



GRÜNDUNG

Studie

Gründerinnen und Gründer ab dem mittleren Alter: Schlüsselfaktor für die Wirtschaft

Was hat sich seit der RKW-Studie „Ältere Gründerinnen und Gründer“ 2010 verändert?

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Diese Studie ist im Rahmen des RKW-Projekts „Gründen mit Erfahrung“ entstanden.

Impressum

**RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum
der Deutschen Wirtschaft e. V.**

Kompetenzzentrum
Düsseldorfer Straße 40 A, 65760 Eschborn

www.rkw-kompetenzzentrum.de

Autorin: Dr. Noemí Fernández Sánchez, Projektleiterin im Fachbereich Gründung
unter der Mitarbeit von Gabriele Fandrey

Redaktion: Rabena Ahluwalia

Gestaltung: Christopher Dürr, Claudia Weinhold

Bildnachweis: Covermotiv und Seite 4 „Rido – fotolia.de“

Druck: H. Reuffurth GmbH, digital media & print

November 2013

Inhaltsverzeichnis

Abstract	5
Hintergrund.....	6
1. Konzeption der Studie und Bedeutung der Thematik	9
1.1 Theoretischer Rahmen	9
1.2 Methodik.....	11
1.3 Gründer 45+: Vom Nischenthema zum Thema von hoher sozioökonomischer Bedeutung.....	13
2. Gründungstrends in Deutschland, Europa und den USA	19
2.1 Die jüngsten Entwicklungen am Gründungsstandort Deutschland	19
2.1.1 Das Gründungsgeschehen: geringe Gründungsdynamik versus neue Wachstumsbereiche	19
2.1.2 Der Einfluss des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen	23
2.1.3 Die Altersstruktur der Gründungszahlen.....	25
2.1.4 Deutschland im internationalen Vergleich	28
2.2 Der Blick über den Tellerrand: Gründen in Europa und den USA	30
2.3 Gründungsbeteiligung von über 45-Jährigen in Europa: Forschung und Förderung	34
2.4 Die Sicht der Politik auf die Gründer 45+	35
3. Neue Forschungserkenntnisse über die Gründer 45+	39
3.1 Gründer 45+: Einflussfaktoren für die Gründung.....	39
3.2 Gründer 45+: eine Zielgruppe im Wandel.....	41
3.3 Zum Profil des Gründers ab dem mittleren Alter	43
3.4 Typen von Gründern 45+	45
3.5 Vor- und Nachteile des Alters in Bezug auf die Gründung	48
3.5.1 Vorteile auf dem Weg zur Gründung.....	48
3.5.2 Nachteile und Stolpersteine im Gründungsprozess	49
3.6 Sind Gründer 45+ erfolgreich?	53
3.6.1 Erfolgsmessung und Auswirkungen auf die Volkswirtschaft	55
3.6.2 Erfolg und Bestandsfestigkeit von Spätgründungen im Hightech-Bereich	57
3.6.3 Weitere positive Effekte von Spätgründungen	58
4. Schlussfolgerungen und Ausblick	61
Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	64
Literaturangaben und Internetquellen.....	66



Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im vorliegenden Text die geschlechtsneutrale Formulierung verwendet. Die Angaben beziehen sich jedoch auf beide Geschlechter, sofern nicht ausdrücklich auf ein Geschlecht Bezug genommen wird.

Abstract

Die Diskussion um Gründer in der zweiten Lebenshälfte nimmt an Fahrt auf und die Gründung ab dem mittleren Alter ist von einem Nischenthema zu einem Thema von hoher gesellschafts- und wirtschaftspolitischer Relevanz geworden. Neue Erkenntnisse sind hierzulande, vor allem aber im europäischen und internationalen Umfeld zu finden. Ein neuer Bereich innerhalb der Gründungsforschung ist entstanden.

Es ist deshalb heute wichtig, neue wissenschaftliche Erkenntnisse in die Praxis zu transferieren, um das (erhebliche) Gründungspotenzial von Menschen ab 45 Jahren zu mobilisieren. Die steigende Relevanz liegt darin, dass Gründer ab dem mittleren Alter „Hoffnungsträger“ der Zukunft sind. Sie sollen die jungen Erwachsenen als gründungsstärkste Altersgruppe ablösen und somit aktiv zur Stärkung des Unternehmertums in Deutschland und zur Sicherung des Gründungsstandorts Deutschland beitragen.

Hintergrund

Das RKW Kompetenzzentrum hat im Jahr 2010 im Rahmen der Initiative Wirtschaftsfaktor Alter die Studie „Ältere Gründerinnen und Gründer“ erstellt, die bei der Fachöffentlichkeit sowie bei Gründungsinteressierten auch heute noch auf große Nachfrage stößt.

Im Laufe der letzten drei Jahren zeigte sich, dass nicht nur in Deutschland, sondern europaweit großes und weiter wachsendes Interesse an dieser Thematik besteht. Um das Thema mittel- bis langfristig zu etablieren, bedarf es einer breiten Strategie wie von der Europäischen Union (EU) und der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) in ihrem gemeinsamen „Policy Brief für Senior Entrepreneurship“ 2013 vorgeschlagen. Diese sollte von der Sensibilisierung und der Verankerung in der Gründungskultur über den Abbau von Hemmnissen in den entsprechenden Sozialversicherungssystemen bis hin zur Erarbeitung konkreter Maßnahmen zur Förderung der Selbstständigkeit von Menschen in der zweiten Lebenshälfte (Beratung, Finanzierung, Fortbildung) reichen.

Das deutlich formulierte Interesse der Europäischen Union an der Förderung von Senior Entrepreneurship bewegte das RKW, vor dem Hintergrund der zunehmenden gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Relevanz der Altersgruppen ab 45 Jahren, das Thema im Rahmen eines neuen Projekts fortzuführen: „Gründer 45+: Startvorteil Erfahrung“; kurz „Gründen mit Erfahrung“. Explizite Ziele sind, auf das große Potenzial von Menschen in der zweiten Lebenshälfte für die Gründung aufmerksam zu machen und die fachliche Diskussion rund um das Gründungsgeschehen in den mittleren bis älteren Altersgruppen zu befördern.

Dabei lautet die erste zentrale Fragestellung: Wie können Potenzial, Fachwissen und Berufserfahrung von Menschen ab dem mittleren Alter für Neugründungen und Übernahmen zur Stärkung des Gründungsstandorts Deutschland genutzt werden?

Merkmale der aktuellen Studie

Erster Schritt bei der Bearbeitung des Themas ist die Aktualisierung der ursprünglichen RKW-Studie aus dem Jahr 2010. Die Neuauflage der Studie unterscheidet sich von der Erstversion im Wesentlichen durch die inzwischen höhere Relevanz des Themas in der politischen Diskussion in Deutschland und in Europa, eine veränderte Zielsetzung, eine erweiterte räumliche Perspektive, und ein neues Verständnis der Zielgruppe, denn der Begriff „ältere“ Gründer wird hier durch „Gründer ab dem mittleren Alter“ ersetzt. Folgende Gründe sprechen für diese Wortwahl: Einerseits gehören Menschen um die 45 Jahre bei einer durchschnittlichen Lebenserwartung von 80 Jahren in Deutschland eher der mittleren Altersgruppe der Bevölkerung an. Andererseits haben sich der Gesundheitszustand und die Leistungsfähigkeit von Personen in diesem Alter deutlich verbessert, so dass sie nicht mehr dem immer noch weit verbreiteten defizitären Altersbild entsprechen.

Zielsetzung und räumliche Perspektive werden im Folgenden näher ausgeführt. Die RKW-Studie 2010 leistete Pionierarbeit in der Forschung rund um die Gründer ab 45 Jahren. Ziel dieser Studie war es, sich ein erstes Bild von einer noch relativ kleinen Gruppe von Gründern, ihren Bedürfnissen und ihren Wünschen zu verschaffen. Seitdem hat sich die Lage am Gründungsstandort Deutschland in so kurzer Zeit drastisch geändert: Die Gründungszahlen gehen stark zurück, zugleich sind Personen ab 45 Jahren heute stärker an einer unternehmerischen Selbstständigkeit interessiert, ein Trend der auch europaweit erkennbar ist.

In Anbetracht der jüngsten Entwicklungen zielt die vorliegende Studie darauf ab, eine umfassende und realistische Darstellung der wachsenden Gruppe der Gründer 45+ zu bieten, unter Beachtung ihrer großen Heterogenität und vor allem ihres gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Potenzials.

Zudem spricht das gestiegene Interesse der EU für eine Erweiterung des räumlichen Horizonts. Aus diesem Grund ist ein weiteres Ziel dieser Studie – und der größte Unterschied zur ersten Veröffentlichung aus dem Jahr 2010 –, das Thema aus der europäischen Perspektive zu beleuchten. Es werden dafür die neuesten Erkenntnisse aus Europa integriert. Dies geschieht nicht nur durch die Analyse der länderspezifischen Gründungszahlen, sondern darüber hinaus durch das Einbringen von Erkenntnissen und Betrachtungsweisen aus anderen europäischen Kulturen. Darüber hinaus wird die USA als das Gründerland schlechthin untersucht.

