

vollständig erfüllt sind, müssen vom Insolvenzverwalter nicht erfüllt werden, er kann die Erfüllung ablehnen. Miet- und Pachtverträge können mit den kürzeren gesetzlichen Kündigungsfristen gekündigt werden. Drei Monate lang gewährt die Bundesanstalt für Arbeit²⁰ den betroffenen Arbeitnehmern Insolvenzgeld, so dass die Personalkosten für diesen Zeitraum gedeckt sind. Altverbindlichkeiten sind eingefroren und müssen im Rahmen des Insolvenzverfahrens angemeldet werden. Damit entfällt die Belastung durch Zins- und Tilgungszahlungen. Ist der Insolvenzplan durch einen Mehrheitsbeschluss angenommen, ist er auch für die Gläubiger bindend, die ihn abgelehnt haben. Seit dem Erlass des Bundesfinanzministeriums vom 27. März 2003 müssen Sanierungsgewinne, die durch einen Forderungs-(teil)verzicht der Gläubiger erlangt werden, nicht mehr versteuert werden.

Als Ergebnis bleibt festzuhalten, dass trotz attraktiver Vorteile sowohl für Schuldner als auch für Gläubiger von den Möglichkeiten, die eine Sanierung mit Hilfe des Insolvenzplanes bietet, so gut wie kein Gebrauch gemacht wird. Die Gründe dafür liegen zum einen auf der Insolvenzverwalterseite: eine zu aufwändige Erstellung der Insolvenzpläne unter erheblichem Zeitdruck überfordert viele Kanzleien, und die Problematik der „vorbehafteten“ Insolvenzverwalter ist sanierungshinderlich. Auf der anderen Seite ist das Insolvenzplanverfahren auf Unternehmerseite bislang wenig bekannt und findet infolgedessen wenig Akzeptanz.

Es sollte versucht werden, das Insolvenzplanverfahren als Sanierungsverfahren einer breiten Öffentlichkeit publik zu machen. Insbesondere sollte das „Image“ der Insolvenz nach amerikanischem Vorbild vom sozialen Stigma befreit werden. Nehmen mehr Unternehmen die Chancen des Insolvenzplanverfahrens wahr, werden sich auch mehr Rechtsanwaltskanzleien auf die Abwicklung dieses Verfahrens spezialisieren.

2.3 Phasen im Gründungsprozess und Probleme während der Gründung

Das Erkenntnisinteresse der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger richtet sich nicht nur auf die realisierten Gründungsvorhaben. Für Entscheidungen hinsichtlich des Ob und Wie einer Förderung von Gründungsaktivitäten interessiert außerdem, wie viele Personen ihr Gründungsvorhaben abbrechen und welche Gründe dafür verantwortlich sind.

Der Gründungsprozess selbst ist mehrstufig und bisweilen langwierig. Empirische Beobachtungen zeigen, dass mit zunehmender Konkretisierung des Vorhabens immer weniger Personen an einer Umsetzung festhalten. So haben z. B. Isfan und Moog festgestellt, dass von gründungsinteressierten wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an Hochschulen maximal 0,4 % eines Jahrganges zur Umsetzung schreiten.²¹ Alle amtlichen Gründungs-

²⁰ Seit dem 1.1.2004 Bundesagentur für Arbeit.

²¹ Vgl. Isfan und Moog (2003), S. 136ff.

statistiken haben gemein, dass sie keine Aussagen über die Ausschöpfung des Gründungspotenzials in jeder einzelnen Stufe des Gründungsprozesses enthalten. Die Follow-up-Studie des KfW-Gründungsmonitors²² und die RWI-Gründerstudie²³ verfolgen das Ziel, das empirische Wissen bezüglich dieses Punktes zu vertiefen. Auf Basis beider Erhebungen ist es ferner möglich, den Gründen für das Abbrechen eines Gründungsvorhabens nachzugehen. Mittels der RWI-Gründerstudie wird die Relevanz personenspezifischer und soziodemografischer Faktoren für das Erreichen der nächsten Stufe im Gründungsprozess überprüft. Die Follow-up-Studie des KfW-Gründungsmonitors konzentriert sich auf die späte Phase des Gründungsprozesses, wenn potenzielle Gründer vor der Umsetzung eines konkreten Gründungsplans stehen. Das Augenmerk richtet sich hierbei auf die Einschätzungen dieser Personen hinsichtlich der Probleme bei der Umsetzung. Im Folgenden werden zuerst die Ergebnisse der RWI-Gründerstudie und anschließend die Resultate des KfW-Gründungsmonitors vorgestellt.

