
55 bis 64	0,91	0,36	0,53	0,35	0,30	0,39
gesamt	2,10	0,85	1,23	0,82	0,71	0,90

Anmerkung: Die Summe der Gründerquoten im Voll- und Nebenerwerb unterschreitet für einige Altersgruppen die zugehörige Gesamtgründerquote. Dies kommt dadurch zustande, dass nicht alle der befragten Gründer Angaben zum Umfang ihrer neuen Selbstständigkeit gemacht haben.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2006, eigene Berechnungen

Sieht man einmal von der jüngsten Altersgruppe der 18- bis 24-Jährigen ab, ergeben sich sowohl für den Voll- als auch für den Nebenerwerb über das Altersspektrum hinweg abnehmende Gründungsintensitäten. Es liegt somit der Schluss nahe, dass eine alternde Bevölkerung tatsächlich niedrigere Gründerquoten (und daraus resultierend adverse Effekte auf Wachstum und Beschäftigung) nach sich zieht. Eine solche Schlussfolgerung könnte sich jedoch als verfrüht erweisen, wenn es sich bei dem negativen Zusammenhang zwischen Alter und Gründung um eine Scheinkorrelation handelte. Dies wäre dann der Fall, wenn es nicht – wie oben diskutiert – das Alter per se wäre, von dem ein Einfluss auf die persönliche Grün-

²² Mit dem LFS können ausschließlich Vollerwerbsgründer identifiziert werden.

²³ Der KfW-Gründungsmonitor erfasst Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren; vgl. Kohn und Spengler (2007a). Die Altersgrenzen zwischen „heranreifenden“ Gründern (*adolescent entrepreneurs*, Bönte et al. 2007) im Alter bis Mitte oder Ende Zwanzig, Gründern im mittleren Alter, welche vor ihrer Selbstständigkeit i. d. R. bereits einer anderen Beschäftigung auf dem Arbeitsmarkt nachgegangen sind (*second-career entrepreneurs*, Baucus und Human 1994), und älteren Gründern (*third-age entrepreneurs*, Blackburn et al. 2000; *seniorpreneurs*, Arkebauer 1995; oder *grey entrepreneurs*, Singh und DeNoble 2003) werden in der einschlägigen Literatur nicht einheitlich gezogen.

dungsentscheidung ausgeht, sondern im Alterseffekt lediglich andere im bivariaten Vergleich nicht berücksichtigte Faktoren zum Ausdruck kämen. Eine Annäherung an dieses Fehldeutungsproblem stellen multivariate Analysen dar, in denen neben dem Alter auch möglichst viele andere potenziell gründungsrelevanten Faktoren berücksichtigt werden. Die in Tabelle 2.15 im Anhang dargestellten Regressionsergebnisse zeigen allerdings, dass die beiden höchsten Altersgruppen zumindest in der Schätzung für den Vollerwerb auch bei Berücksichtigung weiterer Variablen nicht ihren starken (negativen) Einfluss auf die persönliche Gründungsneigung verlieren. Am anderen Ende der Altersskala weist die Gruppe der 18- bis 24-Jährigen im Vollerwerb *ceteris paribus* ebenfalls eine geringere Gründungsneigung auf.²⁴ Vergleichbare internationale Untersuchungen konstatieren zumeist ebenfalls einen umgekehrt U-förmigen Zusammenhang zwischen Alter und individueller Gründungsneigung.²⁵

Die Querschnittsergebnisse sprechen also dafür, dass die Alterung der Bevölkerung bei ansonsten gleichen Bedingungen einen negativen Einfluss auf die Gründungsaktivität in Deutschland hat und weiter haben wird. Die Argumentation übersieht allerdings, dass mit dem demografischen Wandel weitere – ggf. auch gegenläufige – Effekte auf das Gründungsgeschehen und seine Beiträge für die wirtschaftliche Entwicklung verbunden sein können. So dürfte mit der Alterung der Konsumenten auch eine veränderte Nachfrage nach Unternehmensleistungen und damit auch nach Neugründungen einhergehen. Außerdem sind individuelle Präferenzverschiebungen und Verhaltensänderungen aufgrund des demografischen Wandels denkbar, die beispielsweise zur Herausbildung neuer Marktnischen führen.²⁶ Wie hoch der altersbedingte Rückgang des Gründungsgeschehens voraussichtlich insgesamt ausfällt, soll im Folgenden abgeschätzt werden.

Alterungsbedingter Rückgang des Gründungsgeschehens fällt bis 2020 gering aus

Die Prognose des Gründungsgeschehens bei alternder Bevölkerung wird für die zwei Wirkungskanäle durchgeführt, die sich als besonders relevant darstellen. Zum einen bedingt die Alterung der Bevölkerung auf der Seite des Arbeitsangebots einen höheren Anteil älterer Erwerbstätiger. Sofern sich die derzeit geringere Übergangswahrscheinlichkeit von älteren

²⁴ Der Effekt für die 18- bis 24-Jährigen erweist sich allerdings als nicht signifikant und im Nebenerwerb ist der geschätzte Einfluss sogar positiv (wenngleich ebenfalls insignifikant). Eine Erklärung hierfür dürfte in der hohen Korrelation zwischen Alter und Bildungsabschluss und der ebenfalls hohen Korrelation zwischen Bildungsabschluss und Gründungsentscheidung bestehen: Viele der 18- bis 24-Jährigen verfügen als Schüler oder Studierende (noch) über keinen Berufsabschluss, was auf der einen Seite gegen einen Schritt in die Vollerwerbsselbstständigkeit spricht; auf der anderen Seite stellen Nebenerwerbsprojekte in dieser Situation eine attraktive (Hinzu-)Verdienstmöglichkeit dar.

²⁵ Vgl. z. B. Blanchflower (2000) und Evans und Leighton (1989).

²⁶ Vgl. Engel et al. (2007a) für eine ausführliche Diskussion verschiedener Wirkungskanäle und deren empirischer Bedeutung.

Personen in die Selbstständigkeit auch in der Zukunft weiter zeigen wird, würde aus der *Alterung des Erwerbspersonenpotenzials* ceteris paribus eine Abnahme der Zahl der Gründungen resultieren. Der zweite wesentliche Wirkungskanal akzentuiert die Veränderungen auf der Seite der inländischen Güternachfrage aufgrund der *Alterung der Konsumenten*. Einerseits nimmt die inländische Güternachfrage aufgrund des höheren Anteils älterer Konsumenten ab. Hintergrund dessen ist die Beobachtung geringerer Konsumausgaben älterer Personen im Vergleich zu Jüngeren. Andererseits impliziert die Alterung der Konsumenten eine andere Komposition der Güternachfrage. So nimmt beispielsweise die Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen zu. Diese Kompositionsänderung kann auch positive Impulse für das Gründungsgeschehen geben, da das Gewicht gründungsintensiver Dienstleistungsbranchen zunimmt.

Die Vorhersagen für die Szenarien zielen dabei auf die trendmäßige Entwicklung des Gründungsgeschehens ab und abstrahieren von Anpassungsreaktionen und weiteren exogenen Einflüssen, wie etwa kurzfristigen konjunkturellen Schwankungen, sich ändernden wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und sonstigen nicht alterungsbedingten Änderungen in der Gründungsintensität. Für die Alterung des Erwerbspersonenpotenzials bedeutet dies z. B., dass die Gründerquote differenziert nach Altersklassen über die Zeit als konstant angenommen wird.²⁷

Das Vorgehen zur Abschätzung des ersten Wirkungskanals, der Bestimmung der zukünftigen Gründerzahl bei *Alterung des Erwerbspersonenpotenzials*, gestaltet sich wie folgt. Zunächst wird mit Hilfe des Mikrozensus, einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung, die Gründerquote (Gründer je 1.000 Erwerbspersonen) differenziert nach Altersgruppen ermittelt.²⁸ Anschließend werden die ermittelten Werte mit der vom Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR; vgl. Bucher und Schlömer 2004) prognostizierten Zahl der Erwerbspersonen multipliziert.²⁹ Daraus ergibt sich die prognostizierte Zahl der Gründer nach Altersgruppen.

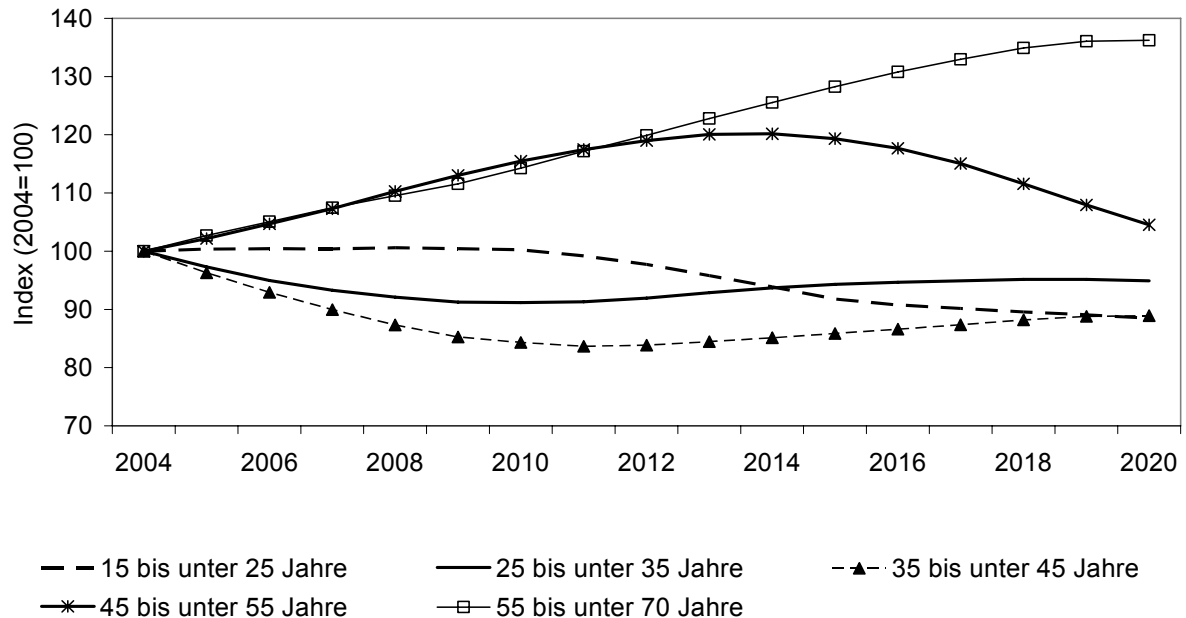
Grafik 2.10 belegt eine prognostizierte Zunahme der Zahl der älteren Gründer und eine prognostizierte Abnahme der Zahl jüngerer Gründer. Über alle Altersgruppen hinweg wird die Gründungszahl im Jahr 2020 um ca. 3 % niedriger ausfallen als im Ausgangsjahr 2004. In dieser Vorausschätzung ist enthalten, dass die Zahl der Erwerbspersonen im Jahr 2020

²⁷ Ob diese Annahme realistisch ist, wird unten noch einmal thematisiert.

²⁸ Um Prognosefehler zu verringern, wird dabei der Mittelwert der Gründerquote zwischen 1996 bis 2001 zugrunde gelegt.

²⁹ Im Gegensatz zur Bevölkerungsvorausschätzung des Statistischen Bundesamtes nimmt das BBR auch eine Vorausschätzung der Erwerbsbeteiligung vor.

leicht über dem Niveau von 2004 liegen wird.³⁰ Wird die Erwerbspersonenzahl als konstant angenommen, so beträgt der prognostizierte Rückgang der Gründungszahl aufgrund der Alterung der Erwerbspersonen 4,2 %.³¹



Quelle: Erwerbspersonenprognose „INKAR PRO 2020“, Mikrozensus (v. J.), 70 % Stichprobe am RWI Essen, eigene Berechnungen

Grafik 2.10: Prognostizierte Entwicklung des Gründungsgeschehens nach Altersgruppen aufgrund der Alterung der Erwerbspersonen

Für eine Abschätzung des zweiten Wirkungskanals, der aus der *Alterung der Konsumenten* resultierenden Effekte, wird der Ansatz von Börsch-Supan (2003) zugrunde gelegt. In einem ersten Schritt werden die Konsumausgaben nach Altersgruppen und Gütergruppen bestimmt, wobei als Datenbasis die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe des Jahres 2003 dient.³² In einem zweiten Schritt wird der zukünftige Konsum prognostiziert, indem die Konsumausgaben pro Kopf mit der vom Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung prognostizierten Zahl der Einwohner nach Altersklassen in den Jahren 2004 bis 2020 multipliziert werden. In einem dritten Schritt wird aus dem prognostizierten zukünftigen Konsum nach Gü-

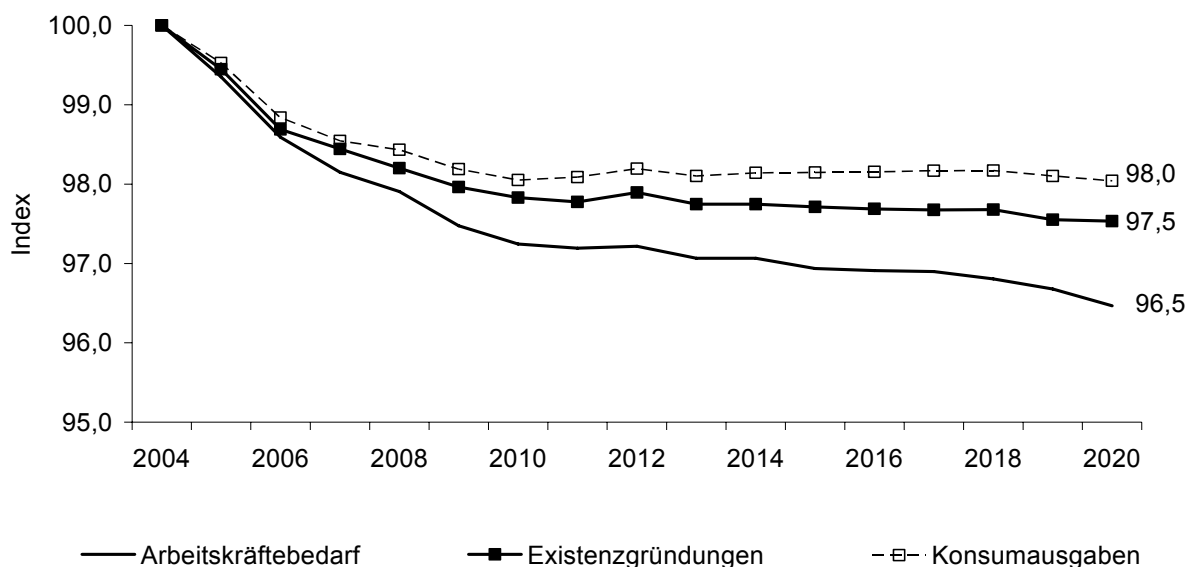
³⁰ Der Bevölkerungsrückgang setzt in Deutschland erst in späteren Jahren ein (vgl. Grafik 2.8).

³¹ Dem liegt die Annahme zugrunde, dass die prognostizierte Alterung der Erwerbspersonen wie erwartet eintritt und die zugrunde gelegte altersspezifische Gründerquote – wie erwähnt – über die Zeit konstant bleibt.

³² Hierbei handelt es sich um die jüngste aktuell verfügbare Welle dieses Mikrodatensatzes.

tergruppen der zukünftige Bedarf an Arbeitskräften abgeleitet.³³ Schließlich wird die geschätzte Zahl an Arbeitskräften differenziert nach Gütergruppen mit den entsprechenden Gründerquoten multipliziert und abschließend die Summe der Gründungen ermittelt.

Unter der Annahme einer konstanten Bevölkerungszahl wird die Alterung der Konsumenten zwischen 2004 und 2020 zu einem Rückgang der Gründungen um voraussichtlich etwa 2,5 % führen. Dieser Prognose liegt die Annahme zugrunde, dass sich die Pro-Kopf-Ausgaben nach Altersklassen in Zukunft nicht verändern werden.³⁴ In der Grafik 2.11 ist die Veränderung über die Zeit dargestellt. Demnach gehen die inländischen Konsumausgaben, der Arbeitskräftebedarf zur Deckung des inländischen Konsums sowie die Zahl der Existenzgründungen insbesondere bis zum Jahr 2010 zurück. Aufgrund der höheren Güternachfrage nach Dienstleistungen und aufgrund der höheren Gründerquote in Dienstleistungssektoren fällt der Rückgang der Gründungen insgesamt schwächer aus als die Abnahme des Arbeitskräftebedarfs.



Jahre 2004 – 2020; Index 2004=100. Lesehilfe: „04“ bedeutet 2004.

Quelle: Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2003, Mikrozensus 2003, Umsatzsteuerstatistik 2003 und Erwerbspersonenprognose „INKAR PRO 2020“; eigene Berechnungen

Grafik 2.11: Prognostizierte Entwicklung des Gründungsgeschehens bei konstanter Bevölkerungszahl und Alterung der Konsumenten

³³ Für diese Umrechnung wird die Inverse der Produktivität im Jahr 2003, also das Verhältnis der Zahl der Erwerbstätigen (laut Mikrozensus) zum Umsatz (laut Umsatzsteuerstatistik) in den einzelnen Gütergruppen, zugrunde gelegt.

³⁴ Steigt jedoch die Sparleistung der Jüngeren gegenüber dem Ausgangsjahr 2003, was im Zuge einer verstärkten individuellen Altersvorsorge (z. B. Riester-Rente) plausibel erscheint, so würde der Rückgang der Konsumausgaben bis 2020 noch verstärkt.