Aus der europaweiten Analyse ergibt sich die zweite zentrale Fragestellung dieser Studie: Wo steht Deutschland im EU-Vergleich bei den Gründungszahlen von Menschen in der zweiten Lebenshälfte?

Als drittes Ziel wird angestrebt, durch Sensibilisierung einen Beitrag zur Imagesteigerung einer Altersgruppe mit großem Potenzial für die Gründung zu leisten. Denn Existenzgründungen jenseits der 45 Jahre werden in Deutschland typischerweise mit Gründungen aus der Arbeitslosigkeit assoziiert. Die Kehrseite – erfolgreiche Ausgründungen aus bestehenden Unternehmen oder erfolgreiche Neugründungen zur Umsetzung einer Geschäftsidee – wird meist ausgeblendet. Demgegenüber betonen die neuesten Forschungserkenntnisse vor allem die positive Seite, nämlich: die vielen Vorteile sowohl für die Gründer selbst als auch für die Gesellschaft, die sich aus der Unternehmenstätigkeit von Menschen mittleren und fortgeschrittenen Alters ergeben.

Tabelle 1: Steckbrief der RKW-Studie 2013

Unterschiede zur ersten Studie 2010

- Höhere Relevanz des Themas in der politischen Diskussion
- Veränderte Zielsetzung (siehe unten)
- Erweiterte räumliche Perspektive: Deutschland im europäischen Kontext
- Neues Verständnis der Zielgruppe: „Gründer ab dem mittleren Alter“ statt „ältere Gründer“

Leitfragen

1. Wie können Potenzial, Fachwissen und Berufserfahrung von Menschen ab dem mittleren Alter für Neugründungen und Übernahmen zur Stärkung des Gründungsstandorts Deutschland genutzt werden?
2. Wo steht Deutschland im EU-Vergleich bei den Gründungszahlen von Menschen in der zweiten Lebenshälfte?

Ziele

- Umfassende und realistische Darstellung der wachsenden Gruppe der Gründer 45+, unter Beachtung ihrer großen Heterogenität und ihres gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Potenzials
- Europaweite Analyse der Diskussion um die Gründer 45+
- Imagesteigerung einer Zielgruppe (Gründer 45+) mit großem Potenzial für die Gründung

1. Konzeption der Studie und Bedeutung der Thematik

1.1 Theoretischer Rahmen

Der Trend zum Gründen in der zweiten Lebenshälfte wird heute in Deutschland im Kontext der Diskussion zur Lebenslaufpolitik (ein Teil der Beschäftigungs- und Wirtschaftspolitik) als Instrument zur Flexibilisierung von Arbeits- und Lebensverhältnissen behandelt (Naegele, 2010)¹. In diesem Zusammenhang werden Begriffe wie „Gründungen in Lebenslauf-Perspektive“ (Franke, 2010 und 2012) oder „Gründungen in Lebenszyklus-Perspektive“ (Kohn und Spengler, 2008) verwendet, deren Ziel die Unterstützung von Gründungswilligen in allen Lebensphasen ist.

Weiterhin ist das Phänomen „späte Selbstständigkeit oder Gründung“ Teil der Debatte zur Altersproduktivität, in die Ansätze wie „active ageing“ (aktives Altern)² oder „productive ageing“ (produktives Altern) Eingang finden, die für eine höhere sozioökonomische Teilhabe älterer Menschen unter anderem durch deren Integration in den Arbeitsmarkt plädieren. „Aktives Altern verbindet idealerweise wirtschafts- und sozialpolitische Ziele mit geschäftlichen Interessen.(...) Wenn wir die Gesundheitskosten in Grenzen halten und das wirtschaftliche Potenzial aller alternden Menschen fördern möchten, liegt die Lösung im aktiven Altern“ (Walker, 2007, S. 113 und 110). Beim „productive ageing“ „steht im Zentrum der nutzen- und sinnstiftende Beitrag älterer Menschen beispielsweise in Form einer verlängerten Erwerbstätigkeit oder subjektbezogenen informellen Aktivität“ (Franke, 2012, S. 95), worin sich ein Bild Älterer als ressourcenreiche und produktive Menschen widerspiegelt.

Obgleich sich aus der Anwendung dieser zwei Ansätze (aktives Altern und produktives Altern) zweifelsohne positive Aspekte für die Förderung von potenziellen Gründern im fortgeschrittenem Alter (nahe Rentenalter und über dieses hinaus) ergeben können, sind sie für die mittleren Alterssegmente der in dieser Studie untersuchten Gruppe nur eingeschränkt anwendbar.

Bevor wir die hier angesprochene Zielgruppe analysieren, bedarf es ihrer eindeutigen Eingrenzung. Dies ist äußerst schwierig, da in der kurzen Historie dieses Feldes innerhalb der wiederum sehr jungen Gründungs- und Entrepreneurshipforschung keine eindeutige Begrifflichkeit herauskristallisiert hat. Die bestehende große Begriffsvielfalt (Gründer 45+, 50+, Ältere Gründer, Gründer in der zweiten Lebenshälfte, Gründer ab dem mittleren Alter, Senior Unternehmen oder Senior Entrepreneure u.a.) ist Ausdruck der Heterogenität der hier untersuchten Zielgruppe.

Einordnung in die wissenschaftliche Diskussion

Begriffsklärung:
Wer sind die Gründer ab dem mittleren Alter?

¹ Lebenslaufpolitik zielt mit ihren unterschiedlichen Maßnahmen auf den gesamten menschlichen Lebenslauf; zum einen, um Kontinuitäten zu ermöglichen und Statuspausen möglichst friktionslos durchlaufen zu können, zum anderen, um Menschen unterschiedliche Optionen zur eigenständigen Gestaltung ihrer Biografie zu bieten (Naegele, 2010, S. 54).

² Am bekanntesten ist die Definition des „aktiven Alterns“ der Weltgesundheitsorganisation, die vornehmlich Gesundheitsaspekte in den Vordergrund stellt: „Aktives Altern ist der Prozess der Optimierung der Chancen auf Gesundheit, Mitwirkung und Sicherheit ist, um die Lebensqualität im Alter zu verbessern“ (WHO, 2002). Zutreffender für die in dieser Untersuchung verfolgten Zielsetzungen ist die Definition, die von der EU in der gleichnamigen Veröffentlichung angewandt wird: „Aktives Altern bedeutet,

1. es Frauen und Männern zu ermöglichen, länger im Arbeitsleben zu bleiben, (...)
2. eine aktive Teilhabe zu leisten, (...) und
3. in guter Gesundheit zu bleiben und im Alter unabhängig zu leben“ (EU, 2012, S. 3).

Am stärksten verbreitet hat sich im Sprachgebrauch der eher negativ besetzte Begriff „Ältere Gründer“. Denn ältere Menschen werden in der Regel mit negativen Charakteristika assoziiert, darunter ein schlechter Gesundheitszustand, eine verminderte Leistungsfähigkeit, eine eingeschränkte Flexibilität usw., die sich in der sehr aktuellen Diskussion zur Produktivität Älterer niederschlagen. Im Gegensatz dazu wurde in der vorliegenden Studie ganz bewusst die Bezeichnung „Gründer ab dem mittleren Alter“ gewählt, die auch als Synonym für „Gründer in der zweiten Lebenshälfte“³ verwendet werden kann, wie diese Gruppen in anderen Quellen bezeichnet werden. Zeitpunkt der Altersbestimmung ist das 46. Lebensjahr, denn für viele Gründer ab 45 Jahren stellt die Gründung tatsächlich einen Neuanfang in der zweiten Lebenshälfte dar.

Definition: „Gründer ab dem mittleren Alter“, auch **„Gründer in der zweiten Lebenshälfte“** genannt, sind Menschen die tatsächlich ab dem 46. Lebensjahr die notwendigen Schritte zur Gründung eines Unternehmens oder zum Eintritt in die berufliche Selbstständigkeit in die Wege leiten – das heißt sie befinden sich nämlich ab diesem Alter in der Gründungs- oder Umsetzungsphase. Die unternehmerische Entscheidung, die in der Ideenfindungs- und Vorgründungsphase fällt, kann vor oder nach diesem Alter liegen. Entscheidend für diesen Begriff ist der Zeitpunkt für den Beginn der Selbstständigkeit und den Markteintritt, der nicht die 45 Jahre unterliegen darf.

Gründer ab dem mittleren Alter können wiederum in zwei Gruppen unterteilt werden: die älteren Erwachsenen (zwischen 45 und 55 Jahren) und die jungen Alten (zwischen 55 und 65 Jahren und über das Rentenalter hinaus).

Altersverschiebung in den Gründerzahlen

Die für diese Studie gewählte Begrifflichkeit – Gründer ab dem mittleren Alter – entspricht einer Verschiebung in der Alterszusammensetzung der Gründerzahlen, die sich aktuell vollzieht und in einigen Jahren abgeschlossen sein wird: der Trend zu mehr Gründungen in den mittleren Jahren und im Alter. Nach der Mehrzahl der Prognosen aus der Gründer- und Entrepreneurshipforschung werden die Menschen zwischen 45 und 55 Jahren demnächst die zurzeit noch gründeraktivste Gruppe im Alter von 35 bis 45 Jahren ersetzen. Darüber hinaus steigt die Anzahl der Menschen, die im Rentenalter (in der Regel ab 65 Jahren) gründen.