Ansatz zur Erklärung der Gründungsneigung durch persönliche Merkmale

Die RWI-Gründerstudie erlaubt eine Unterscheidung in drei Phasen des Gründungsprozesses. Aufsteigend nach dem Konkretisierungsgrad sind das der „Gründungswunsch“, die „Gründungsabsicht“ und die „werdenden Gründer“.²⁴ Grundlage der Analyse sind 1.901 realisierte Interviews mit Personen im Alter ab 18 Jahren im Jahr 1999. Einem Gründungsvorhaben können entweder vage Vorstellungen oder aber konkrete Überlegungen zugrunde liegen. Ein Nichterreichen der nächsten Stufe im Gründungsprozess kann demzufolge nicht nur auf das Bestehen bestimmter Barrieren hindeuten, sondern kann auch Ergebnis mangelnder Ernsthaftigkeit eines Gründungsvorhabens bzw. Ausdruck von Wunschvorstellungen sein. Dies gilt es bei der Interpretation der Ergebnisse zu beachten.

Im Folgenden wird zum einen die Ausschöpfung des Gründungspotenzials für verschiedene Gruppen, bspw. für Männer und Frauen, anhand einfacher deskriptiver Auswertungen illustriert. Mithilfe dieser Auswertungen können Unterschiede zwar dargestellt, nicht jedoch erklärt

²² Zur Beschreibung des KfW-Gründungsmonitor s. Anhang.

²³ Die RWI-Gründerstudie wurde von der Deutschen Forschungsgemeinschaft in der ersten Phase des Schwerpunktprogramms „Interdisziplinäre Gründungsforschung“ (1998-2000) im Rahmen eines Projektes zu „Nascent Entrepreneurs – Planungs- und Entscheidungsprozesse in der Vorphase von Gründungen“ gefördert. Zur Konzeption und den Ergebnissen siehe Welter (2000), Welter und Bergmann (2002).

²⁴ Terminologisch schließt die Rubrik „Gründungswunsch“ mit der gewählten Frage „Ist es ein Ziel von Ihnen, einmal beruflich selbständig zu sein ...“ sowohl vage Vorstellungen als auch konkrete Pläne für ein Gründungsvorhaben mit ein. Eine Gründungsabsicht liegt vor, wenn die Frage „Haben Sie da schon genauere Vorstellungen?“ mit ja beantwortet wurde. Schließlich zählen jene Personen zu den „werdenden Gründern“, welche die beiden Fragen "Haben Sie in den vergangenen 12 Monaten irgendetwas getan, um diese Gründung zu realisieren (z.B. Geld gespart, Raum gesucht, Geschäftsplan geschrieben)?" und „Verfolgen Sie das Vorhaben der Gründung derzeit noch?“ bejahten. Da In-

werden. Eine unterschiedliche Ausschöpfung des Gründungspotenzials bei Männern und Frauen könnte nur dann kausal auf das Merkmal Geschlecht zurückgeführt werden, wenn sich beide Gruppen in den übrigen Merkmalen sehr ähnlich sind – dies ist nicht der Fall. Zur Anwendung kommt daher eine multivariate Analyse. Dabei wird der partielle Erklärungsbeitrag eines jeden Merkmals (Alter, Geschlecht, Qualifikation etc.) ermittelt, wenn gleichzeitig der Einfluss aller anderen Merkmale kontrolliert wird. Für jede Stufe des Gründungsprozesses wird dazu ein Probit-Modell geschätzt, bei dem sich die Wahrscheinlichkeit des Übergangs in die jeweils nächste Stufe aus der Summe des Einflusses aller berücksichtigten Variablen ergibt.²⁵

Gründungswunsch nimmt mit dem Alter ab

Die Zahl der Gründungswilligen schrumpft deutlich mit zunehmender Konkretisierung des Gründungsvorhabens. 11,4 % aller befragten Personen geben einen Gründungswunsch an, aber nur 1,8 % aller Personen zählen am Ende zu den „werdenden Gründern“ (vgl. Tabelle 2.3). Besonderes Interesse gilt den Unterschieden in der Ausschöpfung des Gründungspotenzials in den skizzierten drei Stufen des Gründungsprozesses, wenn beispielsweise jüngere mit älteren Personen oder Arbeitslose mit abhängig Beschäftigten verglichen werden.