Beide Wirkungskanäle, die Alterung des Erwerbspersonenpotenzials und die Alterung der Konsumenten, weisen also auf einen Rückgang der Gründungszahlen aufgrund der Bevölkerungsalterung hin. Allerdings sind die Wirkungen nur im Fall gegenläufiger Effekte additiv zu betrachten. Denn hat sich ein angebotsseitiger Rückgang vollzogen, der in eine geringere Güterbereitstellung mündet, so entfällt eine weitere Anpassung an die geringer werdende inländische Nachfrage. Unter den oben getroffenen Annahmen wird dementsprechend insgesamt ein Rückgang der Gründungszahlen aufgrund der Bevölkerungsalterung um insgesamt 4,2 % bis 2020 prognostiziert (vgl. Tabelle 2.4, Zeile A). Die moderate Abnahme lässt bereits vermuten, dass sich wohl nur geringfügige Veränderungen der Produktivitäts- und Beschäftigungsbeiträge von Gründungen ergeben werden. Nach Schätzungen von Bartelsman et al. (2004) trägt das Fluktuationsgeschehen etwa ein Fünftel zum Produktivitätsgewinn bei. Bei einer um etwa 4 % niedrigeren Gründungszahl ist der Rückgang im Produktivitätsbeitrag der Gründungen bis zum Jahr 2020 somit vernachlässigbar. In Bezug auf die Beschäftigungseffekte ergibt sich ein ähnliches Bild. Den Ergebnissen von Fritsch und Müller (2004) zufolge impliziert eine Gründungskohorte ein Netto-Beschäftigungsplus von 2,8 % in der 10-Jahresbetrachtung. Der prognostizierte alterungsbedingte Rückgang der Gründungszahlen um gut 4 % würde somit ein Sinken des Beschäftigungsbeitrages der Gründungen um lediglich geschätzte 0,12 % (= circa 43.000 Arbeitsplätze) bedingen.

Tabelle 2.4: Alterungsbedingte Veränderung der Gründerzahlen zwischen 2004 und 2020

		Veränderung der Gründungszahl auf- grund Alterung der Erwerbspersonen	Veränderung der Gründungszahl auf- grund Alterung der Konsumenten	Gesamtef- fekt
		(1)	(2)	(3)
Effekt der Bevölkerungsalterung bis 2020 bei Annahme konstanter Bevölkerung	(A)	-4,2 %	-2,5 %	-4,2 % ^{a)}
Effekt der Bevölkerungsalterung bis 2020 bei Annahme der Bevölkerungszunahme	(B)	-3,0 %	+0,6 %	-2,4 % ^{b)}

^{a)} keine Addition der Effekte, da diese gleichgerichtet sind, ^{b)} Addition der Effekte, da diese gegenläufig sind.

Quelle: Eigene Berechnungen; vgl. Text für Erläuterungen und Datenquellen

Noch etwas geringer fällt der Rückgang der Gründungszahlen aus, wenn die Effekte der Alterung und der Bevölkerungsentwicklung zusammen betrachtet werden (vgl. Tabelle 2.4, Zeile B). Bei Einbeziehung der erwarteten geringfügigen Bevölkerungszunahme bis 2020 wäre

ein Rückgang von netto 2,4 % zu erwarten.³⁵ Im Gegensatz zum Szenario bei konstanter Bevölkerungszahl würde sich bei Annahme der Bevölkerungszunahme diesmal eine geringfügige Zunahme der Gründungszahl durch die Alterung der Konsumenten ergeben. Dementsprechend kann die Entwicklung der Güternachfrage kompensatorisch auf den angebotseitigen Rückgang der Gründungszahl wirken.

Der Schluss, dass der Rückgang der Gründerzahlen in den nächsten Jahrzehnten im Großen und Ganzen moderat ausfallen dürfte, steht im Einklang mit den Ergebnissen verwandter Studien. Eine aktuelle Studie des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH 2006, S. 96) in Zusammenarbeit mit der TU Dresden und dem ifo Institut untersucht die Effekte der Alterung der Erwerbspersonen auf eine Vielzahl von Indikatoren, darunter auch die Zahl der Gründer – getrennt für Ost- und Westdeutschland. Für den Zeitraum 2002 bis 2020 ermitteln die beteiligten Autoren für Westdeutschland einen Rückgang der Gründerzahl um 6 %. Für Ostdeutschland wird jedoch eine Abnahme von über 25 % prognostiziert, die zu zwei Dritteln durch eine in diesem Landesteil ausgeprägte Bevölkerungsschrumpfung verursacht wird. Unter der Annahme konstanter Bevölkerungszahlen nimmt die Zahl der Gründer auch in Ostdeutschland um lediglich etwa 8 % ab.

In einer weiteren Studie des ifo Instituts (Krise 2006) werden neben den Zugängen in die Selbstständigkeit auch die Abgänge aus der Selbstständigkeit prognostiziert. Ebenso wie in der Studie des IWH werden ausschließlich Impulse aufgrund arbeitsangebotsseitiger Effekte betrachtet. Der Prognose zufolge wird es im Jahr 2050 etwa 1,3 Mio. Selbstständige mit Beschäftigten geben. Gegenüber dem Basisjahr 2003 sind dies etwa 29 % weniger Personen. Ein erheblicher Teil dieses Rückgangs resultiert wiederum aus dem prognostizierten Bevölkerungsrückgang, der sich insbesondere nach dem Jahr 2020 beschleunigen wird (vgl. Grafik 2.8).

Deutschland im Mittelfeld beim alterungsbedingten Rückgang der Gründungszahlen

Vor dem Hintergrund der oben diskutierten internationalen Unterschiede im Bevölkerungswachstum und in der Veränderung der Alterstruktur stellt sich die Frage, wie Deutschland im europäischen Vergleich in Bezug auf den alterungsbedingten Rückgang des Gründungsgeschehens abschneidet. Da die Alterung des Erwerbspersonenpotenzials (erster Wirkungskanal) stärkere Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen zeigt als die Alterung der Konsumenten (zweiter Wirkungskanal), wird im Folgenden nur der erstgenannte Wirkungskanal betrachtet. Für die Berechnungen werden bis ins Jahr 2040 prognostizierte demografische

³⁵ Der sich in späteren Jahren beschleunigende Bevölkerungsrückgang würde entsprechend zu einem stärkeren Rückgang der Gründungszahlen nach dem Jahr 2020 führen (vgl. wiederum Grafik 2.5).

Entwicklungen der Länder nach Eurostat sowie die altersgruppenspezifischen Gründerquoten aus Tabelle 2.2 zugrunde gelegt. Unter der Annahme konstanter altersspezifischer Gründerquoten und konstanter Bevölkerungszahl im Prognosezeitraum würde die Gründungsaktivität in Deutschland aufgrund der Alterung des Erwerbspersonenpotenzials im Jahr 2020 um 4,6 % geringer ausfallen als heute.³⁶ Für Österreich sind mit minus 5,4 % geringfügig stärkere Rückgänge der Gründungsaktivität zu erwarten. Im Vereinigten Königreich, Schweden und Frankreich ist die Reduktion mit minus 1,4 bis minus 3,1 % dagegen am geringsten.

Die Länderunterschiede in der Veränderung der Gründungszahlen können entweder aus Länderunterschieden in der Gründerquote (vgl. Tabelle 2.2) oder aber aus Länderunterschieden im Ausmaß der Bevölkerungsalterung (vgl. Grafik 2.9) resultieren. Weiterführende Analysen von Engel et al. (2007a, b) zeigen auf, dass der Großteil des prognostizierten Rückgangs in der Gründungszahl in fast allen Ländern (Schweden bildet die Ausnahme) aus dem Erstgenannten folgt.

Tabelle 2.5: Gründerquoten bei Annahme der länderspezifisch prognostizierten Bevölkerungsstrukturen, konstanter Bevölkerungszahl und konstanten altersspezifischen Gründerquoten

Jahr	Gründerquoten*			Veränderung der Gründerquoten 2004 – 2020 in Prozent	Veränderung der Gründerquoten 2004 – 2040 in Prozent
	2004	2020	2040		
Deutschland	0,838	0,800	0,806	-4,6	-3,8
Frankreich	0,644	0,624	0,628	-3,1	-2,4
Österreich	0,686	0,649	0,647	-5,4	-5,6
Schweden	0,617	0,608	0,608	-1,4	-1,5
Vereinigtes Königreich	1,358	1,331	1,326	-2,1	-2,4

*Übergang in die Selbstständigkeit (Haupterbstätigkeit) je 100 Erwerbstätige.

Quelle: European Union LFS (v.J.), Bevölkerungsprognose von Eurostat (2005), eigene Berechnungen

Verhaltensänderungen der Individuen aufgrund der Alterung wahrscheinlich

In den bisherigen Ausführungen wurde unterstellt, dass der demografische Wandel keinerlei Verhaltensänderungen der Individuen auslöst. Diese Annahme erscheint allerdings nicht sehr wahrscheinlich, denn es ist zu vermuten, dass Individuen ihre Bildungs- und Arbeitsangebotsentscheidungen von der Wettbewerbssituation auf dem Arbeitsmarkt abhängig machen. Unter der realistischen Annahme, dass Erwerbstätige verschiedener Altersgruppen im

³⁶ Der prognostizierte Rückgang um 4,6 % fällt hier etwas höher aus als der in Tabelle 2.5 ausgewiesen von 4,2 %. Grund dafür ist, dass für die der Tabelle 2.5 zugrunde liegenden Analysen aus Vergleichsgründen auf eine andere Bevölkerungsvorausberechnung, nämlich jene von Eurostat, zurückgegriffen wird.

Produktionsprozess nur begrenzt gegeneinander substituierbar sind,³⁷ sollte die Größe der Kohorte an Gleichaltrigen zu einer stärkeren Konkurrenz zwischen den Individuen dieser Kohorte um entsprechende Arbeitsplätze führen. Folglich würde das erwartete Einkommen aus nichtselbstständiger Arbeit geringer und die Anreize, in die Selbstständigkeit zu wechseln, nähmen zu.

Multivariate Analysen mit Mikrozensus-Daten der Jahre 1996, 2000 und 2004 stützen diese These. Engel et al. (2007a, b) zufolge wechseln Mitglieder einer „überfüllten“ Kohorte mit höherer Wahrscheinlichkeit in die Selbstständigkeit als Mitglieder übriger Kohorten. Die Analysen weisen somit darauf hin, dass Verhaltensänderungen aufgrund der Alterung denkbar sind. Weitergehende Untersuchungen von Engel et al. (2007a, b) zeigen auf, dass für Personen mittleren und höheren Alters unterschiedliche Verhaltensänderungen zu erwarten sind. Während in Zukunft mit einer Reduktion der Gründerquote in mittleren Altersgruppen, aufgrund abnehmender Kohortenstärke, zu rechnen ist, nimmt die Gründerquote bei Personen höheren Alters aufgrund höherer Kohortenstärke tendenziell zu. Die unterschiedlichen Richtungen der Verhaltensänderungen gleichen sich im Ergebnis allerdings aus. Die Verhaltensänderungen tragen in der Summe – aller Voraussicht nach – weder zu einer merklichen Erhöhung noch zu einer Senkung der zukünftigen Gründungszahl bei.

Neue unternehmerische Gelegenheiten aufgrund der Alterung?

Die bisherigen Befunde weisen – auch nach Berücksichtigung verschiedener Wirkungskanäle – auf einen alterungsbedingten Rückgang der Zahl der Gründer hin. Die Bevölkerungsalterung wird allerdings auch zum Entstehen und Erkennen zusätzlicher unternehmerischer Gelegenheiten beitragen. Dies folgt aus der Überlegung, dass eine höhere Lebenserwartung und eine bessere körperliche Verfassung Veränderungen in der Erwerbs- und Konsumbeteiligung älterer Personen implizieren. Bestehende zielgruppenspezifische Angebote, wie beispielsweise Wellness- oder Aktivurlaub, werden stärker nachgefragt werden und zusätzliche – insbesondere auch von Älteren entwickelte – Angebote werden hinzukommen. Die sich bietenden Möglichkeiten müssen allerdings erkannt und tatsächlich genutzt werden, damit sie eine Erhöhung der Gründungszahl auslösen können. In der Regel wird es aufgrund diesbezüglicher Vorteile gegenüber etablierten Unternehmen gerade den neuen Unternehmen zugetraut, die sich bietenden unternehmerischen Gelegenheiten zu nutzen.³⁸ Nach derzeitigem Kenntnisstand ist jedoch schwerlich seriös quantifizierbar, in welchem Umfang zusätzliche unternehmerische Gelegenheiten durch die Bevölkerungsalterung entstehen. Nach heu-

³⁷ Vgl. Fitzenberger und Kohn (2006).

³⁸ Zu den Nachteilen bestehender Unternehmen zählen beispielsweise Umstellungskosten und organisationsinterne Barrieren für die Besetzung neuer Märkte.

tiger Einschätzung ist ein entsprechender positiver Effekt auf das Gründungsgeschehen zwar wahrscheinlich. Hinsichtlich seiner Höhe dürfte er wohl aber nicht genügen, um die negativen angebotsseitigen Effekte der Bevölkerungsalterung vollständig kompensieren zu können.

2.2.2 Gründungen nach Alter der Gründer: Mikrodatenevidenz für Deutschland

An die Betrachtung der Konsequenzen der Alterung für die Gründungsintensität schließt sich die Frage an, ob die Alterung auch auf die qualitative Wertigkeit und den Erfolg von Gründungen Einfluss haben wird.

Keine geringere Wertigkeit der Gründungsvorhaben älterer Personen

Ein Vergleich von Gründern in unterschiedlichen Altersklassen hinsichtlich persönlicher Eigenschaften und gründungsrelevanter Einschätzungen sowie hinsichtlich der Charakteristika ihrer Gründungsprojekte liefert hierfür erste Hinweise. Tabelle 2.16 und Tabelle 2.17 im Anhang weisen die Ergebnisse einer entsprechenden Auswertung des KfW-Gründungsmonitors für 2006 aus. Dabei zeigt sich, dass sich neben der Gruppe der jungen Gründer zwischen 18 und 25 Jahren, die naturgemäß eine andere Zusammensetzung als das Gros der Gründer aufweist,³⁹ auch ältere Gründer ab 45 Jahren und insbesondere jene ab 55 Jahren von Gründern im mittleren Alter unterscheiden. Ältere Gründer sind überdurchschnittlich häufig männlich und seltener ausländischer Herkunft. Deutlich seltener gründen sie aus einer angestellten Stellung heraus und waren stattdessen weit häufiger vor der Gründung nicht (mehr) am Erwerbsleben beteiligt. Offenbar nutzen viele ältere Personen im (vorgezogenen) Ruhestand ihre Zeit zur Verwirklichung eigener Ideen. Dazu passt auch, dass sie tendenziell eher im Vollerwerb gründen. Seltener betätigen sich ältere Gründer in Freien Berufen oder im Handwerk, also in Bereichen, die spezielle Qualifikationen oder vermehrten körperlichen Einsatz erfordern. Hinsichtlich der formalen Qualifikation zeigen sich keine Unterschiede; ihre Befähigung zum Unternehmertum schätzen Ältere nicht schlechter ein, sind jedoch bezüglich der Attraktivität der Selbstständigkeit und der finanziellen Realisierbarkeit der Gründungsidee etwas skeptischer. Hierin dürfte sich widerspiegeln, dass ein bei Gründern gene-

³⁹ Junge Gründer besitzen beispielsweise häufiger (noch) keinen Berufsabschluss, waren vor der Gründung seltener in leitender Stellung oder bereits selbstständig tätig und weisen nur spärlich (bereits) die Qualifikation für eine Selbstständigkeit in den Freien Berufen auf.

rell häufig anzutreffendes übermäßiges Selbstvertrauen (*overconfidence*) bei älteren, erfahrenen Personen geringer ausgeprägt ist.⁴⁰

Den Merkmalen der Gründungsprojekte in Tabelle 2.17 im Anhang ist darüber hinaus zu entnehmen, dass ältere Gründer tendenziell häufiger im Verarbeitenden Gewerbe und im Bereich wirtschaftlicher Dienstleistungen, seltener jedoch im Bereich der persönlichen Dienstleistungen und dem Handel gründen. Hinsichtlich des Innovationsgrades und der Wissensintensität wie auch des Finanzmittelbedarfs unterscheiden sich die Projekte älterer Gründer nicht von denjenigen der Jüngeren.⁴¹

Zusammenfassend ist auf der Basis persönlicher und projektbezogener Eigenschaften zunächst keine geringere Wertigkeit der Gründungsvorhaben Älterer im Vergleich zu jenen der Jüngeren zu konstatieren;⁴² und auch die Selbsteinschätzungen der Gründer lassen nicht auf eine geringere Qualität schließen. Die Erfahrung, dass die Interpretation von Selbsteinschätzungen naturgemäß einigen Schwierigkeiten unterliegt (vgl. Kohn und Spengler 2007b), dürfte im konkreten Fall von untergeordneter Bedeutung sein, denn die Einschätzungen von Gründungsberatern der Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern weisen in dieselbe Richtung (vgl. Grafik 2.13 im Anhang). Älteren Gründungsinteressierten werden in der Tendenz eher höhere Fähigkeiten in „Standard-Ressourcen“ zugesprochen, die für eine selbstständige Tätigkeit wichtig sind. Mehr Branchenkenntnisse und bessere Finanzausstattung verwundern – aufgrund der längeren Lebensarbeitszeit der Älteren – nicht. Lediglich die Finanzierung über längerfristige Darlehen wird für ältere Gründer eher skeptisch eingeschätzt. Der für diese Auswertung verwendete Fragenkatalog enthält allerdings keine Fragen zur Kreativität, Flexibilität und Belastbarkeit der älteren Personen im Vergleich zu den Jüngeren. Gerade hier werden für jüngere Personen gemeinhin bessere Werte vermutet.