Arbeitsmarkt-relevante Faktoren

Nicht zuletzt spielen auch arbeitsmarktrelevante Faktoren eine Rolle. Das 46. Lebensjahr gilt als Übergangslinie in der beruflichen Laufbahn eines Menschen, nach welcher sich meistens die beruflichen Perspektiven eines Menschen am Arbeitsmarkt verschlechtern. In dieser Hinsicht gibt beispielsweise Flüter-Hoffmann an, dass in einigen Unternehmen keine Weiterentwicklung für diese Altersgruppen mehr vorgesehen ist (2012, S. 7)⁴. Insbesondere der Wiedereinstieg in ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis wird nach einer Unterbrechungszeit in der Berufsbiografie ab diesem Alter deutlich schwieriger (vg. Brüssig, 2010, in Franke, 2012, S. 46)⁵.

³ Diese werden auch „Gründer in der zweiten Lebensphase“ genannt.

⁴ Mit der gängigen Definition von „älteren Erwerbstätigen“ sind die Personen gemeint, die sich in den Jahren vor Eintritt in den gesetzlichen Ruhestand, meist in der Altersgruppe zwischen 50 und 64 Jahren, befinden.

⁵ Viele Untersuchungen berichten, dass die Betriebe im Rekrutierungsprozess altersselektiv sind und dabei Ältere oft benachteiligen. Laut IAB-Betriebspanel ist jeder siebte Betrieb grundsätzlich nicht zur Einstellung von Personen ab 50 Jahren bereit, oder lediglich unter besonderen Bedingungen (vg. Brüssig, 2011, S. 2).

Bei der Altersbestimmung findet sich auch in der einschlägigen Literatur keine Übereinstimmung. Während einige Quellen die Grenze ab 45 Jahren ziehen, entscheiden sich andere für einen späteren Zeitpunkt, ab 50 oder sogar 55 Jahren. Kautonen (2008) unterscheidet zwischen „prime age entrepreneurs“ (20 bis 49 Jahre) und „third age entrepreneurs“ (Gründer 50+). Nach Kohn und Spengler (2008) gilt die Einteilung in drei Altersgruppen – 18 bis 29 Jahre (junge Gründer), 30 bis 49 Jahre (Gründer mittleren Alters) und 50 bis 67 Jahre („ältere“ Gründer) –, die sich an den üblichen Abgrenzungen der Bevölkerungsstatistik orientieren (2008, S. 4). Die EU und die OECD verwenden in der Regel den Begriff „senior“ Entrepreneurs, mit dem die Altersklasse ab 55 Jahren gemeint ist (2013).

Unsere Abgrenzung (45+) setzt an einem neuen Verständnis von Alter an: Was früher „ältere“ Menschen waren, sind heute Menschen im mittleren Alter. Auch Ergebnisse aus der Alters- und gerontologische Forschung (darunter zu den neuen Altersbildern, der Belastbarkeit im Alter usw.) lassen erkennen, dass Menschen zwischen 45 und 65 Jahren nicht mehr der Gruppe der Älteren, sondern heute eher dem mittleren Bevölkerungssegment angehören und eine neue demografische Klassifizierung fällig sei. Denn diese Personen sehen nicht nur um viele Jahre jünger aus als ihre Altersgenossen noch vor wenigen Dekaden, sie sind auch um ein Vielfaches gesünder und leistungsfähiger.

1.2 Methodik

Was die Methodik angeht, baut diese Studie auf den Vorarbeiten aus dem Jahr 2010 auf. Es werden deshalb für die Untersuchung der Gründer ab dem mittleren Alter im dritten Teil erneut die Ergebnisse der RKW Experten- und Gründerbefragung aus dem Jahr 2009 – veröffentlicht 2010 – herangezogen. Da es sich um eine qualitative Befragung handelte, haben diese Daten auch nach dem kurzen Zeitrahmen von vier Jahren noch Gültigkeit, werden aber um Befunde von späteren Erhebungen und Untersuchungen, darunter auch weitere Befragungen von Gründer ab dem mittleren Alter, zum Beispiel von Franke, ergänzt.

An diese Stelle gehört eine Anmerkung zur Befragung als methodisches Instrument, die möglicherweise ihre eigenen Ergebnisse etwas relativiert. Die Befragung der Gründer auf Messen und der Akteure der Gründungsberatung schließt meistens die Gruppen der Gründer aus, die keine Beratung in Anspruch nehmen oder benötigen, die ausreichend Kapital haben, die gut vorbereitet sind oder zu einem früheren Zeitpunkt bereits gegründet haben (serial Entrepreneure), in anderen Worten: die Gruppe mit besseren Startbedingungen für eine erfolgreiche Gründung. Deshalb zeigt die Befragung oftmals nur einen kleinen Ausschnitt der Realität. Dieser Tatsache ist es geschuldet, dass viele der befragten Gründer, die auf Messen oder zur Beratung erscheinen, eher dem Gründertypus „Notgründer“⁶ angehören. Dies führt zu einer gewissen Einseitigkeit der Ergebnisse und infolgedessen zu einer Stigmatisierung der Zielgruppe der Gründer in der zweiten Lebenshälfte. Um ein umfassenderes Bild geben zu können, wurden Ergebnissen zum Erfolg und der Bestandfestigkeit von bereits bestehenden Unternehmen, die auch Hinweise zu den Chancengründern der Altersgruppe 45+ geben, in diese Studie eingebunden.

⁶ In Anlehnung an die Definition der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) werden als „Notgründer“ jene Personen eingestuft, die in der Befragung angeben, ihr Projekt in Ermangelung besserer Erwerbsalternativen gestartet zu haben. Als „Chancengründer“ werden hingegen diejenigen bezeichnet, die ihr Gründungsprojekt mit dem vorrangigen Ziel der Ausnutzung einer Geschäftsidee realisieren (Kohn und Spengler, 2007, S. 7).

Quellen der aktuellen Studie

Für die Analyse der aktuellen Lage am Gründungsstandort Deutschland werden hauptsächlich die allgemein bekannten aktuellen Gründungsstatistiken genutzt: die Länderberichte des Global Entrepreneurship Monitors (GEM), der Gründungsmonitor der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), der Gründerreport des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) und die Gründungsstatistik des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM). Veröffentlichungen vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) wurden ebenso verwendet. Da die meisten dieser Studien auf Bevölkerungs- beziehungsweise Gründerumfragen basieren (zum Beispiel der KfW-Gründungsmonitor oder der DIHK-Gründerreport), sind die daraus gewonnenen Ergebnisse nicht immer eindeutig oder in einigen Fällen teilweise widersprüchlich. Auch die Begriffsvielfalt bezüglich der hier angesprochenen Zielgruppe und die unterschiedliche Altersbestimmung (ab 45, 50 oder sogar 55 Jahren) führen zu einem verzerrten Bild der Gründer ab dem mittleren Alter, wie in der genauen Analyse dieser Zielgruppe im dritten Teil deutlich werden wird.

Sekundärliteraturanalyse

Zudem werden die neuesten Erkenntnisse der deutschen und europäischen Gründungsfor- schung zum Untersuchungsgegenstand „Gründer 45+“ anhand einer Sekundärliteraturanalyse integriert. Einen besonderen Stellenwert haben dabei die zwei letzten einschlägigen Publikatio- nen der EU, „Unternehmertum 2020“ und „Policy Brief für Senior Entrepreneurship“, als Leitfä- den für die Umsetzung und zukünftige Weiterentwicklung der europäischen Wirtschaftspolitik im Gebiet der Unternehmensgründungen. Der Schwerpunkt auf Deutschland wird durch fremd- sprachige Literatur (englisch, französisch, spanisch) und durch Untersuchungen zu weiteren Ländern (Großbritannien, USA, Frankreich, Schweiz, Österreich, Finnland, Spanien) ergänzt.

Aufbau der Studie

Der erste Teil setzt den theoretischen und methodischen Rahmen zur Diskussion über das Gründungsgeschehen in den mittleren und älteren Altersgruppen. Problemlage und Hand- lungsbedarf aus sozioökonomischer Sicht werden ausführlich beschrieben. Dafür wird auf die demografische Situation und den Arbeitsmarkt in Deutschland sowie in Europa eingegangen. Weitere gesellschaftliche Faktoren, die Einfluss auf die sozioökonomische Bedeutung der hier angesprochenen Altersgruppe 45+ haben, werden explizit thematisiert.

Der zweite Teil fokussiert die europäische und internationale Perspektive und geht von der jüngsten Entwicklung am Gründungsstandort Deutschland sowie in Europa und den USA aus, um die steigende Relevanz der Altersgruppe 45+ im Hinblick auf das Thema Gründung hervorzuheben. Dabei wer- den unterschiedliche Faktoren analysiert, insbesondere in Kapitel 2.1.2 die Auswirkungen des demo- grafischen Wandels auf das zukünftige Gründungsgeschehen. Der Stand der wissenschaftlichen Diskussion über die Gründer 45+ in Europa und die Förderinstrumente zur Erhöhung ihrer Gründungs- beteiligung in Deutschland und in weiteren europäischen Ländern werden hier genauer analysiert.