Die Auswertung nach dem Alter zeigt, dass der Gründungswunsch mit zunehmendem Alter abnimmt. Die mit dem Alter wachsende berufliche und familiäre Verwurzelung, in abhängige Erwerbskarrieren investiertes Humankapital, der vergleichsweise kurze Zeithorizont, um anfängliche Verluste einer selbständigen Tätigkeit zu amortisieren, sowie eine mit zunehmendem Alter realistischere Einschätzung der eigenen Möglichkeiten und Grenzen sowie der mit einer selbständigen Erwerbstätigkeit verbundenen Risiken dürften im Wesentlichen diese Beobachtung begründen.²⁶ Jüngere Personen spielen dagegen eher noch mit dem Gedanken, was in der beruflichen Zukunft grundsätzlich möglich ist bzw. sein könnte.²⁷ Die multivariate Analyse bestätigt den deskriptiven Befund: Junge Personen haben eine höhere Wahrscheinlichkeit, einen konkreten Gründungswunsch zu äußern. Sobald sich eine Person jedoch im Gründungsprozess befindet, so lassen das breitere Vorwissen, die erworbenen Fähigkeiten und Ressourcen von Personen mittleren Alters ein höheres Beharrungsvermögen

formationen zu den werdenden Gründern zu einem späteren Zeitpunkt nicht vorliegen, ist eine Aussage über die letztendliche Realisierung eines Gründungsvorhabens nicht möglich.

²⁵ Die Ergebnisse der drei geschätzten Modelle sind in Tabelle 2.7 im Anhang angegeben.

²⁶ Nicht explizit ausgewiesen sind die Ergebnisse für die Alterskategorie „Älter als 65 Jahre“: Nicht eine Person äußert hier einen Gründungswunsch. Im Übrigen trifft das gleiche Ergebnis auf die Erwerbskategorie Rentner zu. Die Stichprobe selbst ist zwar repräsentativ, jedoch ist aufgrund der geringen Zellenbesetzung Vorsicht geboten. So stützt sich das Ergebnis auf Antworten von 494 Rentnern. Bei einer größeren Stichprobengröße wäre es durchaus denkbar, einige Rentner mit einem Gründungswunsch zu identifizieren.

²⁷ Vgl. Welter und v. Rosenblatt (1998).

derselben im Gründungsprozess vermuten. Auch dies wird durch die multivariate Analyse belegt, wenn man die Wirkung der anderen Einflussfaktoren konstant hält: Wenn sich Perso-

Tabelle 2.3 Ausschöpfung des Gründungspotenzials im Jahr 1999 in Abhängigkeit vom Konkretisierungsgrad (Anteil an allen Personen in der jeweiligen Kategorie in %)

– Ergebnisse differenziert nach dem Alter –				
	18...24 Jahre	25...34 Jahre	35...44 Jahre	45...65 Jahre
Gründungswunsch	33,9	20,6	16,6	3,0
Gründungsabsicht	16,4	10,2	8,3	1,7
Werdende Gründer	6,0	3,3	2,2	0,6

– Ergebnisse differenziert nach dem Erwerbsstatus –				
	Abhängig beschäftigt	Arbeitslos	Ausbildung	nicht erwerbstätig (ohne Rentner)
Gründungswunsch	14,7	20,2	34,0	7,8
Gründungsabsicht	7,4	5,2	17,3	5,9
Werdende Gründer	2,4	4,3	3,4	2,0

– Ergebnisse differenziert nach dem Geschlecht –			
	insgesamt	Männer	Frauen
Gründungswunsch	11,4	15,9	7,4
Gründungsabsicht	5,7	8,0	3,6
Werdende Gründer	1,8	2,4	1,3

Quelle: RWI-Gründerstudie Stichprobe B (Infratest 1999).

Gründungspotenzial: Personen im Alter ab 18 Jahre, Angaben gewichtet.

nen mittleren Alters erst einmal für ein Gründungsvorhaben entschlossen haben (Gründungsabsicht), neigen sie mehr als Jüngere dazu, dieses auch fortzuführen (werdende Gründer).

Ausschöpfung des Gründungspotenzials bei Arbeitslosen am höchsten

Jede fünfte arbeitslose Person und jeder dritte Auszubildende äußern einen Gründungswunsch. Hingegen ist es nur jeder siebente bei den abhängig Beschäftigten bzw. jeder zwölfte Nicht-Erwerbstätige. Das Ergebnis für die abhängig Beschäftigten überrascht nicht, da eine Selbständigkeit in der Regel mit dem Verlust eines vergleichsweise sicheren Einkommens aus der abhängigen Beschäftigung einhergeht. Die Opportunitätskosten der Selbständigkeit sind für die abhängig Beschäftigten am höchsten. Der häufigere Gründungswunsch von Auszubildenden ergibt sich im Wesentlichen aus ihrem jungen Alter. So zeigt sich für die Auszubildenden in der multivariaten Analyse bei Berücksichtigung aller potenziellen Einflussfaktoren keine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit der Angabe eines Gründungswunsches. Auch ist der gering ausgeprägte Gründungswunsch der Nicht-Erwerbstätigen nicht auf deren Erwerbsstatus zurückzuführen. Ursache ist die im Durchschnitt deutlich geringere formale Qualifikation, welche sich negativ auf die Angabe eines Gründungswunsches auswirkt. Hin-