Fragt man explizit nach den Erfolgchancen von Gründungsprojekten der Älteren, liefert die internationale Literatur uneinheitliche Ergebnisse. Die empirischen Befunde zum Zusammenhang zwischen Alter und Gründungserfolg, zumeist gemessen am erzielten Einkommen oder an der Wahrscheinlichkeit einer unfreiwilligen Beendigung der selbstständigen Tätigkeit,

⁴⁰ Zu Ausmaß und Auswirkungen übermäßigen Selbstvertrauens (*overconfidence*) oder unrealistischen Optimismus (*unrealistic optimism*) unter Existenzgründern vgl. Cramerer und Lovallo (1999), de Meza und Southey (1996), Köllinger, Minniti und Schade (2007) und Kohn und Spengler (2007b).

⁴¹ Beim Finanzmittelbedarf ist die höchste Klasse bei älteren Gründern tendenziell stärker besetzt. Dieser Befund ist jedoch mit Vorsicht zu interpretieren, da die Fallzahlen in den mittleren und hohen Finanzierungsklassen bei Differenzierung nach dem Alter recht klein ausfallen.

⁴² Zu einem analogen Schluss gelangen auch Auswertungen des Gründungspanels des IfM Bonn, im Zuge derer Gründungsinteressierte unter 50 Jahren und solche über 50 Jahren hinsichtlich soziodemografischer Merkmale und Eigenschaften der geplanten Gründungsvorhaben verglichen werden (Faulenbach und Werner 2008).

weisen in der Mehrzahl international vergleichbarer Studien auf eine signifikante invers U-förmige Beziehung zwischen beiden Größen hin.⁴³ Gegen eine Verallgemeinerung dieses Befundes sprechen aber die unterschiedlichen Befunde von Engel et al. (2007a) für Deutschland und das Vereinigte Königreich. Während ältere Gründer im Vereinigten Königreich in der Periode 1998 – 2003 ein geringeres Einkommen erzielten als Jüngere, war für Deutschland kein entsprechender signifikanter Einkommensunterschied zu beobachten.

Ein Minimalkriterium für den Erfolg von Gründungsprojekten ist deren Fortbestand (Brüderl et al. 2007). Im KfW-Gründungsmonitor für 2006 wurden Gründer, die ihre Selbstständigkeit innerhalb der letzten 12 Monate begonnen haben („jüngst vollzogene“ Gründungen), sowie Gründer, deren Schritt in die Selbstständigkeit 12 bis 24 Monate zurückliegt („zurückliegende“ Gründungen), gefragt, ob ihre Selbstständigkeit zum Befragungszeitpunkt fortbestand oder bereits wieder beendet war. Tabelle 2.6 differenziert entsprechende Überlebensquoten nach Altersklassen.

Tabelle 2.6: Verbleib der Gründer in Selbstständigkeit nach Altersklassen

Alter in Jahren	Gründung vor 0 – 12 Monaten	Gründung vor 12 – 24 Monaten
18 bis 24	78,9	54,0
25 bis 34	87,2	71,9
35 bis 44	87,8	82,6
45 bis 54	86,0	79,2
55 bis 64	91,8	80,6
Gesamt	86,5	75,8
Anzahl Beobachtungen	941	578

Anteile der Gründungen [in Prozent], die zum Interviewzeitpunkt noch fortbestehen.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2006, eigene Berechnungen

Insgesamt bestehen zum Befragungszeitpunkt 87 % der jüngst vollzogenen und 76 % der zurückliegenden Gründungen fort. Deutlich niedrigere Überlebensquoten weisen die Projekte sehr junger Gründer auf (79 und 54 %), während Gründungen von Personen über 55 Jahre tendenziell seltener bereits in der kurzen Frist wieder beendet wurden (Überlebensquoten 92 % und 81 %). Tabelle 2.7 betrachtet jüngst vollzogene und zurückliegende Gründungen zusammen und untermauert mittels χ^2 -Anteilswerttests der Altersverteilung, dass insbesondere junge Gründer ihre Selbstständigkeit signifikant häufiger schnell wieder beenden.

⁴³ Vgl. van der Sluis et al. (2005) für eine Übersicht relevanter Studien und deren Ergebnisse.

Tabelle 2.7: Altersklassen nach Fortbestand der Gründung

Alter in Jahren	(1) Selbstständigkeit besteht fort	(2) Selbstständigkeit beendet	(3) Signifikanzniveau Differenz (1)-(2)
18 bis 24	10,5	20,6	0,000
25 bis 34	26,3	27,7	0,629
35 bis 44	31,4	24,3	0,023
45 bis 54	20,1	19,1	0,703
55 bis 64	11,7	8,2	0,099
Gesamt	100,0	100,0	

Spalten (1) und (2): Klassenanteile in Prozent. Spalte (3): p-Werte von χ^2 -Anteilstests auf Gleichheit der Altersverteilung.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2006, eigene Berechnungen

Dieses Resultat ist insofern intuitiv, als eine unternehmerische Tätigkeit der jungen Klientel – welche z. B. Studierende umfasst – häufig von vornherein befristete Projekte beinhaltet oder zugunsten eines Normalarbeitsverhältnisses aufgegeben wird. In eine andere Richtung gehen die Befunde für die Älteren. So zeigt sich eine (schwach) signifikant höhere Bestandsfestigkeit der Gründungen von 55- bis 64-Jährigen. Dieses Resultat spiegelt in gewisser Hinsicht das Angebot von Alternativen wieder. Wird die Alternative Ruhestand außen vor gelassen, haben jüngere Personen i. d. R. höhere Opportunitätskosten der Selbstständigkeit aufgrund besserer Möglichkeiten der Erwerbsbeteiligung. Schon allein deshalb mag das Ergebnis nicht dem höheren Alter oder der höheren Erfahrung der *Seniorpreneurs* per se zuzuschreiben sein. Es kann zudem auch auf die oben diskutierten unterschiedlichen persönlichen und gründungsspezifischen Eigenschaften zurückzuführen sein. In einer Probit-Regression des Gründungsüberlebens werden daher die Effekte dieser Merkmale herausgerechnet. Tabelle 2.18 im Anhang weist entsprechende partielle Effekte aus.

Im Vergleich zu einem 35- bis 44-jährigen Referenzgründer haben Gründer im Alter von 18 bis 24 Jahren ceteris paribus eine um sechs Prozentpunkte geringere Wahrscheinlichkeit, dass ihr Gründungsprojekt zum Befragungszeitpunkt noch fortbesteht. Bei älteren Gründern zwischen 45 und 55 Jahren sowie jenen zwischen 55 und 65 Jahren sind allerdings keine nennenswerten Abweichungen festzustellen: Die entsprechenden Effekte (jeweils unter einem Prozentpunkt) sind betragsmäßig klein und insignifikant. Die beobachteten Unterschiede in den Überlebensquoten zwischen den mittleren und höheren Altersklassen resultieren also in der Tat nicht aus dem Alter per se, sondern aus unterschiedlichen Gründer- und Gründungsmerkmalen.

Die auf Basis der Querschnittsanalysen gewonnenen Einsichten lassen sich wiederum auf die Entwicklung der Alterstruktur in den nächsten Jahren übertragen: Alles in allem ist bei zunehmender Alterung der Bevölkerung keine geringere Wertigkeit der Gründungen zu erwarten.

2.2.3 Zwischenfazit: Alterung hat nur geringe Effekte auf das Gründungsgeschehen

Im Ganzen ist zu vermuten, dass der Rückgang der volkswirtschaftlichen Beiträge von Gründungen aufgrund direkter Wirkungen der Bevölkerungsalterung zumindest bis zum Jahr 2020 vergleichsweise gering ausfallen wird. Zum einen ist der alterungsbedingte Trendrückgang der Gründungszahlen vergleichsweise gering und bis 2008 bereits zu einem großen Teil vollzogen. Zum anderen besitzen ältere Personen im Vergleich zu Jüngeren zwar eine geringere Gründungswahrscheinlichkeit, ihre Gründungsvorhaben weisen aber keine geringere Wertigkeit auf.

Hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen einem veränderten Gründungsgeschehen und der Entwicklung einer Volkswirtschaft ist schließlich zu berücksichtigen, dass sich die kausalen Produktivitäts- und Beschäftigungsbeiträge von Gründungen nicht exakt bestimmen lassen, da trotz aller Fortschritte in diesem Zusammenhang immer noch eine Reihe ungelöster methodischer Probleme besteht. Unter der konservativen Annahme, dass entsprechende Beiträge von Gründungen eher überschätzt werden, wird auch der alterungsbedingte Rückgang der Gründungsbeiträge in der Prognose eher noch überzeichnet.

Neben den Veränderungen in der Altersstruktur der Bevölkerung wird in den Jahren nach 2020 allerdings auch die Bevölkerungszahl in Deutschland zurückgehen. Bei gleich bleibender Gründungsintensität oder Gründungsneigung der Bevölkerung wird hiermit im weiteren Verlauf des 21. Jahrhunderts eine Verringerung der absoluten Zahl der Unternehmensgründungen einhergehen.

2.3 Die Entwicklung der englischen Limited in Deutschland

Bereits im Mittelstandsmonitor 2005 wurde ein Kapitel der Rechtsform der *Private Company Limited by Shares* – kurz: *Limited* – gewidmet.⁴⁴ Diese der deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) sehr ähnliche Kapitalgesellschaft zeichnet sich insbesondere dadurch aus, dass zur Gründung nur sehr wenig Stammkapital – nämlich ein englisches Pfund – erforderlich ist. Hinzu kommt, dass die Eintragung einer Limited ins Handelsregister im Vergleich zum *Procedere* bei einer GmbH-Gründung sehr schnell vonstatten geht.

Kasten 2.2: Die Limited

Auch im europäischen Ausland gegründete Gesellschaften sind nach Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs in Deutschland rechtsfähig. Das gilt unter anderem für die nach englischem Recht eingetragene *Private Company Limited by Shares*. Die Gründung einer solchen Gesellschaft ist mit Kosten von nur 259 EUR ausgesprochen billig, die Eintragung der Gesellschaft im Handelsregister er-

⁴⁴ Vgl. Clemens et al. (2005).

folgt schnell, und es muss de facto kein Stammkapital aufgebracht werden. Doch nach der einfachen Gründung bewegt sich die junge Gesellschaft im englischen Recht. Und dies beinhaltet Pflichten und auch Folgekosten.

Die Limited ist eine Kapitalgesellschaft. Ihre Gründung erfolgt durch Eintragung in das englische Handelsregister (*companies house*). Anders als in Deutschland gibt es nicht zahlreiche örtliche Register, sondern nur ein zentrales für ganz England und Wales mit Sitz in Cardiff und einer Niederlassung in London. Normalerweise dauert die Eintragung etwa zwei Wochen, gegen eine erhöhte Gebühr von 80 Pfund nimmt das *companies house* auch Eintragungen binnen 24 Stunden vor. Für die Eintragung muss die Gesellschaft lediglich einen Geschäftsführer (*director*) bestellen. Falls mehrere benannt werden, ist jeder regelmäßig allein zur Vertretung der Gesellschaft und zur Führung der Geschäfte berechtigt. Ein *company secretary* hat in der Praxis die Verantwortung für formelle Aufgaben (Führung der Geschäftsunterlagen, Vorbereitung des Jahresabschlusses, Korrespondenz mit dem Gesellschaftsregister etc.). In der Regel werden diese Aufgaben von Anwälten oder Steuerberatern übernommen. Ein entsprechendes Pendant zum *company secretary* im deutschen Recht gibt es nicht.

Die Limited mit Verwaltungssitz in Deutschland bleibt in Großbritannien rechnungslegungs-, publizitäts- und prüfungspflichtig. Sie hat auf jährlicher Basis einen dem deutschen Gesellschaftsrecht unbekanntem Bericht (*annual return*) zum Gesellschaftsregister einzureichen, der Angaben über den aktuellen Satzungssitz, die Verwaltungsorgane sowie die Anteilseigner der Gesellschaft enthält. Für die britische Kapitalgesellschaft besteht darüber hinaus eine laufende Buchführungspflicht im Gründungsstaat, die die Aufzeichnung der täglichen Einnahmen und Ausgaben sowie die Aufstellung des Vermögens der Gesellschaft umfasst. Innerhalb von zehn Monaten nach Ende des Geschäftsjahres muss der gesamte Jahresabschluss in englischer Sprache bzw. in beglaubigter Übersetzung an das *companies house* übermittelt werden. Die Nichtbeachtung dieser Vorschriften oder eine verspätete Einreichung der Rechnungsunterlagen ist mit empfindlichen Strafen bewehrt. So können Geldstrafen von bis zu 5.000 Pfund pro leitendem Organ der Gesellschaft verhängt werden. Ferner kann eine gerichtliche Anordnung gegenüber Geschäftsführern, die mindestens dreimal wegen Nichteinreichung der Unterlagen verurteilt wurden, ergehen, das Amt des *directors* für einen bis zu fünf Jahre andauernden Zeitraum nicht mehr auszuüben (*disqualified director*). Eine Nichteinreichung kann auch die zwangsweise Auflösung und Löschung der Gesellschaft nach sich ziehen mit der Folge, dass die Vermögensgegenstände der britischen Krone zufallen. Verstöße werden direkt, ohne Notwendigkeit eines Antrags, verfolgt. Nach Angaben des *companies house* wird hinsichtlich der Publizitätspflichten für vitale Limiteds eine Erfolgsquote von 96 % erreicht.

Gründet ein deutscher Unternehmer eine englische Limited allein zu dem Zweck, in Deutschland am Markt tätig zu werden, wird der Geschäftsbetrieb durch eine so genannte Zweigniederlassung betrieben. Für die Zweigniederlassung der Limited in Deutschland besteht die Pflicht zur Eintragung in das Handelsregister. Alle registerlichen Anforderungen, denen deutsche Gesellschaften unterliegen, gelten auch für die Zweigniederlassung einer Limited. Eine Limited mit statutarischem Sitz in Großbritannien und Verwaltungssitz in Deutschland ist nach dem bestehenden Doppelbesteuerungsabkommen beider Staaten als in Deutschland ansässig zu behandeln. Sie wird in der aktuellen Praxis der deutschen Finanzbehörden als unbeschränkt körperschaftsteuerpflichtige Kapitalgesellschaft behandelt (gemäß § 11 Nr. 1 KStG). Steuervorteile durch die Gründung einer Limited bestehen somit nicht.

Angesichts der relativ laxen Regelungen des englischen Rechts zur Kapitalaufbringung und -erhaltung wird als kompensatorische Maßnahme eine strenge Durchgriffshaftung der Gesellschafter erwartet. Im englischen Recht ist jedoch die Durchgriffshaftung die Ausnahme; es gilt die Regel, dass für Schulden der Gesellschaft grundsätzlich nur das Gesellschaftsvermögen haftet (*Salomon doctrine*). Eine Durchgriffshaftung wird beispielsweise dann angenommen, wenn die Gesellschaft als bloße Fassade agierte und ausschließlich zu dem Zweck gegründet wurde, rechtliche Verpflichtungen zu umgehen, sowie auch dann, wenn die Geschäftstätigkeit einer nunmehr insolventen Limited in betrügerischer Absicht gegenüber den Geschäftspartnern erfolgte.

An Bedeutung gewann die Limited in Deutschland etwa ab dem Jahr 2003, nachdem in mehreren richtungsweisenden Urteilen des Europäischen Gerichtshofes EUGH („Überseering“, ⁴⁵

⁴⁵ EuGH v. 30.09.2003 – Rs. C-167/01.

„Inspire Art“⁴⁶ und „Centros“⁴⁷) die Niederlassungsfreiheit innerhalb der EU auch für Zweigniederlassungen bestätigt worden war. Bei diesen Zweigniederlassungen von Gesellschaften ausländischer Rechtsform in Deutschland handelt es sich i. d. R. nicht um Gesellschaften, die tatsächlich im jeweiligen Belegenheitsland wirtschaftlich tätig werden, sondern um solche, die zwar ihren Satzungssitz im Ausland – etwa in Großbritannien – haben, nicht aber ihren Verwaltungssitz. Diese Gesellschaften werden daher im Regelfall auch nicht im Ausland, sondern ausschließlich in Deutschland tätig. Für sie hat sich die Bezeichnung „Scheinauslandsgesellschaft“ eingebürgert. Von den 27 Gesellschaftsformen, die nunmehr EU-weit zur Verfügung stehen, setzte sich die Limited durch. Etwa ab dem Jahr 2003, als der Bundesgerichtshof (BGH) der Ansicht des EUGH folgte und seine bis dato vertretene „Sitztheorie“ aufgab, wonach stets das Recht desjenigen Staates anwendbar ist, in dem eine Gesellschaft ihre tatsächliche Tätigkeit entfaltet, nutzten einige Gründer die Möglichkeit, sich ohne Aufbringung von Haftungskapital und ohne notarielle Form selbstständig zu machen und gleichzeitig die persönliche Haftung auszuschließen. Dies geschah zu Lasten der GmbH: Obwohl rund eine Million GmbHs im deutschen Handelsregister eingetragen sind und die GmbH somit als hierzulande sehr beliebte Rechtsform anzusehen ist, sank die Zahl der GmbH-Neugründungen laut Bundesanzeiger zwischen den Jahren 2000 und 2005 von etwa 70.000 auf 62.000 jährlich.⁴⁸

Wie viele Gründer es genau waren, die sich in der Folge mit einer Limited selbstständig machten, war im Mittelstandsmonitor 2005 noch nicht zuverlässig zu eruieren und bisherige Schätzungen gingen teilweise erheblich auseinander.⁴⁹ Inzwischen gibt es in der Creditreform Datenbank einen Schlüssel für Limiteds, so dass nun eine Abfrage über deren Vorkommen und Entwicklung innerhalb der letzten fünf Jahre vorgenommen werden kann. Die Datenbank-Stichtagsabfrage zum 11. September 2007 ergab einen Bruttobestand von rund 23.100 Unternehmen in der Limited-Rechtsform. Dieser Bruttobestand umfasst jedoch auch Unternehmen, die bereits wieder gelöscht wurden oder in bzw. kurz vor der Insolvenz stehen. Etwa 4.100 Limiteds haben entweder ihre Tätigkeit bereits wieder eingestellt, sind aus den Registern gelöscht, wurden übernommen oder aufgelöst. Weitere 2.700 Limiteds sind in die Bonitätsklasse 500–600 eingestuft, welche Unternehmen umfasst, die massive Zah-

⁴⁶ EuGH v. 09.11.2002 – Rs. C-208/00.