Der dritte und Hauptteil der Studie widmet sich einer detaillierten Untersuchung der Gründer ab 45 Jahren. Er beinhaltet die neuesten Erkenntnisse aus der Gründungs- und Entrepreneurship- forschung in Europa und den USA. Folgende Themen werden behandelt: Einflussfaktoren für die Gründung, Gründer 45+ im Wandel der Zeit, das Profil des Gründers 45+, Typologien von Gründer 45+ sowie die Vorteile und Nachteile des Alters für die Gründung. Eine Besonderheit stellt Kapitel 3.6. zum Erfolg und der Nachhaltigkeit von Unternehmensgründungen ab dem mittleren Alter dar. Dieses Kapitel soll dazu beitragen, dass diese Altersgruppe verstärkt als erfolgreiche Selbstständige und Unternehmer wahrgenommen wird. Aufgrund der unzureichenden Datenlage in Deutsch- land werden für diesen Abschnitt fast ausschließlich Befunde aus dem Ausland herangezogen, die die positiven Aussagen untermauern sollen. Abschließend werden die Ergebnisse der Studie zusammengefasst und Hinweise für eine mögliche Weiterentwicklung des Themas gegeben.

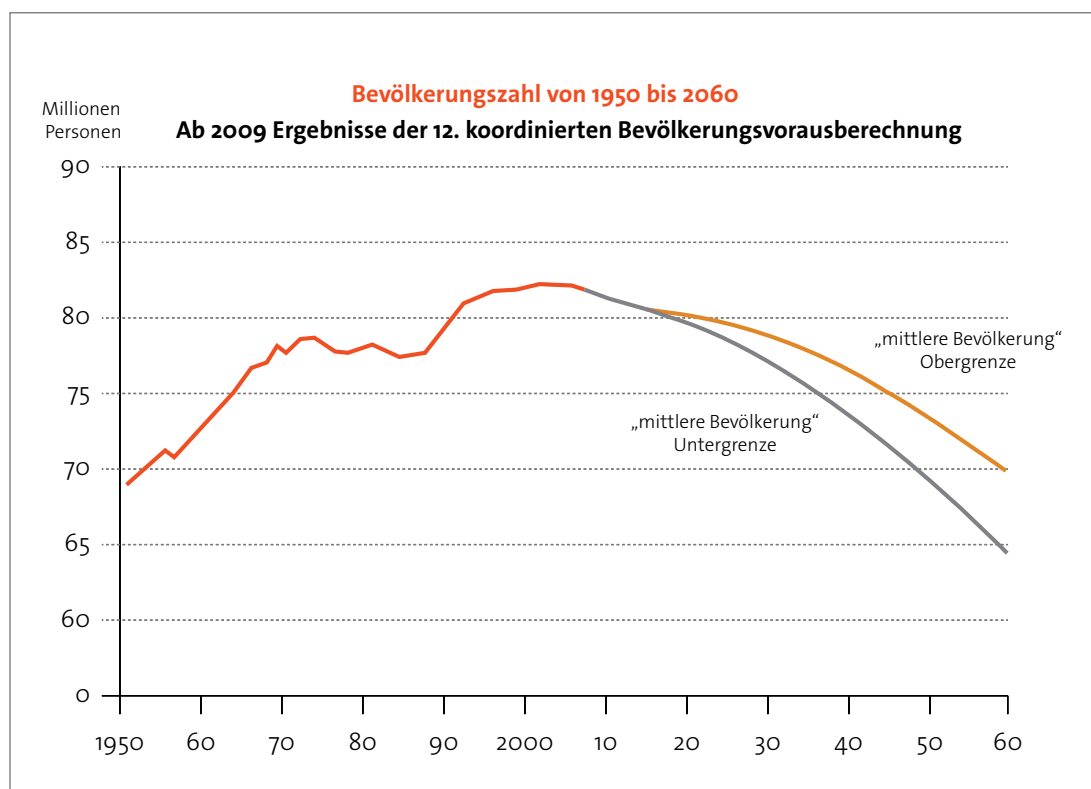
1.3 Gründer 45+: Vom Nischenthema zum Thema von hoher sozioökonomischer Bedeutung

Das verstärkte Interesse sowohl hierzulande als auch in Europa an den Gründern in der zweiten Lebenshälfte beruht auf verschiedenen Faktoren demografischer und wirtschaftlicher Natur.

Die demografische Entwicklung in Deutschland

Am häufigsten erwähnt werden die Schrumpfung und Alterung der Bevölkerung, das heißt der demografische Wandel. Die letzte koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung von Bund und Ländern aus dem Jahr 2009 geht davon aus, dass die Bevölkerungszahl in Deutschland stark zurückgehen wird, von rund 82 Millionen Menschen im Jahr 2008 auf etwa 65 bis 70 Millionen Menschen bis 2060. Für den Arbeitsmarkt bedeutet das: Die Anzahl der Personen im erwerbsfähigen Alter wird im selben Zeitraum je nach Szenario um 27 bis 34 Prozent schrumpfen, vor allem in den jüngeren Alterskohorten. Ausgehend von 50 Millionen im Jahr 2008 werden dann 2060⁷ in Deutschland lediglich etwa 33 bis 36 Millionen Menschen im Erwerbsalter sein (Statistisches Bundesamt, 2009).

Abbildung 1: Bevölkerungsentwicklung in Deutschland 1950 bis 2060



Quelle: Statistisches Bundesamt, 2009 S. 12

Die Zukunftsprognosen werden vor dem Hintergrund der neuesten Bevölkerungszahlen allerdings etwas relativiert. So offenbarte die Veröffentlichung der Ergebnisse aus dem Zensus 2011 Ende Mai 2013, dass 2011 80,2 Millionen Einwohner anstatt nahezu 82 Millionen, das heißt rund 1,5 Millionen Einwohner weniger als angenommen, in Deutschland lebten (Statistisches Bundesamt, 2013).

⁷ Bei einer jährlichen Nettozuwanderung von 100.000 Personen (Variante 1) wird die deutsche Bevölkerung von rund 82 Millionen Menschen im Jahr 2008 auf etwa 65 Millionen und bei einer jährlichen Nettozuwanderung von 200.000 Personen auf 70 Millionen Menschen (Variante 2) bis 2060 zurückgehen.

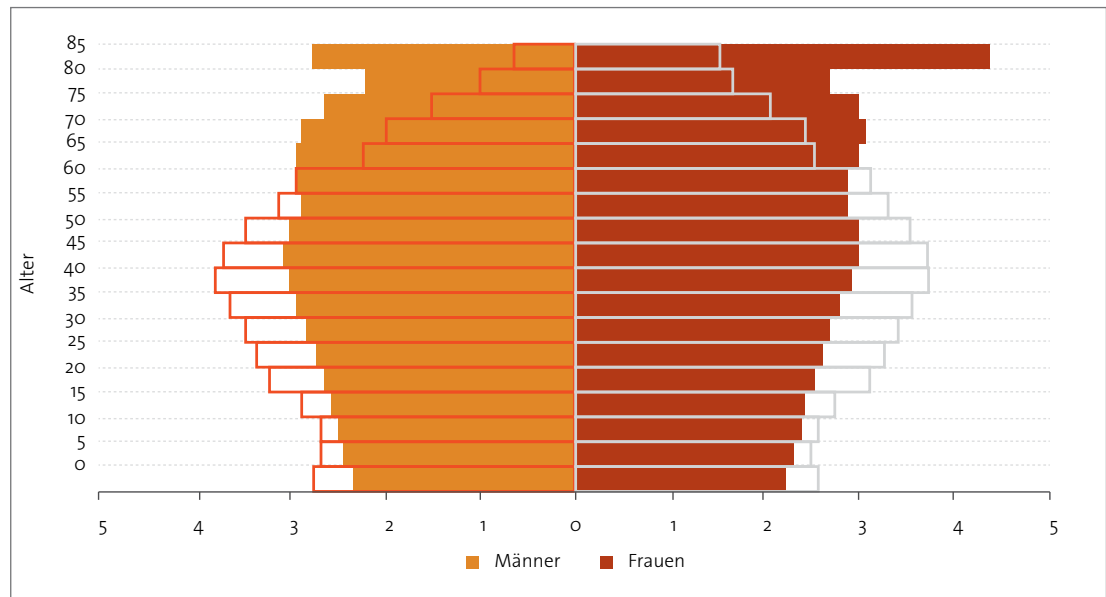
In welchem Ausmaß der demografische Wandel Deutschland treffen wird, ist noch umstritten. Fakt ist aber, dass Schrumpfung und Alterung im Gange sind und sich verstärken werden. Gravierender als die Abnahme der Bevölkerung sind für viele Experten die Veränderungen in der Altersstruktur. Der längst eingetretene Einbruch in der Fertilitätsrate lässt die Zahl von Kindern und Jugendlichen sinken, auch die Gruppe der Erwachsenen dünnt sich aus, während sich die steigende Lebenserwartung positiv auf die Anzahl der Älteren niederschlägt. Das Medianalter der Bevölkerung in Deutschland lag 2011 laut EUROSTAT 2012 bei 44,6 Jahren und soll bis 2035 auf 50 Jahre steigen.