gegen ist der häufiger geäußerte Gründungswunsch von Arbeitslosen auch tatsächlich auf die Merkmale einer aktuellen bzw. drohenden Arbeitslosigkeit²⁸ zurückzuführen, d. h. das geringere Einkommen und der Wunsch nach einer Erwerbstätigkeit führen zu einer signifikant höheren Wahrscheinlichkeit für die Angabe eines Gründungswunsches arbeitsloser Personen.

Von den Personen mit einem Gründungswunsch gibt jeder vierte Arbeitslose²⁹ und jeder zweite Beschäftigte bzw. Auszubildende an, eine konkrete Gründungsabsicht zu haben. Letztlich weisen Arbeitslose gerade beim Übergang von der Gründungsabsicht zum werdenden Gründer ein höheres Beharrungsvermögen auf. Drei von vier arbeitslosen Personen mit einer Gründungsabsicht erreichen die Stufe des werdenden Gründers. Bei den abhängig Beschäftigten ist es hingegen nur jede dritte Person, bei den Auszubildenden gar nur jede fünfte. Die Ergebnisse der multivariaten Analyse für die dritte Stufe des Gründungsprozesses belegen, dass das höhere Beharrungsvermögen der arbeitslosen Personen auch tatsächlich auf die Merkmale der Arbeitslosigkeit zurückzuführen ist.

Frauen setzen eine Gründungsabsicht nicht seltener in die Tat um als Männer

Die nach Geschlecht differenzierten Ergebnisse bestätigen das bekannte Bild: 15,9 % aller Männer äußern einen Gründungswunsch, bei den Frauen sind es mit 7,4 % deutlich weniger. Die multivariate Analyse belegt jedoch, dass nur ein Teil der Unterschiede dem Merkmal Geschlecht geschuldet ist: Frauen zeigen im Vergleich zu den Männern nur eine knapp 4 % geringere Wahrscheinlichkeit für das Erreichen der ersten Stufe des Gründungsprozesses (Gründungswunsch). Etwa die Hälfte des Unterschieds in den Anteilen ist folglich auf das Merkmal Geschlecht zurückzuführen. Dieser könnte u. a. durch geringere Einkommensmöglichkeiten einer selbständigen Tätigkeit und/oder höheren Opportunitätskosten einer Gründung für Frauen (z. B. Vereinbarkeit von Selbständigkeit und Familie) hervorgerufen werden. In den nachfolgenden Phasen des Gründungsprozesses zeigen sich geschlechtsspezifische Unterschiede nicht mehr. Frauen mit einer Gründungsabsicht zeigen eine ähnlich hohe Wahrscheinlichkeit für die Umsetzung ihrer Gründungsidee wie Männer. Entweder existieren

²⁸ Zur Messung der drohenden Arbeitslosigkeit wurde die Arbeitslosenquote des Jahres 1998 auf Bundeslandebene berücksichtigt.

²⁹ In der Tabelle 2.3 ist aus Gründen der Übersichtlichkeit die Zahl der Personen mit einem Gründungswunsch, mit einer Gründungsabsicht sowie die Zahl werdender Gründer bezogen auf das Gründungspotenzial insgesamt angegeben. Um zu erfahren, wie viele der Personen mit einem Gründungswunsch die nächste Stufe der Gründungsabsicht erreichen, ist der Quotient aus dem Anteil der Personen mit Gründungsabsicht und dem Anteil der Personen mit einem Gründungswunsch zu bilden. Nach diesem Vorgehen würde sich beispielsweise für die arbeitslosen Personen ein Wert von 25,7 % ergeben (5,2 dividiert durch 20,2 in Prozent), d. h. etwa jede vierte arbeitslose Person mit einem Gründungswunsch äußert eine Gründungsabsicht.

keine frauenspezifischen Gründungsbarrieren auf dieser Stufe, oder wenn sie existieren, werden sie von den Frauen überwunden.³⁰