⁴⁷ EuGH v. 09.03.1999 – Rs. C-212/97.

⁴⁸ Trefferzahlanalyse im Bundesanzeiger online über www.genios.de. Die genannten Zahlen schließen Komplementär-GmbHs mit ein.

⁴⁹ Vgl. Niemeier (2006, Fn.5). Der Hamburger Gesellschaftsrechtler H. Hirte nahm im Mai 2005 an, dass es in Deutschland rund 25.000 Limiteds gebe (Berliner Zeitung v. 23.5.2005). Das Zentralhandelsregister zeigt ein Neueintragungsaufkommen von knapp 7.800 Limiteds für 2005, wobei zu bedenken ist, dass wahrscheinlich nicht jede Limited in das Handelsregister eingetragen ist. Die Gewerbebeurteilungstatistik kommt für denselben Zeitraum auf knapp 6.600 Limiteds.

lungsverzögerungen aufweisen und/oder kurz vor der oder bereits in der Insolvenz stehen. Das Limited-Aufkommen in Deutschland liegt damit deutlich unter den von einigen Gründungsagenturen kolportierten Zahlen.⁵⁰

Limited-Gründungen

Die Entwicklung der Limited-Gründungen und -Löschungen ist Tabelle 2.8 zu entnehmen. In den Jahren vor den Entscheidungen des EUGH zu „Überseering“ (2002) und „Inspire Art“ (2003) wurden pro Jahr etwa 150 Limiteds in Deutschland gegründet. Dabei wird es sich i. d. R. um „normale“ Niederlassungseintragungen genuin britischer Unternehmen gehandelt haben. Bereits im Jahr 2002 stiegen die Limited-Gründungen deutlich – allerdings nach wie vor auf niedrigem Niveau – auf 246 Fälle an. Im darauf folgenden Jahr stieg die Zahl der Limited-Gründungen auf 700 Fälle und ab 2004 erreichte sie vierstellige Werte: mit 3.292 bzw. 5.253 Gründungen waren 2004 mehr als eine Verdreifachung und 2005 nochmals eine knappe Verdoppelung zu verzeichnen. Im Jahr 2006 wurde mit 6.697 Limited-Gründungen der Höhepunkt erreicht, wobei der Anstieg mit nur noch 27 % p. a. schon deutlich nachgelassen hatte. Im Jahr 2007 wurden bis zum Stichtag 11. September 2.217 Limiteds gegründet, was für das Gesamtjahr einen deutlichen Rückgang im Vergleich zu den beiden vorangegangenen Jahren vermuten lässt. Die Anzahl der GmbH-Gründungen blieb dagegen im Beobachtungszeitraum seit 2003 auf weit höherem Niveau relativ konstant; es ist lediglich ein leichter Rückgang als Folge des insgesamt kleiner werdenden Gründungsgeschehens zu verzeichnen.

⁵⁰ Die Limited-Gründungsagentur go-ahead behauptet auf ihrer Homepage www.goahead.de, 30.000 Gründungen selbst begleitet zu haben: „30 % aller Gründungen sind Limiteds“, „Goahead hat 30.000 Unternehmern beim Start zur eigenen Firma geholfen“ (Aufrufdatum 01.10.2007). Unter www.limited4you.de (Aufrufdatum 01.10.2007) steht zu lesen: „Zum 1.11.2006 wurde geschätzt, dass 40.000 aktive Gesellschaften nach englischem Recht ihren Sitz in Deutschland haben.“

Tabelle 2.8: Neugründungen und Löschungen in Deutschland, 2000–2007: Vergleich von GmbH und Limited

Jahr	Limited-Neugründungen	Limited-Löschungen	GmbH-Neugründungen*)	GmbH-Löschungen*)
2000	143	n.a.	-	-
2001	158	20	-	-
2002	246	95	-	-
2003	700	155	58.553	49.920
2004	3.292	176	57.777	48.440
2005	5.253	450	56.755	48.310
2006	6.697	1.183	53.049	44.862
2007**)	2.217	1.108	41.155	31.135

*) Hauptniederlassung und Zweigniederlassung, ohne Nebenerwerb; **) bis 09.2007.

Quelle: Creditreform Datenbank (Limiteds); Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes (GmbHs)

Offensichtlich ebbt die Welle der Limited-Gründungen wieder ab. Neben dem allgemeinen Rückgang im Gründungsgeschehen könnten dafür insbesondere drei Tatsachen verantwortlich sein: Zum einen häufen sich, nachdem Limiteds zu Beginn vornehmlich als *die* zeitgemäße Kapitalgesellschaft dargestellt worden waren, welche der etwas angestaubten GmbH den Rang ablaufen, mittlerweile die negativen – oder zumindest warnenden – Berichterstattungen in den Medien. So hat die Limited unter einem Imageproblem zu leiden. Gemäß einer Umfrage des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater e.V. (BDU) und des Wirtschaftsmagazins *impulse* sehen deutsche Unternehmensberatungen die Limited besonders kritisch. Bei wichtigen Zielgruppen wie Lieferanten und Partnern mit langfristigen Vertragsbeziehungen bewerten zwei von drei Befragten die Akzeptanz von Limiteds als nur gering. Noch mehr gilt dies jedoch bei Kapitalgebern, wie beispielsweise Banken. Dort sehen sogar neun von zehn Beratern die Limited im Nachteil. Unterstellt wird, dass Limited-Gründer vor allem diese Rechtsform wählen, um die Mindestkapitalvorschriften zu umgehen und in den Genuss der Haftungsbeschränkung zu kommen. Gepaart mit der teils aggressiven Werbung der Gründungsagenturen würden insbesondere unerfahrene Gründer „überredet“, eventuell noch nicht ganz ausgereifte Ideen in die Tat umzusetzen. Bei Aufzählung der Vorteile wird sehr stark auf den eigentlichen Gründungsvorgang abgestellt. Unberücksichtigt bleibt aber oft, dass das englische Gesellschaftsrecht gilt, dessen Berichtspflichten regelmäßig zeitaufwendige – und gegebenenfalls kostenintensiv zu übersetzende – Berichterstattungen und meist auch eine zusätzliche Beratung erforderlich macht.

Zum zweiten wird die Limited etwa zur Mitte des Jahres 2008 heimische Konkurrenz bekommen: Ende Mai 2007 verabschiedete das Bundeskabinett nach längerer Diskussion den Regierungsentwurf des Gesetzes zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG), welches mit überkommenen GmbH-rechtlichen Regelungskonzepten und Wertungen bricht. Kern des MoMiG ist die Herabsetzung des Mindeststammkapitals für GmbHs von 25.000 auf 10.000 EUR und die Einführung der so genannten

Unternehmergesellschaft (UG) als eine neue Variante der GmbH. Die UG bringt die Senkung des Mindeststammkapitals auf einen Euro.⁵¹ Als Kompensation wurden einige Sonderregeln vorgesehen, insbesondere die Führung des Zusatzes „haftungsbeschränkt“ sowie die Begrenzung des ausschüttungsfähigen Bilanzgewinnes durch das Gebot, so lange mindestens ein Viertel des um einen Verlustvortrag geminderten Jahresüberschusses in eine gesetzliche Rücklage einzustellen, bis das Stammkapital mindestens 10.000 EUR beträgt. Die UG-Gründung kann zudem schneller und günstiger vollzogen werden, sofern nur ein Geschäftsführer und höchstens drei Gesellschafter verpflichtet werden sollen, die ohne komplizierte Regelungen im Innenverhältnis auskommen. In diesem Fall gilt, dass nur eine Mustersatzung und ein Standardgesellschaftsvertrag ausgefüllt, beglaubigt und eingetragen werden muss. Eine teure Beurkundung wird nur noch bei einer Änderung des Gesellschaftsvertrages fällig. Insgesamt sollen sich die Gründungskosten auf etwa 250 EUR reduzieren, also auf etwa den Betrag, den eine Limited-Gründung über eine Gründungsagentur kostet. Da überdies keine Folgekosten wie bei der Limited für die Einreichung und Übersetzung der *annual returns*, die Postweiterleitung aus dem Ausland o. ä. anfallen und Gläubiger mit den deutschen Rechtsverhältnissen besser vertraut sind, ist damit zu rechnen, dass die UG als attraktive Alternative zur Limited letzterer zukünftig den Rang ablaufen wird. Angesichts dieser Erwartung mögen sich auch in 2007 schon deutlich weniger Gründer für die Rechtsform der Limited entschieden haben.

Schließlich sollten auch schlechte Erfahrungen mit Limited-Gründungen aus der Boomphase nach 2003 die Nachfrage nach Gründungen in dieser Rechtsform verringert haben. Der Erfolg oder Misserfolg von Gründungen lässt sich zum Beispiel anhand der Löschungen im Creditreform-Datenbestand nachvollziehen.

Limited-Löschungen

Die Zahl der Limited-Löschungen steigt seit dem Jahr 2001 bis heute an – mit einem deutlichen Sprung in den Jahren 2004 und 2005, also etwa zwei Jahre nach Einsetzen des Gründungsbooms der Limited. Während im Jahr 2001 lediglich 20 Limiteds gelöscht wurden, waren es 2002 bereits 95. In den beiden Folgejahren stieg die Zahl der gelöschten Limiteds vergleichsweise moderat an, um dann im Jahr 2005 um mehr als 150 % auf 450 Fälle und im Folgejahr noch deutlicher (um mehr als 160 %) auf 1.183 Fälle zu steigen. Im Vergleich dazu ist die Zahl der GmbH-Löschungen im Beobachtungszeitraum entsprechend den insgesamt rückläufigen Liquidations- und Insolventintensitäten kontinuierlich gesunken.

⁵¹ Die konkrete Untergrenze ist von der Zahl der Gründungsgesellschafter abhängig, weil der Nennbetrag jedes einzelnen Geschäftsanteils auf volle Euro und so auf mindestens einen Euro lauten muss.

Ein Grund für den sprunghaften Anstieg der Limited-Löschungen könnte die Tatsache sein, dass 22 Monate nach Gründung einer Limited erstmalig die Hinterlegung des Jahresabschlusses in englischer Sprache beim *companies house* zu erfolgen hat. Viele Gründer, die nur aufgrund der niedrigen Gründungsvoraussetzungen sowie der Zeit- und Kostenersparnis im Vergleich zu einer GmbH-Gründung die Limited als Rechtsform gewählt haben, sind mit der Abfassung und Übersetzung überfordert oder haben schlicht kein Geld für die Beauftragung einer Limited-Agentur, die die bürokratischen, rechtlichen und sprachlichen Hürden für sie meistert.

Bis dato wurden insgesamt 4.126 Unternehmen der Rechtsform Limited aus den Registern wieder gelöscht. Bezieht man diese Zahl auf den Gesamtbestand aller Limiteds, die je in Deutschland als englische Gesellschaftsform eingetragen wurden, entspricht das einer Quote von rund 18 %.⁵² Addiert man zur Zahl der Löschungen diejenigen Limiteds in der Bonitätsklasse 500 – 600 hinzu, die ihre Geschäftstätigkeit mit hoher Wahrscheinlichkeit in Kürze einstellen werden bzw. dies schon getan haben, steigt der Anteil der nicht mehr aktiven Limiteds auf knapp 30 %. Dagegen beläuft sich der Anteil der nicht mehr aktiven oder bereits gelöschten GmbHs an allen jemals eingetragenen Unternehmen dieser Rechtsform auf lediglich 12 %.

Limiteds nach Wirtschaftszweigen

Der Tabelle 2.9 sind die Anzahl und die Quote der bestehenden Limited-Unternehmen in verschiedenen Wirtschaftszweigen zu entnehmen.

⁵² Da die Gründungsaktivitäten in der Rechtsform Limited vor dem Jahr 2000 vernachlässigbar waren, berücksichtigt die Berechnung lediglich Neueintragungen seit 2000. Von den hohen Lösungsquoten sind alle Gründungskohorten betroffen. So haben beispielsweise bereits 28 % der erst in 2006 eingetragenen Limiteds wieder aufgegeben oder befinden sich in einem Insolvenzverfahren; der Anteil der Betriebsaufgaben aus dem deutlich schwächer besetzten Gründungsjahrgang 2003 beträgt bereits 53 %. Damit ist mehr als jede zweite Limited, die im Jahr 2003 an den Start ging, nicht mehr wirtschaftlich aktiv.

Tabelle 2.9: Limiteds in Deutschland nach Wirtschaftszweigen

Wirtschaftszweig	alle Unternehmen	davon Limiteds	Anteil Limiteds (Prozent)
A Land- u. Forstwirtschaft	81.031	163	0,2
B Fischerei u. Fischzucht	925	4	0,4
C Bergbau u. Gewinnung v. Steinen u. Erden	2.682	14	0,5
D Verarbeitendes Gewerbe	275.580	1.161	0,4
E Energie- u. Wasserversorgung	16.864	53	0,3
F Baugewerbe	322.934	2.343	0,7
G Handel; Instandhaltung u. Reparatur v. Kfz u. Gebrauchsgütern	705.654	5.621	0,8
H Gastgewerbe	244.393	607	0,2
I Verkehr u. Nachrichtenübermittlung	127.727	1.328	1,0
J Kredit- u. Versicherungsgewerbe	15.755	728	4,6
K Grundstücks-, Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen u.ä.	854.601	8.366	1,0
M Erziehung u. Unterricht	31.841	163	0,5
N Gesundheits-, Veterinär- u. Sozialwesen	48.155	145	0,3
O Erbringung sonst. öffentlicher u. persönlicher Dienstleistungen	308.616	2.413	0,8
<i>Alle Wirtschaftszweige</i>	<i>3.036.758</i>	<i>23.109</i>	<i>0,8</i>

Quelle: Creditreform Datenbank (Limiteds, Stand 11.09.2007); Umsatzsteuerstatistik 2005

Absolut gesehen wurden die meisten Limiteds in der Branche „Grundstücks- und Wohnungswesen“ gegründet, nämlich knapp 8.366. In Relation zum Gesamtbestand der Unternehmen allerdings liegt das Kredit- und Versicherungsgewerbe vorn: 4,6 % aller in dieser Branche bestehenden Unternehmen sind Limiteds. Die Limited-Quote in diesem Bereich liegt damit deutlich über allen anderen, denn in keinem anderen Wirtschaftszweig überschreitet die Limited-Quote die Einprozentmarke. Ein Großteil, 13.750 der insgesamt 23.109 Limited-Unternehmen, ist dem Dienstleistungssektor (Hauptwirtschaftsbereiche H-O) zuzuordnen. Da generell aber der Dienstleistungssektor die gründungsintensivste Branche darstellt, entspricht die Limited-Gründungszahl lediglich 0,8 % aller Dienstleistungsunternehmen. Der Handel kommt auf insgesamt 5.621 gegründete Limiteds, was ebenfalls einem Anteil von 0,8 % des Gesamtbestandes der Handelsunternehmen entspricht. Weitere 2.343 oder 0,7 % der Unternehmer machten sich im Baugewerbe mit einer Limited selbstständig. Eine vergleichsweise untergeordnete Rolle spielt die Limited im Verarbeitenden Gewerbe, nur 1.161 Limiteds wurden bislang in dieser Branche gegründet, dies ergibt einen Anteil von lediglich 0,4 % des Gesamtbestandes im Verarbeitenden Gewerbe. Der Grund hierfür mag in der ohnehin kapitalintensiven und kostspieligen Gründung einer Unternehmung im Verarbeitenden Gewerbe liegen, so dass die Aufbringung eines Mindestkapitals nicht die Hürde ist, die sie vielleicht im Dienstleistungsbereich darstellt.