**Die demografische
Entwicklung in
Europa**

Auch europaweit ist der demografische Wandel bereits spürbar, denn dieselben Trends (Schrumpfung, Alterung, Einbruch der Fertilität und Erhöhung der Lebenserwartung) lassen sich auch im europäischen Kontext verfolgen. Allerdings sind in der Europäischen Union unterschiedliche Geschwindigkeiten beim Alterungsprozess der Bevölkerung zu beobachten. Nach den aktuellen Projektionen werden einige der Länder mit älterer Bevölkerung, wie Deutschland und Italien, in den nächsten 20 Jahren rasch altern und sich dann stabilisieren. Währenddessen werden einige der heute noch relativ „jungen“ osteuropäischen Länder einen beschleunigten Alterungsprozess durchlaufen und sich letztlich 2060 unter den „ältesten“ Staaten Europas befinden.

Nach dem EUROPOP2010-Konvergenzscenario⁸ wird die Bevölkerung der EU-27 erst einmal von 503,7 Millionen im Jahr 2012 (geschätzt) auf 526 Millionen Menschen im Jahr 2040 anwachsen; nach diesem Höchststand soll sie schrittweise auf 517 Millionen Menschen im Jahr 2060 sinken (EUROSTAT, 2012).

Abbildung 2: Bevölkerungsentwicklung in Europa 2011 und 2060

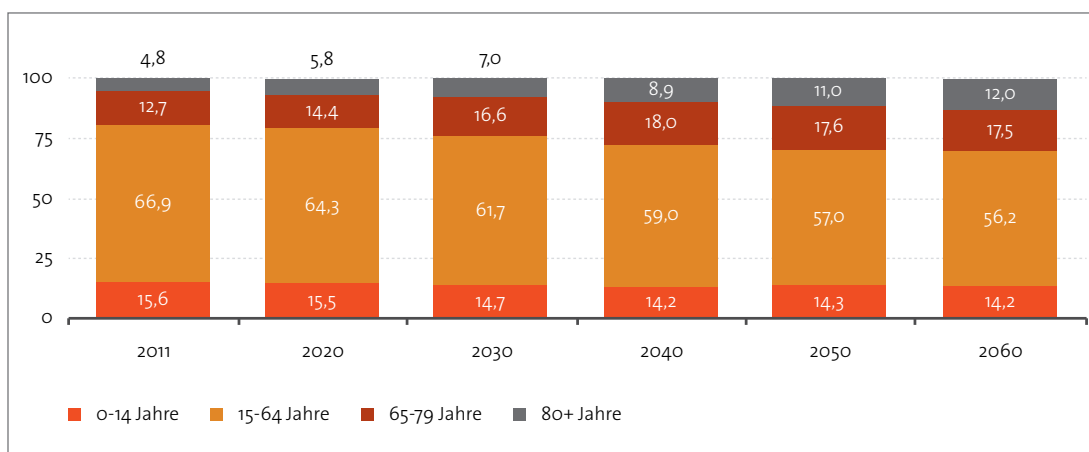


Quelle: EUROSTAT, 2012

⁸ Das EUROPOP2010-Konvergenzscenario ist eines von mehreren möglichen Szenarien für die Bevölkerungsentwicklung für den Zeitraum 2011 bis 2060 in der EU-27. Es setzt voraus, dass voraussichtlich alle EU-Mitgliedstaaten von der Bevölkerungsalterung betroffen sein werden.

Schrumpfung und Alterung gehen Hand in Hand. Die geburtenstarke Generation der Babyboomer aus den 1960er Jahren wird in der Alterspyramide nach oben wandern und damit die Zahl der älteren Menschen in den nächsten Jahren vergrößern. Hingegen werden der mittlere Teil und die Basis der Alterspyramide (das heißt die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter und die Kinder) von 66,9 Prozent im Jahr 2012 auf 56,2 Prozent der Gesamtbevölkerung im Jahr 2060 zurückgehen. Laut EUROSTAT 2012 betrug das Medianalter der Bevölkerung der EU-27 im Jahr 2011 41,2 Jahre und wird im selben Zeitraum (2012-2060) bis auf 47,6 Jahre steigen.

Abbildung 3: Altersstruktur der europäischen Bevölkerung 2011 bis 2060



Quelle: EUROSTAT, 2012

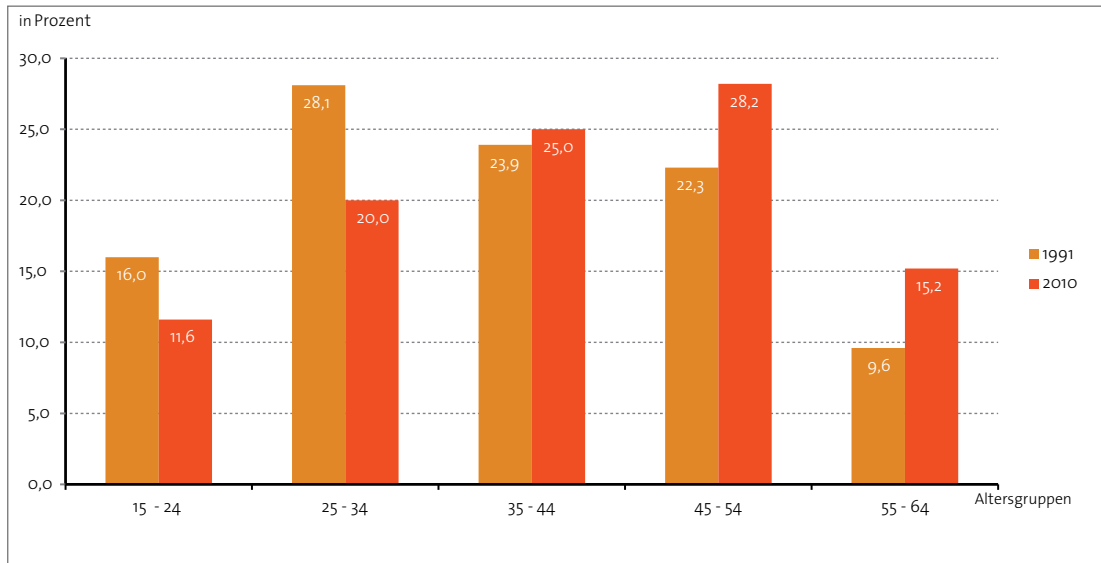
Die in Kapitel 1.1. dargestellten Theorien zum „active ageing“ und „productive ageing“ lassen sich mit aktuellen empirischen Befunden untermauern. Denn in Deutschland vollzieht sich aktuell ein Trend zu längerer Erwerbstätigkeit, ein Phänomen, das auch in weiteren europäischen Staaten zu beobachten ist.

Nach einer Veröffentlichung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) aus dem Jahr 2012 stieg in den letzten zwei Jahrzehnten (1991 bis 2010) der Anteil der 40- bis 64-Jährigen an den Erwerbstätigen von 43,5 Prozent auf 57,9 Prozent, bei einer gleichzeitigen Abnahme in der Gruppe der 15- bis 39-Jährigen von 56,5 Prozent auf 42,1 Prozent. Insbesondere bei den über 54-Jährigen fallen die Erwerbsquoten deutlich höher aus als zuvor. Der größte Zuwachs ist allerdings in der Altersklasse von 60 bis 64 Jahren zu verzeichnen. Die Ursachen für diese Entwicklungen werden in der Bereitschaft zu längerer Erwerbstätigkeit, der insgesamt höheren Erwerbsbeteiligung von Frauen, dem Wunsch nach Aufbesserung der Rente, aber auch in der Veränderung der politischen Rahmenbedingungen und nicht zuletzt dem besseren Gesundheitszustand der älteren Bevölkerung gesehen (Garloff et al., 2012, S. 2). „Denn der Mensch hat dank technischen Fortschritten in der Medizin und weiteren experimentellen Wissenschaften in weniger Zeit einen großen Zugewinn an Lebenszeit (in einigen Fällen von 30 bis 40 Jahren) erreicht. (...) Die neue Generation der Senioren befindet sich im Rentenalter noch in optimalem körperlichem und physischem Zustand; wir leben nicht nur länger, sondern wir altern später“ (Punset, 2012, S. 276-277).

**Die Lage auf dem
Arbeitsmarkt**

**Wachsende
Erwerbsbeteiligung von älteren
Menschen in
Deutschland**

Abbildung 4: Erwerbspersonen nach Altersklassen in Deutschland 1991 und 2010



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage von Garloff et al., 2012, S. 3

In diesem Zusammenhang findet eine neuere Untersuchung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) aus dem Jahr 2013 Belege für eine höhere Erwerbstätigkeit von Menschen im Rentenalter (65+), deren Zahl sich im Zeitraum von 2001 bis 2011 verdoppelt hat. Unter den Älteren finden sich auch außergewöhnlich viele Selbstständige und mithelfende Familienangehörige (über 40 Prozent). In dieser Altersgruppe sind relativ viele Führungskräfte und Personen mit einem akademischen Hintergrund vertreten; gleichwohl finden sich auch viele Beschäftigte, die einfachen Tätigkeiten nachgehen. Ein größerer Teil der älteren Erwerbstätigen geht nicht aus zwingenden materiellen Gründen einer Berufstätigkeit nach. Im Schnitt sind die arbeitenden Älteren darüber hinaus zufriedener als ihre nicht erwerbstätigen Altersgenossen; das gilt sowohl für die Gesundheit, das Einkommen als auch für das Leben allgemein (Brenke, 2013, S. 10-11).