Zusätzlich zu den genannten Merkmalen wurden in der multivariaten Analyse noch der formale Bildungsabschluss, die ausgeübte Tätigkeit, Angaben über eine frühere Selbständigkeit, das Haushaltseinkommen und eine Indikatorvariable zur Kennzeichnung von Personen mit Wohnsitz in Ostdeutschland berücksichtigt. Die Schätzungen zeigen, je konkreter das Gründungsvorhaben wird, um so gewichtiger werden die finanziellen Ressourcen der potenziellen Gründer, ihr Vorhaben weiterzuverfolgen. Eine hohe Qualifikation begünstigt das Erreichen der jeweils nächsten Stufe im Gründungsprozess. Dieses Ergebnis steht im Einklang mit humankapitaltheoretischen Überlegungen. Beispielsweise haben Personen mit einem Fachhochschul-/Hochschulabschluss eine ca. 7 % höhere Wahrscheinlichkeit für die Angabe eines Gründungswunsches. Auch beim Übergang zum „werdenden Gründer“ wirkt eine hohe formale Bildung positiv. Das Ergebnis kann als Hinweis auf die zentrale Rolle von Wissen für das Erkennen und die Nutzung von Marktchancen verstanden werden. Personen in leitender Tätigkeit haben zwar auch überdurchschnittlich häufig den Wunsch und die Absicht, sich selbständig zu machen. Beim Übergang zum werdenden Gründer zeichnen sie sich jedoch nicht mehr durch eine höhere Wahrscheinlichkeit des Erreichens dieser Stufe im Gründungsprozess aus. Hier dürfte letztlich die Attraktivität der vorhandenen beruflichen Position eine wichtige Rolle spielen.

Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen: Je konkreter das Gründungsvorhaben wird, um so gewichtiger werden die finanziellen Ressourcen der potenziellen Gründer. Frauen äußern seltener einen Gründungswunsch als Männer. Sofern dieser Wunsch vorhanden ist, verfolgen sie ihr Vorhaben aber ebenso beharrlich weiter wie Männer. Ältere Personen äußern seltener einen Gründungswunsch als jüngere. Wenn sie jedoch erst einmal eine Gründungsabsicht haben, ergreifen sie häufiger konkrete Schritte zur Umsetzung als jüngere Personen. Eine hohe Qualifikation oder aber drohende bzw. aktuelle Arbeitslosigkeit erhöhen die Wahrscheinlichkeit, sowohl einen Gründungswunsch zu äußern als auch mit der Umsetzung der Gründungsabsicht zu beginnen.

³⁰ Hierauf deuten auch die Befunde von Kay u.a. (2003) hin: Frauen und Männer, die im Jahre 1999 ein Unternehmen in Nordrhein-Westfalen gegründet hatten, waren im gleichen Umfang mit Problemen während der Gründungsphase konfrontiert. Feststellbare Unterschiede in der Problemstruktur sind eher geringfügig; eine einseitige Betroffenheit eines Geschlechts besteht nicht.

Schlechte Konjunktur und fehlende produktspezifische Nachfrage halten von der Realisierung der Gründung ab

Viele Faktoren, welche den Übergang in die Selbständigkeit erklären können, sind für repräsentative Studien nur schwer erfassbar. Dies betrifft in erster Linie Angaben zur Qualität des Gründungsvorhabens, die Risikoneigung der potenziellen Gründer und die Betroffenheit von externen Gründungsbarrieren. Persönliche Einschätzungen der Gründer können dazu beitragen, das Wissen hinsichtlich dieser Punkte zu vertiefen. Daher fragt die Follow-up-Befragung zum KfW-Gründungsmonitor nicht nur danach, ob die Gründungsplaner ihr Vorhaben realisiert haben. Es wird auch erhoben, welche Probleme den Planern während ihrer Gründung im Weg standen und gegebenenfalls welche Gründe zum Abbruch des Vorhabens geführt haben. Den Ergebnissen aus 2003 liegen 300 auswertbare Interviews zugrunde.³¹

Die Follow-up-Studie befragte solche Personen, die zur Mitte des Jahres 2002 planten, sich innerhalb der nächsten sechs Monate als Existenzgründer gewerblich oder freiberuflich selbständig zu machen. Von diesen Planern gaben im Februar 2003 29 % an, ihr Gründungsvorhaben tatsächlich realisiert zu haben. Weitere 21 % befanden sich noch in der Gründungsphase, 32 % haben ihre Gründung verschoben und 18 % haben sie aufgegeben.