Tabelle 2.10: Limiteds mit Lösungsmerkmal oder Bonitätsindex 500–600 nach Wirtschaftszweigen

Wirtschaftszweig	Bestand	davon gelöscht	mit Bonitätsindex 500 – 600
A Land- u. Forstwirtschaft	163	18	38
B Fischerei u. Fischzucht	4	0	0
C Bergbau u. Gewinnung v. Steinen u. Erden	14	1	0
D Verarbeitendes Gewerbe	1.161	138	136
E Energie- u. Wasserversorgung	53	0	4
F Baugewerbe	2.343	278	498
G Handel; Instandhaltung u. Reparatur v. Kfz u. Gebrauchsgütern	5.621	955	676
H Gastgewerbe	607	231	93
I Verkehr u. Nachrichtenübermittlung	1.328	329	238
J Kredit- u. Versicherungsgewerbe	728	191	47
K Grundstücks-, Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen u.ä.	8.366	1.489	731
M Erziehung u. Unterricht	163	18	8
N Gesundheits-, Veterinär- u. Sozialwesen	145	22	9
O Erbringung sonst. öffentlicher u. persönlicher Dienstleistungen	2.413	456	261
<i>Alle Wirtschaftszweige</i>	<i>23.109</i>	<i>4.126</i>	<i>2.739</i>

Quelle: Creditreform Datenbank, Stand 11.09.2007

Von den im Dienstleistungsgewerbe gegründeten Limiteds wurden bis zum Stichtag 2.736 schon wieder gelöscht – das entspricht einer Quote von knapp 20 %. Zählt man die Unternehmen dazu, die aktuell einen Bonitätsindex von 500 oder 600 aufweisen, erhält man rund 35 %. Die Sterblichkeit der Dienstleistungs-Limiteds liegt damit über den Gesamtdurchschnittswerten von 18 bzw. 30 %; vgl. Tabelle 2.10. Im Großhandel wurden hingegen von den insgesamt 1.864 gegründeten Limiteds lediglich 251 wieder aus den Registern gelöscht und weitere 206 stehen kurz davor. Insgesamt ergibt dies eine Quote von knapp einem Viertel – im Großhandel gegründete Limiteds haben also eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit als der Branchendurchschnitt. Dies ist erstaunlich, da der Großhandel im allgemeinen hinsichtlich der Zahl und der Höhe von Forderungsausfällen, schleppender Zahlungseingänge und damit auch der Ausfallgefahr gefährdeter als andere Branchen ist, da er oft erst bezahlt wird, wenn der Einzelhändler die Ware abgesetzt hat, obwohl er andererseits den Hersteller direkt bezahlen muss. Für den Einzelhandel gilt wiederum das Gegenteil: Im Einzelhandel wurden insgesamt 2.224 Limiteds gegründet; davon gibt es 515 (23 %) nicht mehr und weitere 291 Einzelhändler stehen vor dem Aus. Zusammen errechnet sich eine überdurchschnittliche Sterblichkeitsquote von 36 %.

Bis zum 11. September 2007 wurden 278 der 2343 im Baugewerbe gegründeten Limiteds wieder gelöscht (12 %), und noch einmal 498 Limiteds aus dem Baugewerbe weisen einen Bonitätsindex von 500 oder 600 auf, so dass insgesamt ein Drittel (33 %) inzwischen wieder

vom Markt verschwunden ist. Insbesondere im Rohrleitungs- und Kabelleitungstiefbau setzt man auf die Limited: 515 Unternehmer machten sich mit dieser Rechtsform selbstständig. Genau 300 davon stehen allerdings kurz vor dem Aus oder wurden bereits aus den Registern gelöscht – das entspricht einer außerordentlichen Quote von über 71 %.

Im Verarbeitenden Gewerbe sind 138 der gegründeten Limiteds inzwischen wieder gelöscht und weitere 136 sind akut insolvenzgefährdet. Bei einem entsprechenden Anteil von zusammen 24 % weisen Limited-Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe damit eine überdurchschnittliche Bestandsfestigkeit auf. Dieses Resultat steht im Einklang mit der Erfahrung, dass Gründungen in diesem Bereich nicht zuletzt aufgrund einer regelmäßig höheren Kapitalintensität unabhängig von der Rechtsform eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit besitzen als beispielsweise Dienstleistungsgründungen.

Zwischenfazit und Ausblick

Die Zahl der Limited-Gründungen stieg in den Jahren 2003 bis 2006 stark an, erreichte aber nicht das Niveau, das insbesondere Gründungsagenturen verbreiteten. Insgesamt wurden nach Angaben der Creditreform Datenbank bis zum Stichtag 11. September 2007 rund 23.000 Limiteds gegründet. Der Höhepunkt der Limited-Gründungsaktivität wurde aber bereits 2006 überschritten. Das mag zum einen an zunächst unterschätzten Auflagen aus dem englischen Gesellschaftsrecht liegen, zum anderen aber auch am negativen Image der Limited liegen, welches nach Meinung einiger Experten daher rührt, dass die Limited „nicht unbedingt die finanzstärksten und nicht in jedem Fall die seriösesten Personen“ anzieht.⁵³ Schließlich hat auch der deutsche Gesetzgeber beschlossen, die GmbH international wettbewerbsfähig zu machen und eine Unterform der GmbH – die Unternehmergeellschaft – zuzulassen, die ebenfalls ohne Haftungskapital auskommt und preisgünstig, schnell und unkompliziert gegründet werden kann.

Die Unternehmergeellschaft dürfte rasche Verbreitung als Transaktionsvehikel bereits bestehender Unternehmen, aber auch bei Unternehmensgründungen finden. Die zunehmende Zurückdrängung der Limited, die sich bereits zum Zeitpunkt der Erhebung andeutete, dürfte mit Inkrafttreten der neuen Regelungen und der Schaffung der Unternehmergeellschaft ab 2008 voraussichtlich noch weiter voranschreiten.

Die Abschaffung des Mindeststammkapitals der GmbH ist grundsätzlich geeignet, das Gründungsgeschehen in Deutschland quantitativ anzuregen. Die im Vergleich zur Anzahl der Limited-Gründungen fast 100-fach höhere Zahl der Gründungen kleingewerblicher Einzelun-

⁵³ W. Goette, Richter am BGH, im Interview mit der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 21.06.2007.

ternehmen stellt allerdings infrage, ob die geringen Kapitalanforderungen einer Unternehmergeellschaft einen breiten Initiierungseffekt für Gründungen haben werden. Eher dürften Mitnahmeeffekte eintreten, nämlich der Versuch, eine Haftungsbeschränkung bei im Vergleich zur traditionellen GmbH niedrigem Mindestkapital mit einem unzureichend kapitalisierten Gründungsvorhaben zu verbinden. Auf der anderen Seite wird die zu erwartende Zurückdrängung der Limited zu Gunsten der Unternehmergeellschaft dafür sorgen, dass die Beratungs- und Übersetzungskosten, die im Fall der Limited jedes Jahr anfallen, zur Eigenkapitalaufstockung eingesetzt werden.

Ein Blick über die Grenzen Deutschlands hinweg lässt das Bevorstehende erahnen: Nachdem in Frankreich im Jahr 2004 das Mindestkapital für die der GmbH ebenfalls ähnlichen *société à responsabilité limitée* (SARL) von 7.500 EUR auf Null gesenkt wurde, verfügt jede zweite Neugründung über weniger als 1.000 EUR Eigenkapital; und in Großbritannien haben drei von vier Limiteds ein Nennkapital von nur 100 Pfund.⁵⁴ Daher ist nicht ausgeschlossen, dass sich auch die Sterblichkeit der Unternehmergeellschaften in etwa auf dem Niveau derjenigen von Limiteds einpendeln wird. Dass ein negativer Zusammenhang zwischen der Höhe des Stammkapitals und der Insolvenzwahrscheinlichkeit einer Unternehmung besteht, zeigt beispielsweise eine Auswertung des Datenbestandes der Creditreform Rating AG. Engert (2007) zufolge ergibt sich bei Kapitalgesellschaften, deren gezeichnetes Kapital den Betrag des gesetzlichen Mindestkapitals nicht übersteigt, eine Insolvenzwahrscheinlichkeit von knapp 2,4 % pro Jahr, während der Wert bei besser kapitalisierten Gesellschaften nur etwa 1,5 % beträgt; und dieser Unterschied wurde bei kleinen genauso wie bei mittleren und großen Kapitalgesellschaften beobachtet.

Abgesehen von der Höhe des Mindestgrundkapitals der Gesellschaft wird es für Kreditinstitute weiterhin eine große Rolle spielen, ob die Gesellschafter ausreichende Sicherheiten stellen können. Ein Finanzier, der bislang mit einer englischen Limited Vertragsbeziehungen eingegangen ist, dürfte künftig auch mit einer entsprechenden Unternehmergeellschaft kontrahieren. Der Gläubigerschutz aber – und das muss sich jeder potenzielle Vertragspartner einer Unternehmergeellschaft vor Augen halten – ist gering. Darunter leiden könnten die gesetzlichen Gläubiger, für die die Vertragsfreiheit nicht gilt – also der Fiskus und die Sozialkassen.

⁵⁴ W. Goette in Brandeins 09/07, S. 138 f.

2.4 Fazit

Nach dem Anstieg der Gründungszahlen in den Jahren 2003 und 2004 war in den Jahren 2005 und 2006 insgesamt ein Rückgang zu verzeichnen, dessen Ausmaß am aktuellen Rand jedoch in unterschiedlichen Datenquellen – und damit für unterschiedliche Gründungskonzepte – verschieden stark ausfällt. So konstatiert, während die Gründungsstatistik des IfM Bonn und der KfW-Gründungsmonitor für 2006 in Ost- und in Westdeutschland gesunkene Gründungsintensitäten ausweisen, das ZEW-Gründungspanel für Westdeutschland sogar eine leicht gestiegene Gründungsintensität. Vorläufige Berechnungen auf Basis der IfM-Gründungsstatistik und des KfW-Gründungsmonitors deuten darauf hin, dass für 2007 nochmals eine geringere Gründungsintensität zu verzeichnen ist. Während die Zuwächse der Jahre 2003 und 2004 bei in diesen Jahren schwacher Konjunktur wesentlich durch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit nach Einführung des Existenzgründungszuschusses („Ich-AG“) getrieben wurden, ist die jüngste Verlangsamung des Gründungsgeschehens, die der Gründungsstatistik des IfM Bonn und dem KfW-Gründungsmonitor zu entnehmen ist, in engem Zusammenhang zu sehen sowohl mit der Verschärfung der Anspruchsvoraussetzungen für die Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit als auch mit der verbesserten konjunkturellen Lage.

So wurden zur Jahresmitte 2006 die Förderinstrumente Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld zum neuen Gründungszuschuss zusammengeführt, der insgesamt restriktivere Förderbedingungen vorsieht. Zugleich geht mit der verbesserten wirtschaftlichen Lage nicht nur ein Rückgang der Arbeitslosenzahlen einher – welcher für sich genommen die Zahl der durch den Push-Effekt der Arbeitslosigkeit induzierten Gründungen verringert – sondern auch ein Anstieg der abhängigen Beschäftigung. Die sich dadurch vermehrt auftuenden abhängigen Beschäftigungsmöglichkeiten tragen ihrerseits dazu bei, dass sich ein Teil der potenziellen Gründer nicht für eine selbstständige Erwerbstätigkeit, sondern für ein Angestelltenverhältnis entscheidet. Andere Gründungsinteressierte hingegen werden durch die anziehende Konjunktur und die steigende Nachfrage erst zur Gründung ermutigt. Diesen konjunkturellen Pull-Effekt auf die Gründungstätigkeit bildet das ZEW-Gründungspanel, das hauptsächlich wirtschaftsaktive, im Handelsregister eingetragene Unternehmensgründungen erfasst, offenbar relativ stärker ab als die anderen Datenquellen.

Auf der Seite der Unternehmensschließungen ist die Zahl der Liquidationen im Jahr 2006 nach einem leichten Anstieg im Jahr 2005 wieder gesunken. Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist hingegen bereits seit Jahren rückläufig – und auch in 2007 hat sich dieser Trend nach vorläufigen Berechnungen fortgesetzt. Hierfür dürfte vor allem die verbesserte konjunkturelle Lage verantwortlich sein.

Im Vergleich zur Gründungsintensität fällt die Liquidationsintensität seit Jahren niedriger aus, bewegt sich aber in derselben Größenordnung. Hierin kommt zum Ausdruck, dass ein Großteil der neu auf den Markt tretenden Unternehmen bestehende Unternehmen verdrängt. Insgesamt ist aber auch in den Jahren nach dem Ich-AG-Gründungsboom ein positiver Gründungsüberschuss zu verzeichnen, der sich in einem Anwachsen des Unternehmensbestandes niederschlägt.

In der langen Frist beeinflusst auch die demografische Entwicklung den Umfang und die Qualität des Gründungsgeschehens. Angesichts einer fortwährend steigenden Lebenserwartung und niedriger Geburtenraten werden sich die Bevölkerungszahl und die Altersstruktur der Bevölkerung in Deutschland in den kommenden Jahrzehnten substantiell ändern. Wir untersuchen, welche Auswirkungen die Alterung der Gesellschaft auf das Gründungsgeschehen hat.

Aufbauend auf Langfristtrends zur demografischen Entwicklung lässt sich zunächst die Trendentwicklung der Gründungsaktivität in Deutschland bis ins Jahr 2020 prognostizieren. Dabei sind sowohl die Alterung des Erwerbspersonenpotenzials, als auch die Alterung der Konsumenten zu berücksichtigen. Während die Alterung des Erwerbspersonenpotenzials aufgrund einer geringeren Gründungsneigung Älterer zu einer Verringerung der Zahl der Gründer führt, impliziert ein höherer Anteil älterer Konsumenten, die im Vergleich zu Jüngeren geringere Konsumausgaben tätigen, einen Rückgang der Güternachfrage, so dass auch weniger unternehmerische Gelegenheiten entstehen. Beide dieser Wirkungskanäle weisen somit auf einen Rückgang der Gründungszahlen aufgrund der Bevölkerungsalterung hin. Der erwartete Rückgang, der Anpassungsreaktionen und sonstige exogene Einflüsse – wie etwa kurzfristige konjunkturelle Schwankungen oder sich ändernde institutionelle Rahmenbedingungen – außer Acht lässt, fällt mit geschätzten 2 bis 4 % bis zum Jahr 2020 insgesamt allerdings sehr moderat aus.

Wie Analysen auf individueller Ebene anhand des KfW-Gründungsmonitors zeigen, weisen bereits Personen ab 45 Jahren und insbesondere Ältere ab 55 Jahren eine im Vergleich zu jüngeren Personen geringere Gründungsneigung auf, was sowohl im Durchschnitt, als auch unter Herausrechnung weiterer Bestimmungsgründe der Gründungsneigung – wie z. B. dem Bildungsniveau oder dem bisherigen Erwerbsstatus der Personen – gilt. Auf der anderen Seite zeigt ein Vergleich von Gründern in unterschiedlichen Altersklassen hinsichtlich persönlicher Eigenschaften und gründungsrelevanter Einschätzungen sowie hinsichtlich der Charakteristika ihrer Gründungsprojekte, dass die Projekte älterer Gründer keine geringere Qualität aufweisen. Insbesondere haben ältere Gründer gemessen an der Wahrscheinlichkeit des Fortbestehens der Selbstständigkeit in der ersten Zeit nach Gründung keine geringeren Erfolgchancen als Jüngere.

Alles in allem ist bei zunehmender Alterung der Bevölkerung in den kommenden Jahren also ein moderater Rückgang im Ausmaß der Gründungsaktivität, jedoch keine geringere Wertigkeit der Gründungen zu erwarten. Dementsprechend gering dürften auch resultierende Beeinträchtigungen der Beiträge von Gründungen zu Wachstum und Beschäftigung ausfallen.

In den Jahren nach 2020 wird sich allerdings der Bevölkerungsrückgang beschleunigen, womit dann auch ein stärkerer Rückgang der Gründungszahlen verbunden sein wird. In jedem Fall ist sicherzustellen, dass auch bei insgesamt geringerem Umfang des Gründungsgeschehens und veränderter Zusammensetzung der gründungsinteressierten Bevölkerung der Schritt in die Selbstständigkeit attraktiv bleibt. So ist wichtig, dass der Zugang zu bedarfsgerechter Finanzierung offen bleibt und Finanzierungsformen und Gründungsberatung stets zielgruppenspezifisch angepasst werden, damit Unternehmensgründungen auch unter den veränderten Vorzeichen ihre gesamtwirtschaftlich wünschenswerten Wirkungen entfalten können.

Weiterhin lassen sich aus der Entwicklung von Unternehmensgründungen und -schließungen in der Rechtsform der *Private Company Limited by Shares* – kurz: *Limited* – Lehren für die Zukunft ziehen. Die *Limited* ist eine der deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) sehr ähnliche Kapitalgesellschaft, die sich allerdings dadurch auszeichnet, dass zur Gründung ein Stammkapital von lediglich einem englischen Pfund erforderlich ist. Hinzu kommt, dass die Eintragung einer *Limited* ins Handelsregister im Vergleich zu einer GmbH-Gründung sehr schnell geht.

Bedeutung gewann die *Limited* in Deutschland etwa ab dem Jahr 2003, nachdem der Europäische Gerichtshof in richtungsweisenden Urteilen die Niederlassungsfreiheit innerhalb der EU auch für Zweigniederlassungen bestätigt hatte. In den Folgejahren stieg die Zahl der *Limited*-Gründungen stark an; bei einer über die Jahre summierten Gesamtzahl von rund 23.000 bis September 2007 gegründeten *Limiteds* wählt allerdings insgesamt nur ein kleiner Teil der Gründer diese Rechtsform. Der Höhepunkt der *Limited*-Gründungsaktivität wurde 2006 überschritten, im Jahr 2007 war die Zahl der Gründungen rückläufig. Überdies ist entgegen dem insgesamt rückläufigen Trend der Unternehmensschließungen in den letzten Jahren die Zahl der Löschungen von *Limiteds* sprunghaft angestiegen. Es ist damit eine hohe Frühsterblichkeit von *Limited*-Gründungen zu beobachten.