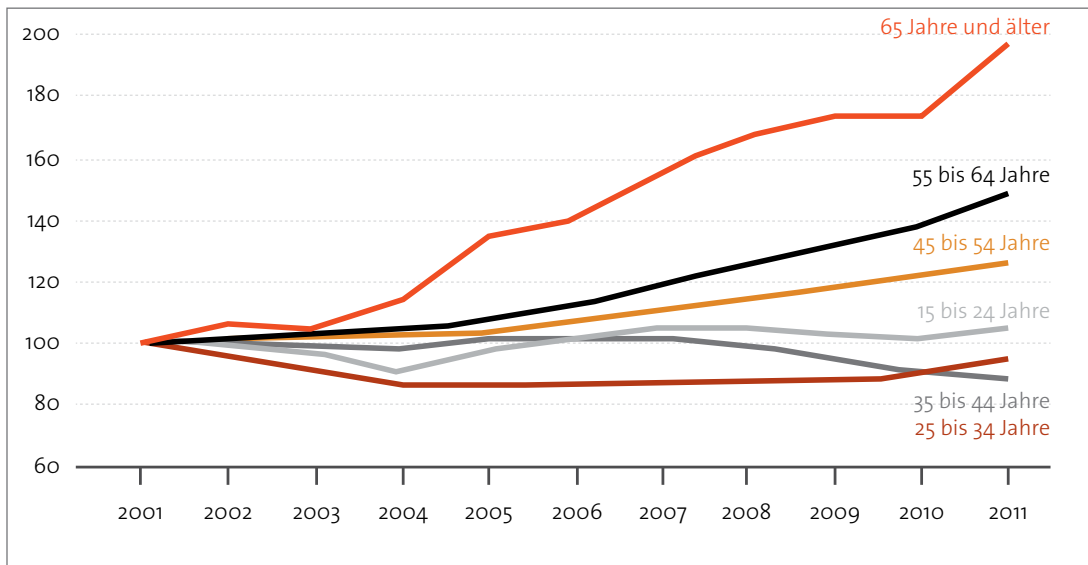
Tabelle 2: Veränderung der Erwerbstätigkeit in Deutschland nach Altersgruppen 2001 und 2011

Altersgruppen	Bevölkerung in Tausend		Erwerbstätige in Tausend		Veränderung der Zahlen der Erwerbstätigen 2001-2011 in Prozent
	2001	2011	2001	2011	
15 bis 24	8.892,6	9.027,6	4.131,7	4.328,2	4,8
25 bis 34	10.626,4	9.794,3	8.290,1	7.791,2	-6,0
35 bis 44	13.278,2	11.391,2	10.870,1	9.653,0	-11,2
15 bis 44	32.797,2	30.213,1	23.291,9	21.772,4	-6,5
45 bis 54	11.198,9	13.161,9	8.709,6	11.006,1	26,4
55 bis 64	11.002,2	10.353,7	4.143,3	6.199,9	49,6
65 bis 69	4.419,3	4.237,4	232,8	425,2	82,6
70 bis 74	3.805,3	5.065,1	98,9	234,4	137,0
75 und älter	5.680,0	7.203,9	51,1	99,2	94,1
ab 45	36.105,7	40.022,0	13.235,7	17.964,8	35,7
Gesamt	68.902,9	70.235,1	36.527,5	39.737,2	8,8

Quelle: eigene Berechnung auf Grundlage von Brenke, 2013, S. 4

Index 2001=100

Abbildung 5: Erwerbstätigkeit nach Altersgruppen in Deutschland 2001 bis 2011



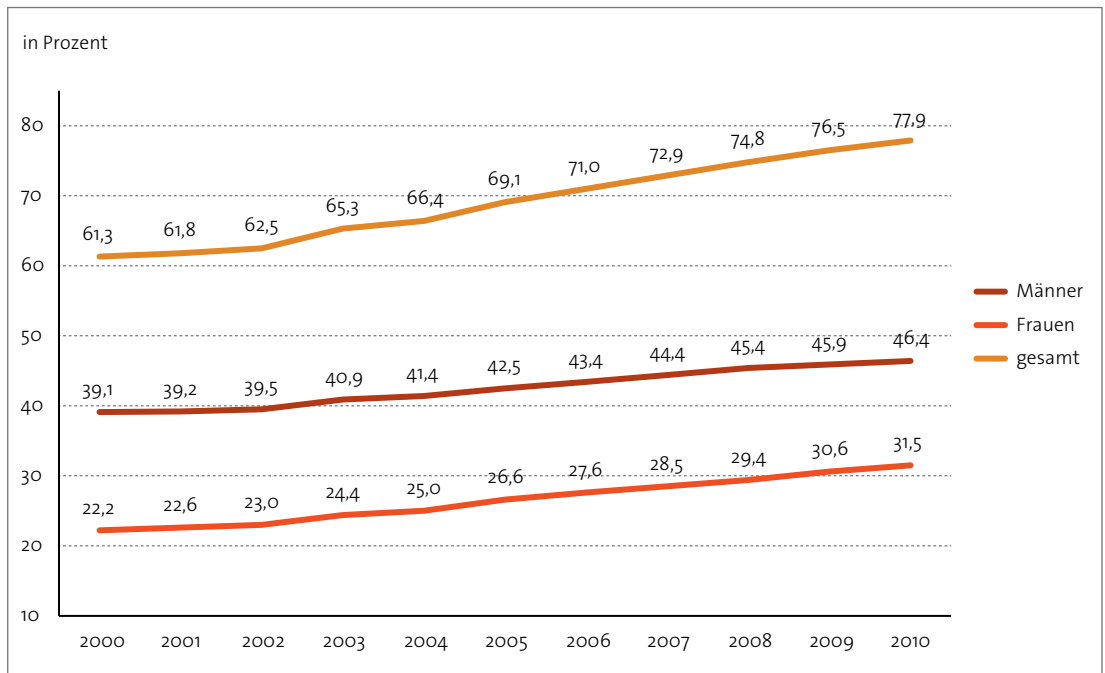
Quelle: Brenke, 2013, S. 4

Beide wissenschaftlichen Publikationen (IAB und DIW) deuten auf eine Änderung der Altersstruktur der Beschäftigten, die sich immer mehr hin zu den Älteren verschiebt. Diese Verschiebung ist auch in anderen europäischen Staaten zu beobachten, vor allem in Finnland, Norwegen, Österreich, Frankreich und Großbritannien. In der Schweiz oder Skandinavien ist die Erwerbsbeteiligung der Älteren bereits deutlich höher als hierzulande. Zum einen spielt die mit dem Alter steigende Qualifikation eine Rolle, zum anderen erreicht die Generation der „Babyboomer“ – die geburtenstarken Jahrgänge – die höheren Altersklassen.

Auch auf EU-Ebene wurde im letzten Jahrzehnt (2000 bis 2010) eine deutliche Zunahme der Erwerbstätigkeit von älteren Menschen (ab 55 Jahren), vor allem bei den Frauen, festgestellt. In diesem Zeitraum erhöhte sich die männliche Erwerbsbeteiligung dieser Altersgruppe von 39,1 auf 46,4 Prozent, während die weibliche von 22,2 auf 31,5 Prozent gestiegen ist. Dieses Wachstum wurde insbesondere von einer deutlichen Erhöhung der abhängigen Beschäftigungen verursacht (um 28 Prozent bei den Männern und 68 Prozent bei den Frauen) (EU/OECD, 2013).

Wachsende Erwerbsbeteiligung von älteren Menschen in Europa

Abbildung 6: Arbeitsmarktbeteiligung älterer Menschen (55 bis 69 Jahre) in Europa nach Geschlecht 2000 bis 2010 (in Prozent)



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage von EU/OECD 2013, S. 11

Weitere Faktoren, die für eine größere Bedeutung der Altersgruppe 45+ auf dem Arbeitsmarkt sorgen, sind die Heraufsetzung des Renteneintrittsalters in mehreren europäischen Ländern, beispielsweise auf 67 Jahre in Deutschland oder Spanien⁹, die Verbesserung des Ausbildungsniveaus, die höhere Beteiligung der Frauen am Arbeitsmarkt¹⁰ und die wachsende Anzahl von Menschen der Kunden- und Konsumentengruppe „Silver Ager“ oder „Best Ager“.

Zwischenfazit: Aufgrund vielfältiger Entwicklungen gewinnen Menschen ab dem mittleren Alter in Deutschland sowie in Europa verstärkt an sozial- und wirtschaftspolitischer Bedeutung. Die Mobilisierung ihres großen Potenzials für den Arbeitsmarkt wird in der Zukunft unverzichtbar sein. Vor diesem Hintergrund setzt sich ein Teil der wissenschaftlichen Forschung mit Ansätzen wie dem „aktiven Altern“ oder dem „produktiven Altern“ für ein neues (produktiveres) Altersbild ein, das eine größere gesellschaftliche Teilhabe älterer Menschen unterstützen soll.

⁹ Das Renteneintrittsalter variiert in Europa sehr stark: von 60 Jahren in Frankreich bis 67 Jahre in Deutschland und Spanien (für beide Geschlechter). In manchen Ländern variiert es nach Geschlecht, zum Beispiel in Griechenland und Österreich, wo das Renteneintrittsalter für Frauen bei 60 und für Männer bei 65 Jahren liegt (Quelle: Perspective 45 a.s.b.l., o. J.).