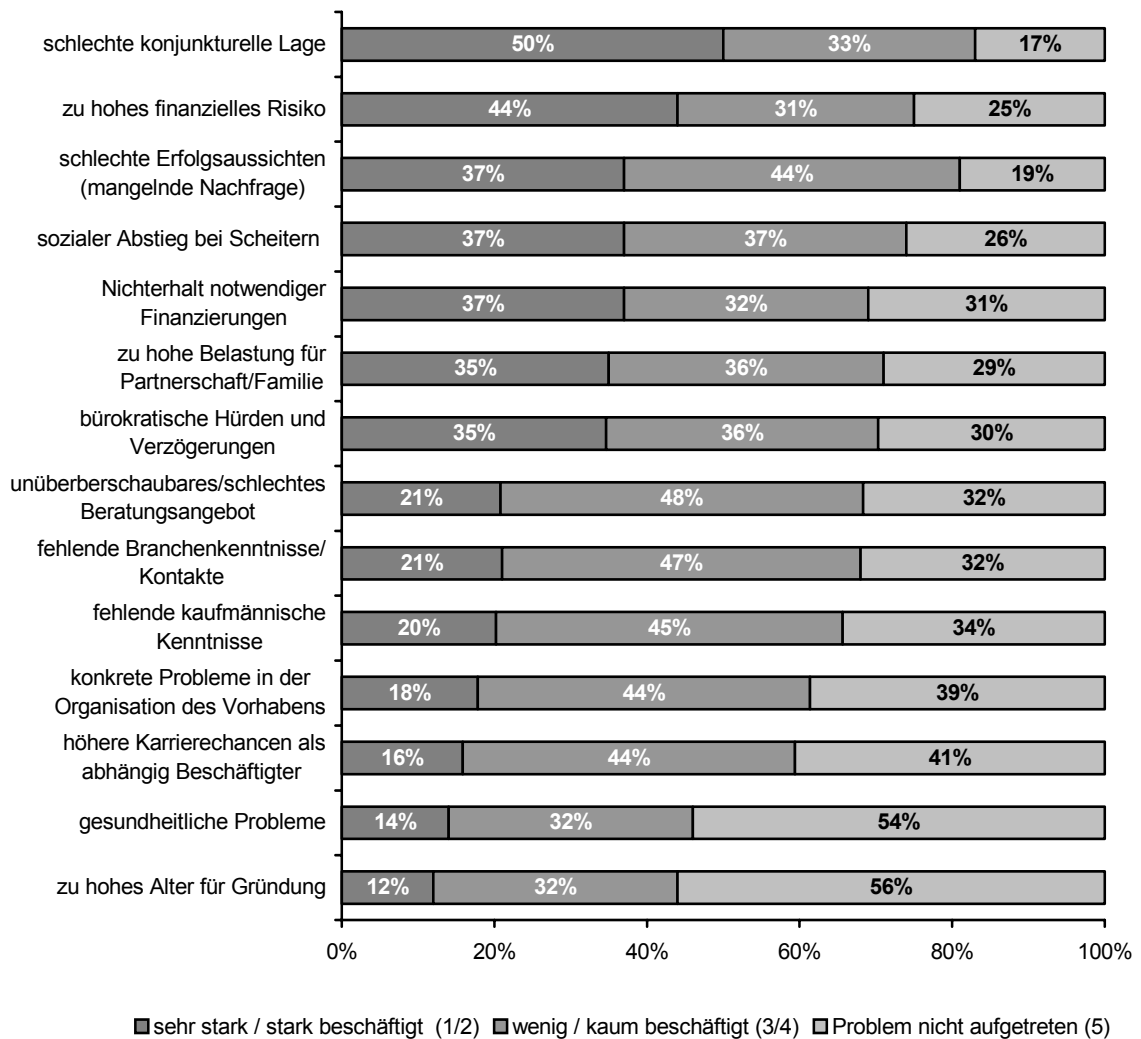
Auf ihrem Weg in die Selbständigkeit begegnen die meisten Gründungsplaner einer Vielzahl von Hürden, die oftmals zu einer zeitlichen Verzögerung bei der Realisierung des Gründungsvorhabens führen, u. U. sogar zur Aufgabe des Gründungsvorhabens zwingen. Um die Probleme der angehenden Existenzgründer zu beleuchten, wurden die Befragten der Follow-up-Studie um eine persönliche Einschätzung unterschiedlicher Gründungsbarrieren auf einer Skala von 1 (Problem hat mich sehr stark beschäftigt) bis 5 (Problem ist nicht aufgetreten) gebeten.

Wie in Grafik 2.8 dargestellt werden als Hauptprobleme während der Existenzgründung die schlechte konjunkturelle Lage, das hohe finanzielle Risiko sowie die schlechten Erfolgsaussichten auf Grund mangelnder Nachfrage für das eigene Geschäftskonzept gewertet.