Diese Entwicklungen mögen erstens an zunächst unterschätzten Auflagen aus dem englischen Gesellschaftsrecht liegen, zweitens wohl aber vor allem am negativen Image der *Limited*, welches aus der Möglichkeit des persönlichen Haftungsausschlusses ohne Aufbringung eines Mindestkapitals herrührt. Dies hat vermutlich viele Gründer zur Selbstständigkeit animiert, deren Geschäftsidee vielleicht noch nicht ganz ausgereift war und/oder die ver-

gleichsweise finanzschwach gegründet haben. Drittens hat der deutsche Gesetzgeber beschlossen, die GmbH international wettbewerbsfähig zu machen und eine Unterform der GmbH – die Unternehmergesellschaft – zuzulassen, die zum Zeitpunkt der Gründung ohne Haftungskapital auskommt und preisgünstig, schnell und unkompliziert gegründet werden kann. Angesichts der Erwartung, dass Gründungen von Unternehmergesellschaften ab Mitte 2008 möglich sein werden, haben sich möglicherweise bereits 2007 schon deutlich weniger Gründer für die Rechtsform der Limited entschieden.

Grundsätzlich sind die Reduktion des Mindeststammkapitals der GmbH und die Vereinfachung des Gründungsprozesses geeignet, das Gründungsgeschehen in Deutschland zu stimulieren. Dabei gilt es jedoch eine Negativselektion finanzschwacher und/oder schlecht vorbereiteter Gründer wie im Fall der Limited zu vermeiden. Positiv ist deshalb die Thesaurierungspflicht zu bewerten, die der Gesetzgeber aus Gläubigerschutzgesichtspunkten in den Gesetzestext aufgenommen hat und die die Nachhaltigkeit der Gründung unterstreichen soll. Auf der anderen Seite ist zu bedenken, dass insbesondere im Fall größerer Gründungsprojekte weder die alte Stammkapitalgrenze von 25.000 EUR noch die neue Mindestkapitalregelung nach MoMiG von 10.000 EUR bindende Haftungsgrenzen darstellen, da Gläubiger zur Forderungsabsicherung im Zweifel auf eine persönliche Haftungserklärung des Gründers zurückgreifen.

Literatur zu Kapitel 2

- Almus, M., D. Engel und S. Prantl (2002), Die Mannheimer Gründungspanels des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH ZEW, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen*, Physica, Heidelberg, S. 79 – 102.
- Angele, J. (2007), Gewerbeanzeigen 2006 - Gründungen und Schließungen, in: *Wirtschaft und Statistik*, Heft 6, 567 – 576.
- Arkebauer, J. B. (1995), *Golden Entrepreneurship. The Mature Person's Guide to a Successful Business*, McGraw-Hill, New York.
- Bartelsman, E., J. Haltiwanger und S. Scarpetta (2004), Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries, IZA Discussion Paper 1364, Bonn.
- Baucus, D. und S. E. Human (1994), Second Career Entrepreneurs: A Multiple Case of Entrepreneurial Processes and Antecedent Variables, *Entrepreneurship: Theory & Practice* 19, S. 41 – 71.
- Blackburn, R., M. Hart und M. O'Reilly (2000), Entrepreneurship in the Third Age: New Dawn or Mismatched Expectations? *23rd ISBA National Small Firms Policy and Research Conference*, Aberdeen University, S. 1 – 17.
- Blanchflower, D. G. (2000), Self-Employment in OECD Countries, *Labour Economics* 7, S. 471 – 505.
- Bönte, W., O. Falck und S. Heblich (2007), Demography and Innovative Entrepreneurship, CESifo Working Paper 2115, München.
- Börsch-Supan, A. (2003), Labor Market Effects of Population Aging, *Labour*, Ausgabe 17, S. 5 – 44.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (2007), Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, 3., ergänzte Auflage, Duncker und Humblot, Berlin.
- Bucher, H. und C. Schlömer (2004), Die Erwerbspersonen in den Regionen der Bundesrepublik Deutschland zwischen 1990 und 2020, *Informationen zur Raumentwicklung* Heft 3/4, S. 151 – 167.

- Clemens, R., B. Günterberg, M. Niefert und A. Sahn (2005), Unternehmensfluktuation: Neuere Trends im Gründungsgeschehen, in: Creditreform, IfM, KfW, RWI, ZEW (Hrsg.), Mittelstandsmonitor 2005 – jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, S. 39 – 80.
- Clemens, R., und G. Kayser (2001), Existenzgründungsstatistik – Unternehmensgründungsstatistik – Zur Weiterentwicklung der Gründungsstatistik des IfM Bonn, IfM-Materialien Nr. 149, IfM Bonn.
- Cramerer, C. F. und D. Lovallo (1999), Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach, *American Economic Review* 89, S. 306 – 318.
- De Meza, D. und C. Southey (1996), The Borrower's Curse: Optimism, Finance and Entrepreneurship, *Economic Journal* 106, S. 375 – 386.
- Engel, D., T. K. Bauer, K. Brink und andere (2007a), Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung, RWI Schriften Nr. 80, Duncker & Humblot, Berlin.
- Engel, D., L. Jacobi und C. M. Schmidt (2007b), Population Ageing and Start-up Activity: Conceptual Framework and Empirical Evidence, Ruhr Economic Papers, forthcoming, Essen.
- Engel, D. und F. Steil (1999), Dienstleistungsneugründungen in Baden-Württemberg, Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung 139, Stuttgart.
- Engert, A. (2007), Die Wirksamkeit des Gläubigerschutzes durch Nennkapital, *GmbHRundschau* 98, S. 337 – 344.
- Evans, D. S. und L. S. Leighton (1989), Some Empirical Aspects of Entrepreneurship, *American Economic Review* 79, S. 519 – 535.
- Faulenbach, N. und A. Werner (2008), Das Gründungsverhalten Älterer in Deutschland, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 116 NF, DUV, Wiesbaden.
- Fitzenberger, B. und K. Kohn (2006), Skill Wage Premia, Employment, and Cohort Effects: Are Workers in Germany All of the Same Type?, IZA Discussion Paper 2185, Bonn.
- Fritsch, M., R. Grotz, U. Brix, M. Niese und A. Otto (2002), Zusammenfassender Vergleich der Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen*, Physica, Heidelberg, S. 199 – 214.

- Fritsch, M. und P. Müller (2004), Effects of New Business Formation on Regional Development over Time, *Regional Studies* 38, S. 961 – 975.
- Gottschalk, S., H. Fryges, G. Metzger, D. Heger und G. Licht (2007), Start-ups zwischen Forschung und Finanzierung: Hightech-Gründungen in Deutschland, ZEW Mannheim.
- 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.
- Günterberg, B. (2008), Gründungs- und Liquidationsgeschehen 2006 in Deutschland, IfM Bonn, www.ifm-bonn.org, März 2008.
- Harhoff, D. und F. Steil (1997), Die ZEW-Gründungspanels – Konzeptionelle Überlegungen und Analysepotential, in: D. Harhoff (Hrsg.), *Unternehmensgründungen – Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer*, Nomos, Baden-Baden, S. 11 – 28.
- Institut für Wirtschaftsforschung Halle, TU Dresden und ifo Institut (2006), Demographische Entwicklung in Ostdeutschland, Forschungsauftrag des BMWi, Projekt Nr. 27/04, Endbericht.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007a), KfW-Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K., und H. Spengler (2007b), Erfolgsbegründende Wahrnehmung oder Ex-post-Verklärung? Zum Einfluss subjektiver Einschätzungen auf das Überleben von Gründungen in der kurzen Frist, Arbeitspapier November 2007, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Köllinger, P., M. Minniti und C. Schade (2007), "I think I can, I think I can": Overconfidence and entrepreneurial behavior, *Journal of Economic Psychology* 28, S. 502 – 527.
- Kriese, M. (2006), Selbstständigkeit und demographischer Wandel, ifo Dresden berichtet 3/2006, S. 35 – 41.
- Leiner, R. (2002), Die Gewerbeanzeigenstatistik, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen*, Physica, Heidelberg, S. 103 – 127.

- Lévesque, M. und M. Minniti (2006), The Effect of Aging on Entrepreneurial Behavior, *Journal of Business Venturing* 21, S. 177 – 194.
- Metzger, G. (2007), Unternehmensgründungen in Deutschland – Konjunktur hilft Dienstleistern, ZEW Gründungsreport 7, Nr. 2, S. 1 – 2.
- Müller, K. (2006), Erste Auswirkungen der Novellierung der Handwerksordnung von 2004, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien Band 74, IfH Göttingen, 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.
- Niefert, M., G. Metzger, D. Heger und G. Licht (2006), Hightech-Gründungen in Deutschland: Trends und Entwicklungsperspektiven, ZEW Mannheim.
- Niemeier, W. (2006), GmbH und Limited im Markt der Unternehmensträger, *ZIP Zeitschrift für Wirtschaftsrecht* Nr. 49/2006, S. 2.237 – 2.251.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2007), *Das Erreichte nicht verspielen – Jahresgutachten 2007*, Bonifatius, Paderborn.
- Singh, G. und A. DeNoble (2003), Early Retirees as the Next Generation of Entrepreneurs, *Entrepreneurship: Theory and Practice* 27, S. 207 – 226.
- Statistisches Bundesamt (2007), Unternehmen und Arbeitsstätten – Gewerbeanzeigen – Dezember und Jahr 2006, Fachserie 2 Reihe 5, Wiesbaden.
- Trettin, L., D. Engel, M. Roitburd und G. Werkle (2007), Alterung der Gesellschaft: Neue Herausforderungen für die Gründungsförderung in Deutschland? - Ergebnisse einer empirischen Untersuchung bei Wirtschaftskammern und kommunalen Einrichtungen 2005 bis 2006, *RWI Materialien* Heft 34, Essen.
- Van Praag, B. M. S. und A. S. Booij (2003), Risk Aversion and the Subjective Time Discount Rate: A Joint Approach, CESifo Working Paper 923, München.
- Van der Sluis, J., C. M. van Praag and W. Vijverberg (2005), Entrepreneurship Selection and Performance: A Meta-analysis of the Impact of Education in Industrialized Countries, *The World Bank Economic Review* 19, S. 225 – 261.
- ZDH (2007), Handwerk 2006, Zentralverband des Deutschen Handwerks, Berlin.

Anhang 2

Datenquellen zum Fluktuationsgeschehen

Für die Analyse des Gründungs- und Liquidationsgeschehens werden drei Datenquellen genutzt, die sich nach der Erhebungsgrundlage und Definition des Gründungsbegriffs und damit nach Art und Umfang des erfassten Gründungsgeschehens unterscheiden (s. Tabelle 2.6).

Das ZEW-Gründungspanel basiert auf den halbjährlich bereitgestellten Unternehmensdaten von Creditreform, der größten deutschen Kreditauskunftei. Die statistische Grundeinheit der Creditreform-Daten und damit auch des ZEW-Gründungspanels ist das rechtlich selbstständige Unternehmen. Als Gründung gilt die so genannte originäre Unternehmensgründung, d. h. der erstmalige Einsatz betrieblicher Faktorkombinationen; derivative Gründungsereignisse, wie z. B. ein Rechtsformwechsel oder Änderungen in der Eigentümerstruktur bestehender Unternehmen, fallen nicht unter den Gründungsbegriff. Die Registrierung von Unternehmensgründungen durch Creditreform erfolgt sowohl anfrageunabhängig aus amtlichen Informationsquellen (z. B. Handelsregister, Vereinsregister, Grundbuch) und allgemeinen unternehmerischen Informationsquellen (z. B. Tagespresse, Bilanzen und Geschäftsberichte), als auch anfrageabhängig aufgrund von Recherchen, die durch Anfragen zu einzelnen Unternehmen durch Creditreform-Kunden oder aus Gründen der Marktforschung ausgelöst werden. Diese Art der Registrierung führt zu einer Erfassung hauptsächlich von „wirtschaftsaktiven“ Unternehmen, während Unternehmen mit geringer wirtschaftlicher Aktivität – Kleinunternehmen und somit insbesondere im Nebenerwerb betriebene Unternehmen – unterrepräsentiert sind. Ebenfalls unterrepräsentiert sind die Unternehmen von Freiberuflern und landwirtschaftliche Betriebe, die i. d. R. keiner Pflicht zur Eintragung ins Handelsregister unterliegen.⁵⁵

Viele Unternehmensgründungen werden von Creditreform nicht im Gründungsjahr, sondern erst im Laufe der darauf folgenden Jahre erfasst. Um die daraus resultierende Untererfassung des Gründungsaufkommens am aktuellen Rand zu korrigieren, verwendet das ZEW ein Hochrechnungsverfahren, im Zuge dessen abgeschätzt wird, wie viele der im Berichtszeitraum bereits existierenden, aber noch nicht im Datenbestand enthaltenen Unternehmensgründungen Creditreform in den nächsten Jahren erfassen wird.⁵⁶ Die Verwendung von

⁵⁵ Für eine ausführliche Beschreibung des ZEW-Gründungspanels und Creditreform-Unternehmensdaten siehe Almus et al. (2002).

⁵⁶ Bei der Hochrechnung werden die Beobachtungen des 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

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.

Die Gründungsstatistik des IfM Bonn beruht auf der Gewerbeanzeigenstatistik der Statistischen Ämter der Länder und des Bundes. Erfassungseinheit der Gewerbeanzeigenstatistik ist die Gewerbeanzeige. Dahinter verbergen sich im Fall von Personengesellschaften Personen bzw. Gründer, da für jeden geschäftsführenden Gesellschafter Anzeigepflicht besteht; bei juristischen Personen (z. B. Kapitalgesellschaften) ist der Betrieb der Merkmalsträger. Die Gewerbeanzeigenstatistik resultiert aus der Meldepflicht nach §§ 14, 15 und 55c der Gewerbeordnung (GewO). Nicht der Gewerbeordnung unterliegen – und sind daher auch nicht in die Statistik einbezogen – die Freien Berufe, Betriebe der Urproduktion (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, Garten- und Weinbau, Bergbau) sowie Versicherungen. Sobald aber Tätigkeiten in diesen Bereichen in Verbindung mit einer Gewerbetätigkeit ausgeübt werden, kommen die allgemeinen Bestimmungen der GewO zur Anwendung.⁵⁷ Potenzielle Übererfassungen resultieren in der Gewerbeanzeigenstatistik aus Scheingründungen, also Anmeldungen von Gewerben, die gar nicht aktiv werden oder die nur zum Zweck der Erlangung günstiger Einkaufskonditionen (Metroschein) erfolgen,⁵⁸ sowie aufgrund von Mehrfachnennungen.⁵⁹

Im Rahmen seiner Gründungsstatistik bestimmt das IfM Bonn aus dem Datenmaterial der Gewerbeanzeigenstatistik vierteljährlich die Zahl der Existenzgründungen und weist jeweils im Frühjahr Jahreszahlen für das vergangene Jahr aus. Der genannten Übererfassungsproblematik in der Gewerbeanzeigenstatistik begegnet das IfM dabei mittels verschiedener Kor-

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. Auf Basis der Informationen über die mittlere Erfassungsgeschwindigkeit kann die Abschätzung der Anzahl der Unternehmensgründungen erfolgen. Der aktuelle Rand, d. h. der Hochrechnungszeitraum, wurde auf dieser Grundlage auf fünf Jahre eingegrenzt.

⁵⁷ Für eine ausführliche Darstellung der Gewerbeanzeigenstatistik vgl. Statistisches Bundesamt (2007) und Angele (2007).

⁵⁸ Die Scheingründungsproblematik besitzt verschiedenen Studien zufolge ein erhebliches Ausmaß. So ist davon auszugehen, dass es sich bei gut 10 bis 20 % der Gewerbeanzeigen um Scheingründungen handelt; vgl. Brüderl et al. (2007), Harhoff und Steil (1997) und Leiner (2002).

⁵⁹ Eine neue Gewerbeanmeldung ist bei jeder Änderung bzw. Erweiterung des Geschäftsgegenstandes vorgeschrieben, wobei alle geschäftsführenden Gesellschafter einer Personengesellschaft der Meldepflicht unterliegen. Das Problem der Mehrfachnennungen aufgrund von Anzeigen mehrerer Gesellschafter wird seitens der Statistischen Landesämter abgemildert, indem sie soweit wie möglich die Meldungen zu einer Gewerbeanzeige zusammenfassen. Im Jahr 2006 lag die Zahl der Gewerbetreibenden, die eine Gewerbeanmeldung abgegeben haben, um knapp 100.000 über der Zahl der ausgewiesenen Gewerbeanmeldungen (Statistisches Bundesamt, 2007).

rekturverfahren. Als Existenzgründung gelten für das IfM Bonn die so genannte selbstständig originäre Unternehmensgründung, d. h. die Schaffung einer selbstständigen neuen Wirtschaftseinheit, sowie die Übernahme eines bestehenden Unternehmens. Berücksichtigt werden Unternehmensgründungen in Form von Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen (also keine Zweigniederlassungen oder unselbstständige Zweigstellen), „echte“ Gründungen von Kleingewerbetreibenden sowie Übernahmen von Unternehmen durch Erbfolge, Kauf oder Pacht.⁶⁰ Bei den Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen, die entweder ins Handelsregister eingetragen sind oder eine Handwerkskarte besitzen oder mindestens einen Arbeitnehmer beschäftigen, handelt es sich um Betriebsgründungen im engeren Sinn. Darüber hinaus erfasst die Gründungsstatistik des IfM Bonn auch die Kleingewerbegründungen, wobei die Zahl der vom Statistischen Bundesamt ausgewiesenen Gründungen von Kleinunternehmen – Gründungen ohne Eintrag in Handelsregister bzw. Handwerksrolle und ohne Mitarbeiter – um die geschätzte Zahl der Scheingründungen gekürzt wird.⁶¹ Darüber hinaus zählen Nebenerwerbsgründungen in der Definition des IfM Bonn nicht zu den Existenzgründungen und werden deshalb nicht berücksichtigt, was ebenfalls möglichen Übererfassungen vorbeugt.