¹⁰ Nach aktuellen Berechnungen des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts (WSI) nahm die Erwerbstätigenquote der Frauen in Deutschland bereits Ende der 1990er Jahre und dann erneut seit 2004 stark zu. Insgesamt wuchs sie zwischen 1991 und 2010 von 57 auf 66 Prozent. Die Quote der Männer hingegen zeigt einen unregelmäßigeren Verlauf: Sie sank während der gesamten 1990er Jahre und nochmals in den Jahren zwischen 2001 und 2004 von 78 Prozent (1991) auf 70 Prozent (2004) stark ab. Zwischen den Jahren 2005 und 2008 nahm sie aber wieder deutlich zu und stagniert seither bei knapp 76 Prozent (WSI, 2013).

2. Gründungstrends in Deutschland, Europa und den USA

2.1 Die jüngsten Entwicklungen am Gründungsstandort Deutschland

Der Gründungsstandort Deutschland ist derzeit starken Veränderungen ausgesetzt. Diese betreffen die Gründungsdynamik, führen zu Verschiebungen bei den Gründungsarten und -bereichen und wirken sich letztlich auf die Altersstruktur von Gründern und „Entrepreneuren“ aus.

2.1.1 Das Gründungsgeschehen: geringe Gründungsdynamik versus neue Wachstumsbereiche

Angetrieben durch die positive Konjunktur der letzten Jahre, bietet bis dato der Arbeitsmarkt gute Chancen für eine Tätigkeit in abhängiger Beschäftigung. „2012 war sogar ein Rekordjahr. Die Erwerbstätigkeit erreichte einen neuen Höchststand von 41,6 Millionen Personen. Die Arbeitslosenquote lag im Schnitt bei 6,8 Prozent und somit auf dem niedrigsten Stand seit 1992“ (Bundesregierung, 2013b)¹¹. Darauf ist zu einem großen Teil zurückzuführen, dass die Gründungszahlen auf ein historisch niedriges Niveau gesunken sind¹². Hinzu kommen politische Entscheidungen, wie die zum 28. Dezember 2011 erfolgte Reform des Gründungszuschusses, die das Gründungsgeschehen hierzulande stark beeinflussen. Die Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit wird weiterhin abgebaut: So wird auch das Gründercoaching für solche Existenzgründer nur noch bis Ende des Jahres 2013 vom Staat unterstützt (Deutscher Bundestag, 2013)¹³.

Schwache
Gründungs-
dynamik...

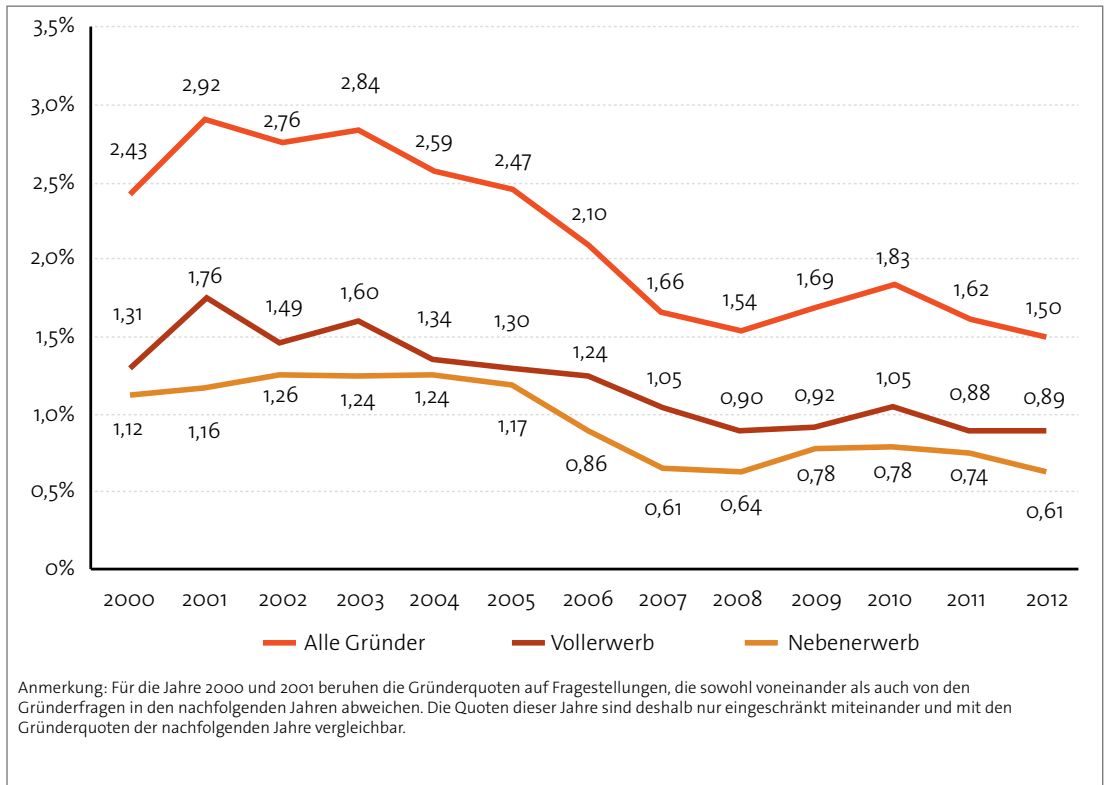
Die Zahl der Gründungen nimmt seit dem Jahr 2000 kontinuierlich ab. Nach einer kleinen Besserung in den Jahren 2009 und 2010 setzte sich diese Tendenz ab 2011 fort. Auf einen voraussichtlichen Tiefstand in der Gründungsstatistik wies der DIHK bereits im Herbst 2012 hin (DIHK, 2012). Dies hat sich bestätigt. Nach der Veröffentlichung 2013 der Gründungszahlen haben sich 2012 775.000 Personen für den Weg in die Selbstständigkeit entschieden und damit 60.000 oder sieben Prozent weniger als im Vorjahr (Metzger und Ullrich, 2013).

¹¹ Bundesregierung, Artikel vom 29.05.2013

¹² Zum Einfluss der Konjunktur auf Unternehmensgründungen, siehe Fritsch et al., 2013.

¹³ Dieser Beschluss geht aus einer schriftlichen Anfrage von Brigitte Pothmer, arbeitsmarktpolitische Sprecherin von Bündnis 90/Die Grünen, an das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) hervor, beantwortet am 03.05.2013

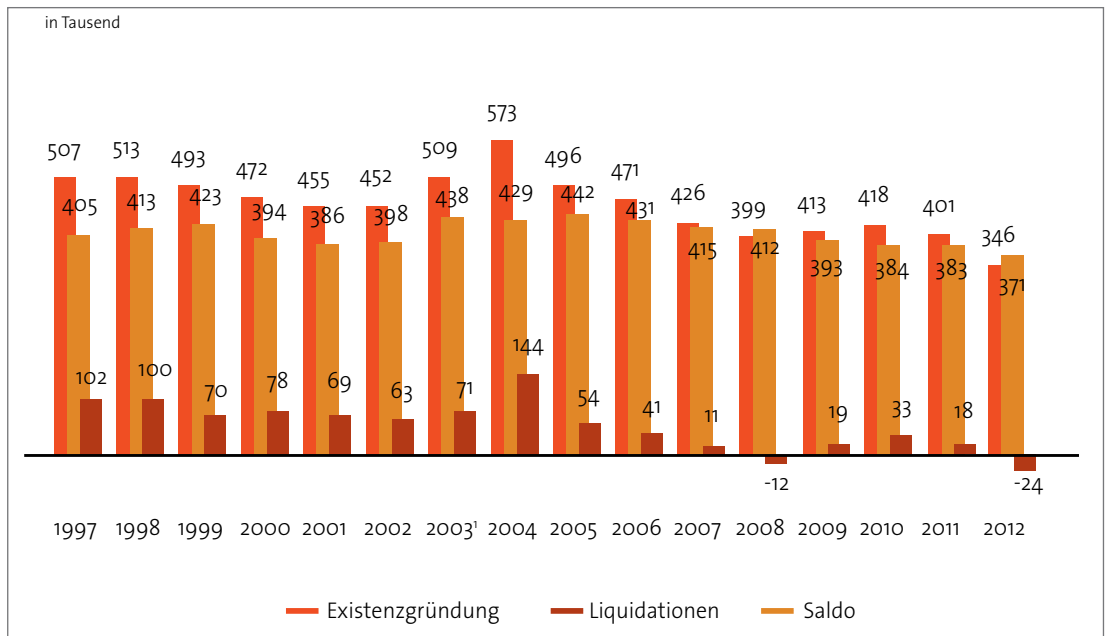
Abbildung 7: Entwicklung des Gründungsgeschehens in Deutschland 2000 bis 2011



Quelle: Metzger und Ullrich, 2013, KfW-Gründungsmonitor, S. 4

Im Bereich der gewerblichen Existenzgründungen hat sich ebenfalls dieser negative Trend laut Institut für Mittelstandsforschung (IfM) noch verschärft. So meldete das IfM eine Verringerung von 51.000 oder 12,8 Prozent zum Vorjahr für das ganze Jahr 2012 bei einer Gesamtzahl von 350.000 gewerblichen Gründungen (IfM, 2013a).