Daneben ist auch die Angst vor einem sozialen Abstieg beim Scheitern der Selbständigkeit unter den Gründungsplanern ein häufig genanntes Problem: Drei Viertel der Befragten haben solche Bedenken während des Gründungsprozesses beschäftigt – darunter 37 %, die starke bzw. sehr starke Bedenken bezüglich eines möglichen sozialen Abstiegs hatten. Dieses Ergebnis für die angehenden Unternehmer deckt sich mit den Erkenntnissen aus dem Global Entrepreneurship Monitor und scheint besonders für Deutschland typisch zu sein: In Deutschland geben nämlich überdurchschnittlich viele Befragte an, die Angst zu scheitern

³¹ Vgl. zu den Ergebnissen: Bahß, Lehnert und Reents (2003).

würde sie von einer Unternehmensgründung abhalten – die Werte liegen für diese Frage weit oberhalb der Werte vergleichbarer europäischer Länder.³²



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Basis: N=300 Planer; absteigendes Ranking nach Mittelwerten

Grafik 2.8 Probleme bei der Existenzgründung

Gründungsplaner räumen nur selten Planungs- und Managementfehler ein

Mehr als ein Drittel (37 %) der befragten Gründungsplaner ist stark bzw. sehr stark durch den befürchteten oder tatsächlichen Nichterhalt notwendiger Finanzierungen belastet. Ca. 20 % der Befragten geben an, dass sie das Problem fehlender Branchenkenntnisse sowie fehlender kaufmännischer Kenntnisse während der Planung bzw. Umsetzung ihres Gründungsvorhabens stark bzw. sehr stark beschäftigt hat; jeweils ein Drittel sah sich diesen Problemen überhaupt nicht ausgesetzt.

An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass allein die Selbsteinschätzung der Planer noch nicht die Aussage zulässt, dass es ihnen – objektiv gesehen – nicht an Kenntnissen mangelt.

³² Vgl. Sternberg und Bergmann (2002), S. 17 ff.

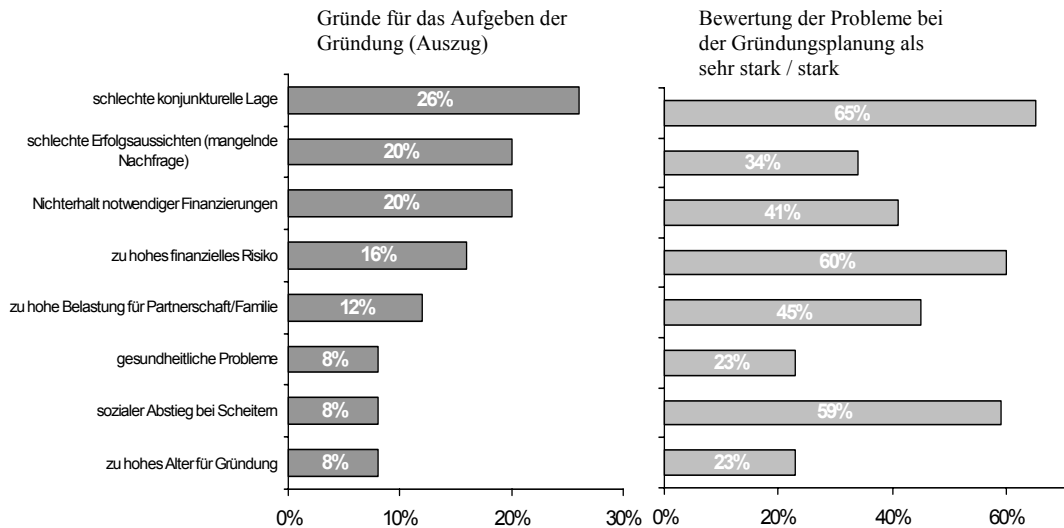
So zeigt die DtA-Studie „Turn-around durch Krisenmanagement?“ für Jungunternehmer, dass ihre Einschätzung oftmals von der Einschätzung externer Berater (Unternehmensberater, Bankberater) abweicht. Wie auch in der Follow-up-Studie machen diese Unternehmer in erster Linie externe Faktoren – insbesondere die allgemeine wirtschaftliche Lage – für die Unternehmenskrise verantwortlich, während die Berater vorrangig Planungs- und Managementfehler als Krisenursache sehen.³³