Anders als die ZEW-Gründungspanels oder die Gründungsstatistik des IfM Bonn, die entsprechend den Deckungsbereichen der ihnen zu Grunde liegenden Datenquellen und den spezifischen Abgrenzungen des Gründungsbegriffs Vollerhebungen darstellen, handelt es sich beim KfW-Gründungsmonitor um eine repräsentative Bevölkerungsstichprobe von jährlich ca. 40.000 zufällig ausgewählten in Deutschland ansässigen Personen. In der computerunterstützten telefonischen (CATI) Erhebung des KfW-Gründungsmonitors werden Existenzgründer mit einer Eingangsfrage identifiziert, die darauf abzielt, ob der Proband innerhalb der letzten 12 Monate eine gewerbliche oder freiberufliche Selbstständigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen hat. Im weiteren Verlauf wird Gründern ein ausführliches Frageprogramm (mit derzeit ca. 50 Fragen) zu ihrer Person und ihrem Gründungsprojekt vorgelegt. Im Gegensatz zu anderen Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland zeichnet

⁶⁰ Vgl. Clemens und Kayser (2001).

⁶¹ Bis zur Änderung der Gewerbeanzeigenstatistik im Jahr 2003 hat das IfM Bonn den Anteil der „unechten“ Kleingewerbegründungen an den „sonstigen Neuerrichtungen“ (Kleingewerbegründungen und Nebenerwerbsgründungen) auf 15 % sowie den Anteil der Nebenerwerbsgründungen auf 20 % der nach Abzug der unechten Kleingewerbegründungen verbleibenden sonstigen Neuerrichtungen geschätzt. Um diese Werte wurden dann die Meldezahlen bereinigt. Da seit 2003 die Nebenerwerbsgründungen explizit von den Gewerbetreibenden angegeben werden, entfällt deren Schätzung. Da nun ein Großteil der Scheingründungen als Nebenerwerbsgründung angemeldet werden dürfte, ist der Anteil der unechten Kleingewerbegründungen inzwischen niedriger anzusetzen; so dass eine entsprechende Bereinigung um derzeit 10 % stattfindet. Die Anzahl der gründungsrelevanten Übernahmen wurde bis 2002 ebenfalls geschätzt und kann seit 2003 explizit der Gewerbeanzeigenstatistik entnommen werden.

sich der KfW-Gründungsmonitor durch einen breiteren Gründungsbegriff (gewerbliche und freiberufliche Gründungen, Neugründungen, Übernahmen und Beteiligungen, Gründungen im Voll- und im Nebenerwerb) und einen großen Informationsumfang zur Person des Gründers und zu seinem Gründungsvorhaben aus. Außerdem ermöglicht das Erhebungsdesign, das sowohl Gründer als auch Nichtgründer erfasst, Vergleiche zwischen diesen beiden Bevölkerungsgruppen hinsichtlich einer breiten Palette von Persönlichkeitsmerkmalen.

Die Gründungszahlen des KfW-Gründungsmonitors sind aus der Stichprobe hochgerechnete Werte, die dadurch mit üblicherweise zu verzeichnenden Zufallsfehlern bzw. Schwankungsbreiten behaftet sind. Bei niedrigen Fallzahlen besitzen hochgerechnete Besetzungszahlen nur einen geringen Aussagewert, etwa für die Bestimmung von Gründerquoten in spezifischen Bereichen oder Regionen. Zudem resultieren systematische Untererfassungen für Bereiche, die durch das Erhebungsdesign nicht abgedeckt werden. So orientiert sich die Zufallsauswahl der Stichprobe am Universum der Telefonfestnetzanschlüsse in Deutschland, es werden seitens des beauftragten Umfrageinstituts allerdings ausschließlich Interviews in deutscher Sprache angeboten. Somit bezieht sich die Repräsentativität des KfW-Gründungsmonitors auf die in Deutschland ansässige deutschsprachige Bevölkerung mit Telefonfestnetzanschluss.⁶²

⁶² Vgl. Kohn und Spengler (2007a).

Tabelle 2.11: Verwendete Datenquellen zu Gründungen und Liquidationen

	<i>ZEW-Gründungspanel</i>	<i>Gründungsstatistik des IfM Bonn</i>	<i>KfW-Gründungsmonitor</i>
Datenbasis	Unternehmensdatenbestand der Auskunft Creditreform, Rohdatenaufbereitung und Hochrechnung der Gründungszahlen am aktuellen Rand durch ZEW	Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes, Berechnung der Existenzgründungen und Liquidationen durch IfM Bonn	jährliche repräsentative Bevölkerungsbefragung im Auftrag der KfW, Hochrechnung der Gründungszahlen durch KfW
Erfassungseinheit bzw. Merkmalsträger	originäre Gründung eines rechtlich selbstständigen Unternehmens	Gewerbeanzeige (bei Personengesellschaften: Zusammenfassung der Gewerbeanmeldungen geschäftsführende(r) Gesellschafter; bei juristischen Personen: Betrieb)	Gründerperson
Gründungszeitpunkt	meist Aufnahme der Geschäftstätigkeit	Zeitpunkt der Gewerbeanmeldung	vom Gründer wahrgenommener Gründungszeitpunkt
Nicht oder untererfasste Gründungen	Kleingewerbetreibende, landwirtschaftliche Betriebe und Freiberufler sind untererfasst.	Gründungen ohne Anzeigepflicht nach Gewerbeordnung (Urproduktion, Freie Berufe, Versicherungen) sind nicht erfasst.	nicht deutschsprachige Gründer, Gründer ohne Festnetztelefonanschluss sind nicht erfasst.
Übererfassung von Gründungen	Mehrfacherfassungen von Gründungen werden im Rahmen der Datenaufbereitung eliminiert.	Übererfassungen durch Mehrfachmeldungen und Scheingründungen werden durch Korrekturen beseitigt	keine systematische Übererfassung bekannt
Unternehmensschließung	Insolvenz	Liquidation	Beendigung der begonnenen Selbstständigkeit, nur in einzelnen Wellen erhoben
Zeitpunkt der Schließung	Zeitpunkt des Insolvenzantrages	Zeitpunkt der Gewerbeabmeldung	Zeitpunkt der Beendigung der selbstständigen Tätigkeit
Nicht oder untererfasste Schließungen	Untererfassung freiwilliger Marktaustritte	Untererfassung aufgrund schlechter „Abmeldemoral“	Nichterfassung von Schließungen von Bestandsunternehmen
Übererfassung von Schließungen	nein	Übererfassung durch Abmeldung von Scheingründungen, durch Korrekturen beseitigt.	nein
erfasste Zeitreihe	Westdeutschland ab 1989, Ostdeutschland (inkl. Berlin-West) ab 1990	ab 1996 flächendeckend (davor für einzelne Bundesländer)	ab 2000
Regionale und sektorale Differenzierung	Standort (Postleitzahl) und Branche (5-Steller)	Gemeinden und Branche (2-Steller WZ 2003)	Gemeinden und Branche (ab 2003 3-Steller WZ 2003)
Gründungen / Gründer 2006 (2007)	252.000 (-)	471.000 (430.000)	447.000 im Voll- und 645.000 im Nebenerwerb (347.000 im Voll- und 513.000 im Nebenerwerb)
Schließungen 2006 (2007)	30.000 (-)	431.000 (415.000)	---

Quelle: Eigene Darstellung unter maßgeblicher Nutzung von Fritsch et al. (2002)

ZEW-Gründungspanel, IfM Gründungsstatistik und KfW-Gründungsmonitor 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.

Unterschiede gibt es auch hinsichtlich der Erfassung von Unternehmensschließungen bzw. Liquidationen und Insolvenzen. Während im KfW-Gründungsmonitor bisher nur unregelmäßig Angaben zur Beendigung begonnener Selbstständigkeiten erfasst wurden,⁶³ lassen sich die Daten des ZEW und des IfM Bonn zur Beobachtung des Liquidations- und Insolvenzgeschehens heranziehen.

Seitens des IfM Bonn werden Liquidationen aus den Gewerbeabmeldungen der Gewerbeanzeigenstatistik ermittelt. Dort liegt aufgrund der schwachen Meldemoral von Betrieben bzw. Personen nach Aufgabe der gewerblichen Tätigkeit⁶⁴ zunächst eine Untererfassung vor. Andererseits kommt es zu einer Übererfassung der Liquidationen durch die Abmeldung von Scheingründungen, die jedoch geringer ausfallen dürfte als die Untererfassung. Das IfM Bonn begegnet der Erfassungsproblematik mit Korrekturverfahren analog zu jenen bei den Gründungen. Eine Zusammenführung bzw. Verknüpfung der Gewerbean- und Gewerbeabmeldungen auf Individual- bzw. Betriebsebene wäre aufgrund fehlender Identifikationschlüssel bislang nur über aufwendige Textabgleiche möglich, die jedoch von den Statistischen Ämtern nicht praktiziert werden.

Die Identifikation von Unternehmensschließungen im ZEW-Gründungspanel ist ebenfalls mit einer Anzahl von Problemen verbunden. Mit zufrieden stellender Präzision können bislang nur erzwungene Schließungen, d. h. Schließungen in Verbindung mit einem Insolvenzverfahren, identifiziert werden. Eine zuverlässige Identifikation freiwilliger Unternehmensschließungen würde hingegen zeitaufwendige Textauswertungen voraussetzen; zudem registriert Creditreform freiwillige Stilllegungen häufig erst mit großer zeitlicher Verzögerung.⁶⁵ In Bezug auf

⁶³ Prinzipiell ist die Erfassung von Unternehmensschließungen mit dem KfW-Gründungsmonitor möglich. Fragen zur Unternehmensaufgabe gehörten bislang allerdings nicht zum ständigen Befragungsprogramm; diesbezügliche Fragen wurden nur in den Jahren 2003 und 2006 gestellt; vgl. Kohn und Spengler (2007b).

⁶⁴ Aufgrund dieser Problematik gehen die Gewerbebeamten immer mehr dazu über, Abmeldungen "von Amts wegen" vorzunehmen, insbesondere seit die Finanzbehörden gehalten sind, bei Erlöschen der Steuernummer das Gewerbeamt zu informieren; vgl. Angele (2007) und Leiner (2002).

⁶⁵ Vgl. Almus et al. (2002).

das Schließungsgeschehen beschränken sich die Analysen mit dem ZEW-Gründungspanel deshalb auf Insolvenzen.

Schließlich stellt auch das Statistische Bundesamt Daten über Unternehmensinsolvenzen bereit. Auf Basis dieser berechnet das IfM Bonn Insolvenzquoten als das Verhältnis der Anzahl von Insolvenzverfahren und der Anzahl der Unternehmen laut Umsatzsteuerstatistik. Da die Angaben des Statistischen Bundesamtes jedoch erst mit zeitlicher Verzögerung verfügbar sind, wird für eine Schätzung der Insolvenzquote am aktuellen Rand eine Hochrechnung der Insolvenzen anhand der Creditreform-Datenbank (Auswertung im Dezember für das laufende Kalenderjahr) verwendet.

Tabellen und Abbildungen

Tabelle 2.12: Förderung von Existenzgründungen durch die Bundesagentur für Arbeit: jährliche Programm-Zugänge 2000–2007

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
West								
Überbrückungsgeld**	58.860	61.676	86.239	115.348	137.042	119.985	83.605	
Existenzgründungszuschuss (Ich-AG)***				66.064	112.091	57.250	26.949	
Einstiegsgeld (Selbstständigkeit)						11.186	19.889	16.829
Gründungszuschuss****							25.354	93.371
<i>Insgesamt</i>	<i>58.860</i>	<i>61.676</i>	<i>86.239</i>	<i>181.412</i>	<i>249.133</i>	<i>188.421</i>	<i>155.797</i>	<i>110.200</i>
Ost								
Überbrückungsgeld**	33.736	34.250	38.646	43.348	46.137	36.903	24.661	
Existenzgründungszuschuss (Ich-AG)***				29.134	56.085	33.770	15.863	
Einstiegsgeld (Selbstständigkeit)						5.963	13.439	14.431
Gründungszuschuss****							8.215	28.583
<i>Insgesamt</i>	<i>33.736</i>	<i>34.250</i>	<i>38.646</i>	<i>72.482</i>	<i>102.222</i>	<i>76.636</i>	<i>62.178</i>	<i>43.014</i>
Gesamt								
Überbrückungsgeld**	92.596	95.926	124.885	158.696	183.179	156.888	108.266	
Existenzgründungszuschuss (Ich-AG)***				95.198	168.176	91.020	42.812	
Einstiegsgeld (Selbstständigkeit)						17.149	33.328	31.260
Gründungszuschuss****							33.569	121.954
<i>Insgesamt</i>	<i>92.596</i>	<i>95.926</i>	<i>124.885</i>	<i>253.894</i>	<i>351.355</i>	<i>265.057</i>	<i>217.975</i>	<i>153.214</i>

* Hochrechnung am aktuellen Rand. Basis Dezember 2007.

** Zugänge bis November 2006.

*** Zugänge von Januar 2003 bis Juli 2006.

****Zugänge ab Januar 2005.

***** Zugänge ab August 2006.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit (www.pub.arbeitsamt.de/hst/services/statistik/detail/f.html, Stand 24.01.2008), eigene Berechnungen

Tabelle 2.13: Technologieintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes

Nummer	Branchenbezeichnung
<i>Spitzentechnik</i>	
2330	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen
2420	Herstellung von Schädlingsbekämpfungsmitteln 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 Kittungen
2442	Herstellung von pharmazeutischen Spezialitäten und sonst. pharmazeutischen Erzeugnissen
2462	Herstellung von Klebstoffen u. Gelatine
2463	Herstellung von ätherischen Ölen
2464	Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen
2466	Herstellung von chemischen Erzeugnissen a. n. g.
2912	Herstellung von Pumpen und Kompressoren
2913	Herstellung von Armaturen
2914	Herstellung von Lagern, Getrieben, Zahnrädern und Antriebselementen
2931	Herstellung von Ackerschleppern
2932	Herstellung von sonstigen land- und forstwirtschaftlichen Maschinen
2940	Herstellung von Werkzeugmaschinen
2952	Herstellung von Bergwerks- und Baustoffen
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).

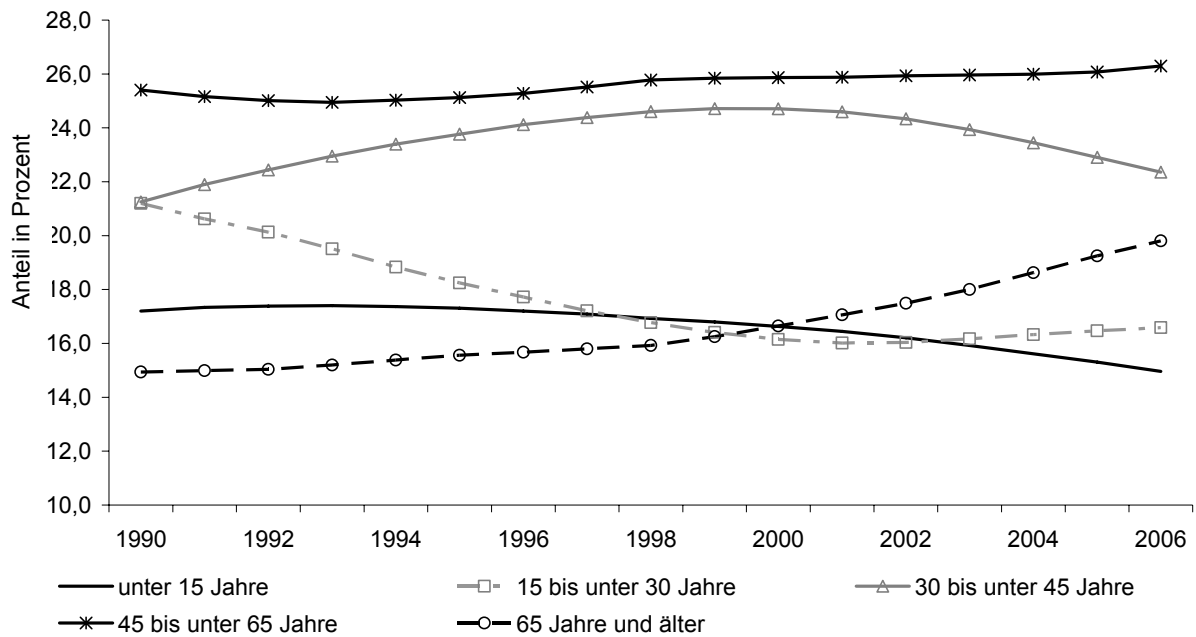
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Grupp und Legler (2000)

Tabelle 2.14: 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

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

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Engel und Steil (1999), Nerlinger (1998), Nerlinger und Berger (1995)



Quelle: Statistisches Bundesamt (Datenbank „GENESIS Online“, Abruf 17.12.2007), eigene Berechnungen