Neben der Bewertung der Probleme während der Gründungsplanung wurden die Abbrecher auch nach den Gründen gefragt, die letztendlich zur Aufgabe des Gründungsvorhabens geführt haben.³⁴ Vergleicht man innerhalb der Gruppe der Gründungsabbrecher die Bewertung von Problemen *während* der Gründungsplanung mit den Angaben zu den Abbruchgründen, zeigen sich z. T. deutliche Abweichungen in der Gewichtung. So wird beispielsweise die Angst vor dem sozialem Abstieg beim Scheitern des Gründungsvorhabens und das hohe finanzielle Risiko, das mit der Gründung verbunden ist, von der Mehrheit der Abbrecher während der Planungsphase als stark bzw. sehr stark belastend wahrgenommen. Bei den Abbruchgründen steht das finanzielle Risiko jedoch erst an vierter, die Angst vor dem Scheitern sogar erst an siebter Stelle (siehe Grafik 2.9). Die schlechte konjunkturelle Lage und der Nichterhalt notwendiger Finanzierungen zählen dagegen sowohl zu den wichtigsten Abbruchgründen als auch zu den Problemen, die als stark bzw. sehr stark belastend wahrgenommen wurden.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass das Potenzial an Gründungswilligen nur zur Hälfte ausgeschöpft wird. Zum Teil ist dafür eine wünschenswerte Selbstselektion verantwortlich, die Gründungsplaner aufgrund schlechter konjunktureller Gesamtlage oder mangelnder Erfolgsaussichten ihrer besonderen Geschäftsidee aufgeben lässt. Zum anderen spielen aber auch der befürchtete oder tatsächliche Nichterhalt notwendiger Finanzierungen oder Bedenken bzgl. eines zu hohen finanziellen Risikos eine Rolle – hier gilt es die Situation auf dem Finanzmarkt weiter zu beobachten sowie die existierenden Fördermöglichkeiten weiter bekannt zu machen und bei Bedarf in ihrer Ausgestaltung anzupassen.

³³ Vgl. Tchouvakhina (2003).

³⁴ Die zugrunde liegenden Fallzahlen für die Untergruppe der Abbrecher sind in der Follow-up-Befragung relativ gering (n = 53), so dass die Aussagen mit Vorsicht interpretiert werden sollten.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Basis jeweils: n=53 Planer, die ihre Gründung aufgegeben haben

Grafik 2.9 Bewertung von Abbruchgründen und Problemen bei der Gründungsplanung

Ein weiteres wichtiges Ergebnis der Follow-up-Studie zum KfW-Gründungsmonitor ist es, dass zwar in der Planungsphase der Gründung die Angst vor einem sozialen Abstieg beim Scheitern der Selbständigkeit für viele ein wichtiges Problem darstellt, dass diese Angst jedoch vergleichsweise selten zur Aufgabe des begonnenen Vorhabens führt.

2.4 Fazit

Unternehmensgründungen und -schließungen sind für den strukturellen und technologischen Wandel einer Volkswirtschaft von großer Bedeutung und betreffen in hohem Maße den Mittelstand. Es liegt keineswegs eine Verkrustung der Unternehmensstruktur vor, vielmehr ist eine beträchtliche Unternehmensfluktuation zu beobachten: Etwa ein Viertel aller Unternehmen betritt oder verlässt im Laufe eines Jahres den Markt. Die fortlaufende Beobachtung des Fluktuationsgeschehens und die Untersuchung seiner Determinanten ist daher eine wichtige Aufgabe der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung.

Das vorliegende Kapitel gibt einen umfassenden Überblick der Unternehmensdynamik in Deutschland. Zum einen werden die Gründungs- und Liquidationsintensitäten unter Verwendung von drei komplementären Datenquellen dargestellt. Zum anderen wird nach den Ursachen geforscht, welche die Realisierung von Unternehmensgründungen hemmen und die geringe Nutzung der in der neuen Insolvenzordnung angelegten Möglichkeit zur Sanierung erklären.

Bei den seit einigen Jahren sinkenden Gründungsintensitäten zeichnet sich 2002 eine Trendwende ab, die 2003 voraussichtlich zu einem Wiederanstieg der Gründungen in beiden Landesteilen geführt hat. Allerdings ist die Trendumkehr hauptsächlich auf die positive Entwicklung im Handel zurückzuführen, welcher als einzige Branche eine Zunahme (West) bzw.

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

IMPRESSUM

Verantwortlich für den Inhalt:

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

Autoren:

Dr. Klaus Borger, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;
Dr. Anke Brenken, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;
Dr. Reinhard Clemens, IfM Bonn;
Dipl.-Volksw. Wolfgang Dürig, RWI Essen;
Dr. Dirk Engel, RWI Essen;
Dipl.-Math. Brigitte Günterberg, IfM Bonn;
Dr. Ljuba Haunschild, IfM Bonn;
Dr. Bernhard Lageman, RWI Essen;
Dipl.-Volksw. Georg Metzger, ZEW, Mannheim;
Dr. Michaela Niefert, ZEW, Mannheim;
Rechtsanwältin Anne Sahm, Creditreform, Neuss;
Dr. Christiane Schäper, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;
Dr. Volker Zimmermann, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.