Grafik 2.12: Bevölkerung in Deutschland nach Altersgruppen

Tabelle 2.15: Probit-Regression der Gründungsentscheidung

	Gründer gesamt		Vollerwerbs- gründer		Nebenerwerbs- gründer	
	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert
Alter (Ref.: 35 bis 44 Jahre)						
18 bis 24 Jahre	0,014	(0,76)	-0,003	(-0,31)	0,019	(1,26)
25 bis 34 Jahre	0,029 **	(2,17)	0,004	(0,53)	0,025 **	(2,27)
45 bis 54 Jahre	-0,027 **	(-2,26)	-0,015 **	(-2,17)	-0,010	(-0,95)
55 bis 64 Jahre	-0,080 ***	(-6,79)	-0,031 ***	(-4,56)	-0,047 ***	(-4,76)
Bildung (Ref.: abgeschl. Berufsausb.)						
Hochschulabschluss	0,020	(1,43)	-0,011	(-1,39)	0,037 ***	(2,99)
Fachhochschulabschluss	0,024	(1,46)	-0,001	(0,03)	0,025 *	(1,76)
Ohne Abschluss, mit Abitur	0,007	(0,37)	-0,023 **	(-2,02)	0,030 *	(1,78)
Ohne Abschluss, ohne Abitur	-0,088 ***	(-4,43)	-0,032 ***	(-2,85)	-0,047 ***	(-3,03)
Schüler	-0,010	(-0,28)	-0,046 **	(-2,27)	0,034	(1,17)
Erwerbsstatus (Ref.: sonst. Angestellter)						
Unternehmensleiter / Geschäftsführer	0,131 ***	(3,58)	0,133 ***	(4,73)	0,018	(0,64)
Leitender / hochqualifizierter Angestellter	0,038 **	(2,27)	0,057 ***	(4,37)	-0,009	(-0,69)
Beamter	-0,036 *	(-1,66)	-0,027 *	(-1,76)	-0,016	(-0,97)
Facharbeiter	-0,036 *	(-1,80)	-0,006	(-0,43)	-0,030 *	(-1,89)
Sonstiger Arbeiter	-0,006	(-0,26)	-0,016	(-1,04)	0,008	(0,41)
Selbstständig	0,070 ***	(3,50)	0,082 ***	(5,23)	0,001	(0,01)
Arbeitslos	0,174 ***	(8,31)	0,195 ***	(10,61)	0,003	(0,22)
Nichterwerbspersonen	0,040 ***	(2,65)	0,014	(1,34)	0,025 **	(2,13)
Ortsgröße (Ref.: Ort > 500.000 Einw.)						
Bis unter 5.000 Einw.	-0,044 ***	(-2,96)	-0,015	(-1,61)	-0,029 **	(-2,44)
5.000 bis unter 20.000 Einw.	-0,032 **	(-2,44)	-0,010	(-1,23)	-0,020 *	(-1,93)
20.000 bis unter 100.000 E.	-0,031 **	(-2,36)	-0,010	(-1,26)	-0,020 *	(-1,89)
100.000 bis unter 500.000 E.	-0,012	(-0,87)	0,003	(0,28)	-0,015	(-1,31)
Herkunft (Ausland)	0,035 **	(2,12)	0,034 ***	(2,99)	0,004	(0,28)
Geschlecht (weiblich)	-0,042 ***	(-5,04)	-0,022 ***	(-4,56)	-0,018 **	(-2,53)
Region (Ostdeutschland)	-0,004	(-0,34)	-0,003	(-0,48)	-0,002	(-0,21)
beobachtete Wahrscheinlichkeit	0,120		0,048		0,070	
geschätzte Wahrscheinlichkeit	0,147		0,052		0,090	
Beobachtungen	7525		7523		7523	
Pseudo-R ²	0,050		0,099		0,033	

Anmerkungen: Die Schätzkoeffizienten geben jeweils die Veränderung der Wahrscheinlichkeit des Fortbestehens der Selbstständigkeit bei diskreter Veränderung der Dummyvariable von 0 nach 1 für die Referenzperson eines 35-44-jährigen deutschen Mannes aus einem westdeutschen Ort mit über 500 Tsd. Einwohnern an, der einen Lehrabschluss besitzt und der Gruppe der sonstigen Angestellten angehört.

Heteroskedastie-konsistente t-Werte in Klammern.

* signifikant auf dem 10 %-Niveau; ** signifikant auf dem 5 %-Niveau; *** signifikant auf dem 1 %-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2006, eigene Berechnungen

Tabelle 2.16: Merkmale der Gründer nach Altersklassen ^a

	Alter der Gründer in Jahren					Gesamt
	18 bis 24	25 bis 34	35 bis 44	45 bis 54	55 bis 64	
Geschlecht						
Männlich	58,5	51,0	50,0	60,1	68,0	55,2
Weiblich	41,5	49,0	50,0	39,9	32,0	44,8
Bildung						
Hochschulabschluss	6,1	21,7	18,5	19,8	22,3	18,4
Fachhochschulabschluss	1,7	12,0	13,3	12,8	9,6	11,0
Lehre	42,6	51,8	64,1	65,7	62,8	58,1
Ohne Abschluss, mit Abitur	40,0	12,4	2,6	0,0	2,1	9,6
Ohne Abschluss, ohne Abitur	9,6	2,0	1,5	1,7	3,2	2,9
Erwerbsstatus						
Leitender / hochq. Angest.	5,8	15,1	24,5	22,6	19,8	18,7
Sonstiger Angestellter	23,3	22,2	22,7	22,6	5,5	20,9
Beamter	1,7	3,2	3,5	5,1	2,2	3,4
Facharbeiter	4,2	6,3	2,8	4,0	2,2	4,1
Sonstiger Arbeiter	5,8	1,6	4,3	5,6	0,0	3,6
Selbstständig	5,8	10,3	11,7	12,4	11,0	10,6
Arbeitslos	11,7	15,5	17,0	17,5	19,8	16,3
Nichterwerbspersonen	41,7	25,8	13,5	10,2	39,6	22,5
Herkunft						
Deutschland	84,6	83,3	90,9	92,7	94,8	88,7
Ausland	15,4	16,7	9,1	7,3	5,2	11,3
Gründungsumfang						
Vollerwerb	31,7	40,2	46,0	42,4	50,8	41,2
Nebenerwerb	68,3	59,8	54,0	57,6	49,2	58,8
Subjektive Einschätzungen						
Attraktivität Selbstständigkeit	73,0	72,0	70,3	66,4	61,9	69,5
Finanzielle Realisierbarkeit	60,0	59,2	59,5	60,3	56,4	59,3
Vereinbarkeit Lebenssituation	55,5	57,2	63,2	61,0	55,2	59,3
Befähigung Unternehmertum	66,5	77,2	79,8	78,1	82,3	77,3
Gründungsmotiv						
Chance	55,8	55,0	59,1	56,0	60,2	57,1
Not	44,2	45,0	40,9	44,0	39,8	42,9
Berufsgruppe						
Freie Berufe	6,6	19,8	23,3	21,1	15,7	19,0
Handwerk	17,4	11,9	10,4	14,0	7,9	12,2
Sonstige	76,0	68,3	66,3	64,9	76,4	68,9

^a Klassenanteile in Prozent. Subjektive Einschätzungen: Mittelwerte (Antwortskala 0 bis 100).

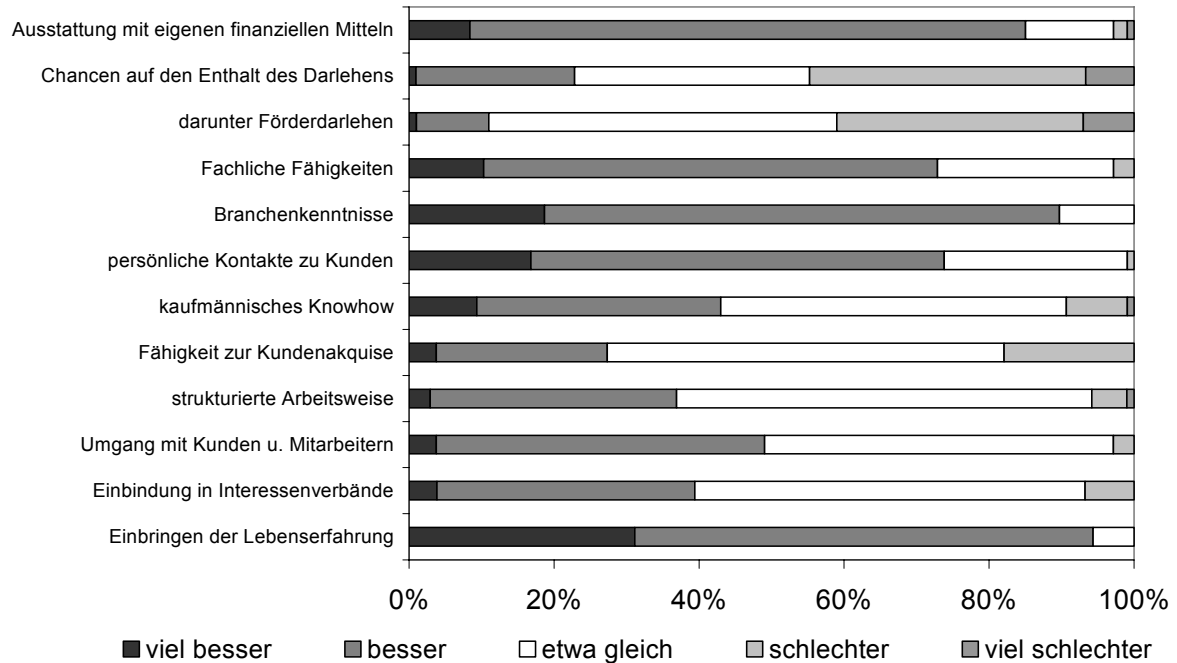
Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2006, eigene Berechnungen

Tabelle 2.17: Merkmale der Gründungen nach Alter der Gründer ^a

	Alter der Gründer in Jahren					Gesamt
	18 bis 24	25 bis 34	35 bis 44	45 bis 54	55 bis 64	
Region						
West	81,3	77,8	82,9	80,3	77,3	80,2
Ost	18,7	22,2	17,1	19,7	22,7	19,8
Ortsgröße						
Bis unter 5.000 Einw.	7,3	12,1	12,6	18,0	12,4	12,8
5.000 bis unter 20.000 Einw.	15,4	18,7	24,8	25,3	29,9	22,5
20.000 bis unter 100.000 Einw.	26,8	21,4	21,7	25,3	29,9	23,8
100.000 bis unter 500.000 Einw.	33,3	26,8	20,6	17,4	9,3	22,2
500.000 Einw. und mehr	17,1	21,0	20,3	14,0	18,6	18,7
Gründungsart						
Neugründung	41,5	60,3	71,0	76,6	72,1	65,3
Übernahme	5,1	7,1	6,6	2,9	9,3	6,1
Beteiligung	53,4	32,6	22,4	20,5	18,6	28,6
Größe der Gründung						
Sologründer ohne Mitarbeiter	50,5	69,1	72,8	68,6	72,7	68,1
Sologründer mit Mitarbeitern	13,5	9,7	10,1	12,2	12,5	11,1
Teamgründer o. Mitarbeiter	20,7	14,0	10,8	13,5	10,2	13,4
Teamgründer m. Mitarbeitern	15,3	7,2	6,3	5,8	4,5	7,5
Branche						
Land- & Forstwirtschaft u. a.	0,0	1,3	1,5	1,2	1,1	1,1
Verarbeitendes Gewerbe u. a.	1,8	2,1	4,0	4,8	7,6	3,7
Baugewerbe	5,3	1,7	5,1	4,8	1,1	3,7
Handel u. a.	21,9	19,0	16,8	23,4	16,3	19,3
Wirtschaftl. Dienstleistungen	49,1	43,9	41,4	40,7	47,8	43,6
Persönliche Dienstleistungen	21,9	32,1	31,1	25,1	26,1	28,5
Innovationsgehalt der Gründ.						
Nicht innovativ, nicht w.intensiv	74,5	62,9	62,5	66,0	62,2	64,8
Nicht innovativ, aber w.intensiv	16,4	24,5	21,8	18,5	23,3	21,4
Innovativ, nicht wissensintensiv	4,5	6,6	9,6	6,8	6,7	7,3
Innovativ und wissensintensiv	4,5	6,1	6,1	8,6	7,8	6,6
Finanzieller Mittelbedarf						
Kein Mittelbedarf	46,0	46,8	56,4	44,1	52,6	49,7
1 bis unter 5.000 EUR	35,0	29,8	19,2	21,7	15,8	24,3
5.000 bis 10.000 EUR	6,0	8,8	7,3	16,1	10,5	9,5
> 10.000 bis 25.000 EUR	8,0	7,3	6,8	5,6	9,2	7,1
< 25.000 bis 50.000 EUR	1,0	5,9	4,7	4,9	2,6	4,4
> 50.000 EUR	4,0	1,5	5,6	7,7	9,2	5,0

^a Klassenanteile in Prozent.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2006, eigene Berechnungen



Quelle: Erhebung des RWI Essen, März-Juni 2006, Trettin et al. (2007, S. 41)

Grafik 2.13: Potenziale und Fähigkeiten werdender Gründer ab dem 50. Lebensjahr im Vergleich zu jüngeren gründungsinteressierten Personen

Tabelle 2.18: Probit-Regression des Gründungsüberlebens

	dF/dx	(t-Wert)
Alter (Ref.: 35 bis 44 Jahre)		
18 bis 24 Jahre	-0,051 ***	(-3,85)
25 bis 34 Jahre	-0,010	(-1,53)
45 bis 54 Jahre	-0,007	(-1,11)
55 bis 64 Jahre	0,002	(0,34)
Bildung (Ref.: abgeschl. Berufsausb.)		
Hochschulabschluss	0,001	(0,13)
Fachhochschulabschluss	0,001	(0,19)
Ohne Abschluss, mit Abitur	-0,002	(-0,25)
Ohne Abschluss, ohne Abitur	0,002	(0,20)
Erwerbsstatus (Ref.: sonstiger Angestellter)		
Leitender Angestellter	-0,001	(-0,11)
Beamter	-0,009	(-0,57)
Facharbeiter	-0,014	(-1,00)
Sonstiger Arbeiter	-0,037 **	(-2,20)
Selbstständig	-0,092 ***	(-5,73)
Arbeitslos	0,001	(0,15)
Nichterwerbspersonen	-0,008	(-1,12)
Ortsgröße (Ref.: Ort > 500.000 Einw.)		
Bis unter 5.000 Einw.	0,010 *	(1,76)
5.000 bis unter 20.000 Einw.	0,006	(1,17)
20.000 bis unter 100.000 Einw.	0,007	(1,41)
100.000 bis unter 500.000 Einw.	0,002	(0,41)
Herkunft (Ausland; Ref: Deutschland)		
	0,002	(0,34)
Gründungsumfang (Nebenerwerb; Ref: Vollerwerb)		
	-0,009 *	(-1,80)
Geschlecht (weiblich; Ref: männlich)		
	-0,003	(-0,68)
Region (Ostdeutschland; Ref: Westdeutschland)		
	-0,003	(-0,49)
Gründungszeitpunkt (Ref.: vor 0-3 Monaten)		
vor 4-6 Monaten	-0,029 **	(-2,07)
vor 7-9 Monaten	-0,087 ***	(-4,54)
vor 10-12 Monaten	-0,106 ***	(-5,02)
vor 13-15 Monaten	-0,101 ***	(-4,67)
vor 16-18 Monaten	-0,147 ***	(-5,49)
vor 19-21 Monaten	-0,133 ***	(-5,43)
vor 22-24 Monaten	-0,148 ***	(-5,66)
beobachtete Wahrscheinlichkeit	0,827	
geschätzte Wahrscheinlichkeit am Mittelwert der Kontrollvariablen	0,856	
geschätzte Wahrscheinlichkeit für Referenzperson	0,981	
Beobachtungen	1360	
Pseudo-R ²	0,106	

Die Schätzkoeffizienten geben jeweils die Veränderung der Wahrscheinlichkeit des Fortbestehens der Selbstständigkeit bei diskreter Veränderung der Dummyvariable von 0 nach 1 an (partielle Effekte, evaluiert für eine Person mit den angegebenen Referenzeigenschaften).

Heteroskedastie-konsistente t-Werte in Klammern.

* signifikant auf dem 10 %-Niveau; ** signifikant auf dem 5 %-Niveau; *** signifikant auf dem 1 %-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2006, eigene Berechnungen

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

Dr. Bernhard Lagemann, Leiter des Kompetenzbereiches Empirische Industrieökonomik, RWI Essen

Dr. Georg Licht, Leiter Forschungsbereich Industrieökonomik und Internationale Unternehmensführung, ZEW Mannheim

Prof. Dr. Frank Wallau, Wissenschaftlicher Geschäftsführer, IfM Bonn

Autoren

Kapitel 1

Dr. Klaus Borger, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Dr. Hardy Gude, Creditreform, Neuss

unter Mitarbeit von

Dr. Dirk Engel, RWI Essen

Dr. Frank Reize, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Kapitel 2

Dr. Dirk Engel, RWI Essen

Dr. Karsten Kohn, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Rechtsanwältin Anne Sahm, Creditreform, Neuss

Dr. Hannes Spengler, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

unter Mitarbeit von

Dipl.-Math. Brigitte Günterberg, IfM Bonn

Dipl.-Volksw. Georg Metzger, ZEW Mannheim

Kapitel 3

Dipl.-Volksw. Wolfgang Dürig, RWI Essen

Dr. Michael Rothgang, RWI Essen

Dr. Volker Zimmermann, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Kapitel 4

Dipl.-Kffr. Nadine Schlömer, IfM Bonn

Dr. Hardy Gude, Creditreform, Neuss

Dr. Rosemarie Kay, IfM Bonn

Koordination

Dr. Katrin Ullrich, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Bitte zitieren Sie den MittelstandsMonitor wie folgt:

Bei Referenz auf den gesamten Bericht

KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.) 2008, Mittelstand trotz nachlassender Konjunkturdynamik in robuster Verfassung. MittelstandsMonitor 2008 – Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main.

Bei Referenz auf einzelne Kapitel z.B.

Borger, K. und H. Gude (2008), Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Mittelstand trotz nachlassender Konjunkturdynamik in robuster Verfassung. MittelstandsMonitor 2008 – Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, S. 1–36.

Veröffentlicht am 6. März 2008

Die Publikation kann im Internet unter www.mittelstandsmonitor.de kostenlos herunter geladen werden.