Abbildung 8: Gewerbliche Existenzgründungen, Liquidationen und deren Saldo 1997 bis 2012



Quelle: IfM, Newsletter 01/2013

Hingegen haben die Nebenerwerbsgründungen und die Gründungen in den Freien Berufen erheblich zugenommen.

... und neue
Wachstumsbereiche

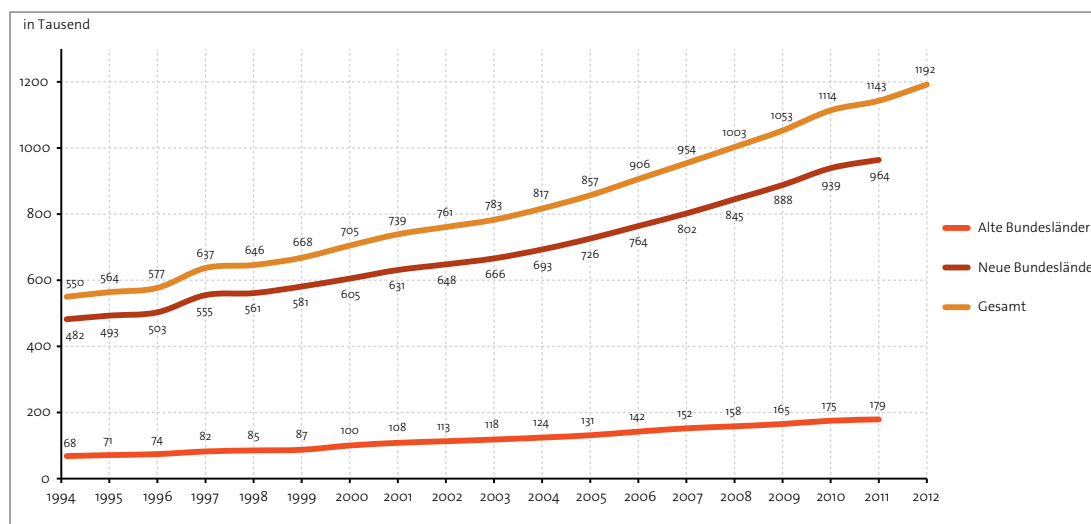
In den Worten des IfM „prägen Existenzgründungen das Gründungsgeschehen (...) nicht mehr im Vergleich zur Jahrhundertwende. Gründen geschieht vermehrt nur noch als Nebentätigkeit. Nur noch knapp die Hälfte der Gewerbeanmeldungen war (bereits) 2011 als Existenzgründung einzustufen“ (2013b). Diese Einschätzung wird auch von den aktuellen Ergebnissen des KfW-Gründungsmonitors gestützt (Metzger und Ullrich, 2013).

Nebenerwerbs-
gründungen liegen
im Trend

Festzustellen sind seit Jahren mehr Gründungen in den Freien Berufen¹⁴. Die Entwicklung der Gesamtzahlen ist gut dokumentiert: von 705 000 im Jahr 2000 auf ungefähr 1.205 000 im Jahr 2012; dies entspricht einem Zugewinn von 62 Prozent. (Brehm et al., 2012; Bundesregierung, 2013a). Die Gründungen in den Freien Berufen verliefen demzufolge bisher antizyklisch und haben sich nach Schätzungen der KfW im vergleichsweise kurzen Zeitraum von sieben Jahren mehr als verdoppelt, von 15 Prozent im Jahr 2005 auf 39 Prozent im Jahr 2012 an den Gesamtgründungen (Metzger und Ullrich, 2013)¹⁵.

Mehr Gründun-
gen in den Freien
Berufen

Abbildung 9: Entwicklung der Zahl der Selbstständigen in den Freien Berufen 1992 bis 2012



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Daten von IfM 2013 und IFB 2012

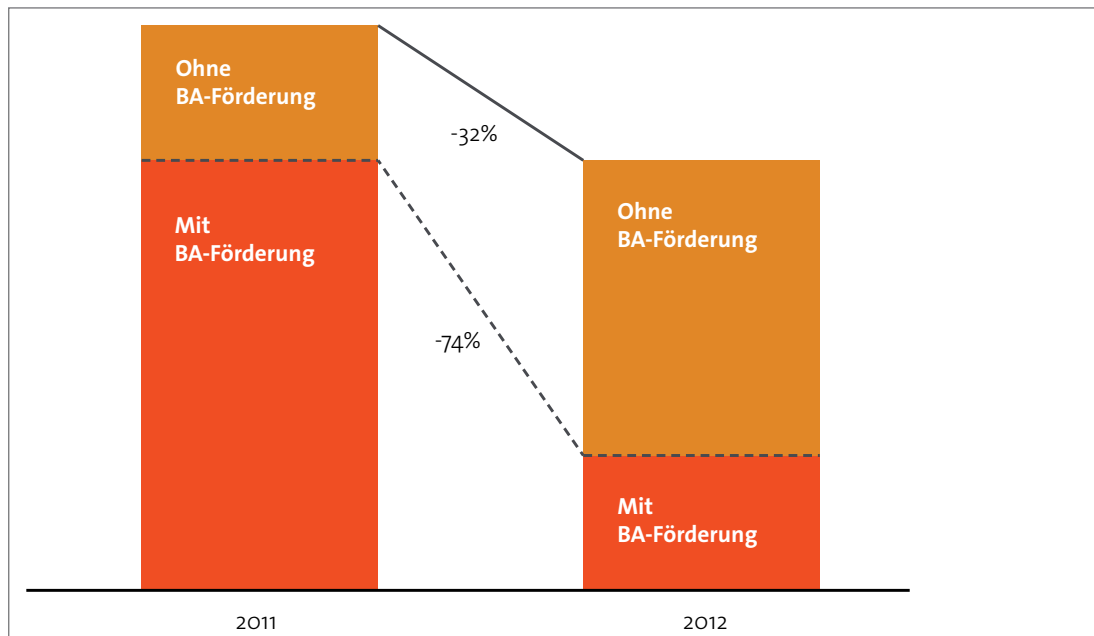
¹⁴ Die Zahl der selbstständigen Freiberufler hat mit rund 1,2 Millionen zum 1. Januar 2012 einen neuen Höchststand in Deutschland erreicht und überstieg damit zum ersten Mal die Anzahl der selbstständigen Betriebe im Handwerk, die zum 31. Dezember 2011 bei 1.000.385 lag (Bundesregierung, 2013a).

¹⁵ Diese strukturelle Verschiebung war so stark, dass die Anzahl der Gründungen in den Freien Berufen zunahm (2005: 187.000; 2012: 303.000), obwohl in dieser Zeit die Gründungszahl insgesamt um 40 Prozent zurückging (Metzger und Ullrich, 2013, S. 5).

**Chancengründer
holen auf**

Ist der Rückgang der Gründungszahlen vor allem auf die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zurückzuführen (Rückgang im ersten Halbjahr 2012 im Vergleich zum Referenzwert des Vorjahres um 77 Prozent), haben dagegen die Chancengründer stark aufgeholt (DIHK, 2013; Sternberg et al., 2013).

Abbildung 10: Entwicklung der Zahl der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit 2011 bis 2012



Quelle: Zeuner, 2013, S. 12

Der Anteil der Chancengründer an allen Gründungen in Deutschland steigt seit 2009 jährlich an und hat 2012 den höchsten Wert seit Beginn der Global Entrepreneurship Monitor (GEM)¹⁶-Datenreihe im Jahre 1999 erzielt. Nach GEM 2012 stehen hierzulande zwei Chancengründer einem Notgründer gegenüber; in der Altersgruppe 45+ ist das Verhältnis ausgeglichen (1:1), mit einer wachsenden Zahl von Chancengründern (Sternberg et al., 2013). Es wird nach den Prognosen des DIHK – auch im Zuge des demografischen Wandels – in Zukunft zwar weniger Gründungen, aber dafür qualitativ hochwertige und erfolgversprechendere Gründungen geben (2013). Chancengründer genießen ein hohes Ansehen aufgrund ihres positiven Einflusses auf die inländische Wirtschaft: Sie führen häufiger Marktneuheiten ein und sind innovativer als so genannte Notgründer. Zudem tendieren innovative Unternehmen dazu, auch in der Zukunft eher innovativ zu bleiben und tragen deshalb besonders stark zur Erneuerung und zum wirtschaftlichen Wachstum bei (Rammer, 2004).

¹⁶ Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist eine jährliche Erhebung zur Analyse von Gründungsaktivitäten in unterschiedlichen Ländern. Das Projekt wurde 1999 als Zusammenarbeit zwischen der London Business School und dem Babson College initiiert. Aktuell beteiligen sich an diesem Forschungsprojekt rund 100 Länderteams.

Ferner gibt es trotz verminderter Dynamik weitere Leuchttürme am Horizont, denn zwei Branchen haben sich im Laufe der letzten Jahren als Treiber für potenzielle Gründungen herausgestellt: die Energiebranche¹⁷ und die Kultur- und Kreativwirtschaft¹⁸.

Spielraum für
mehr Gründungen

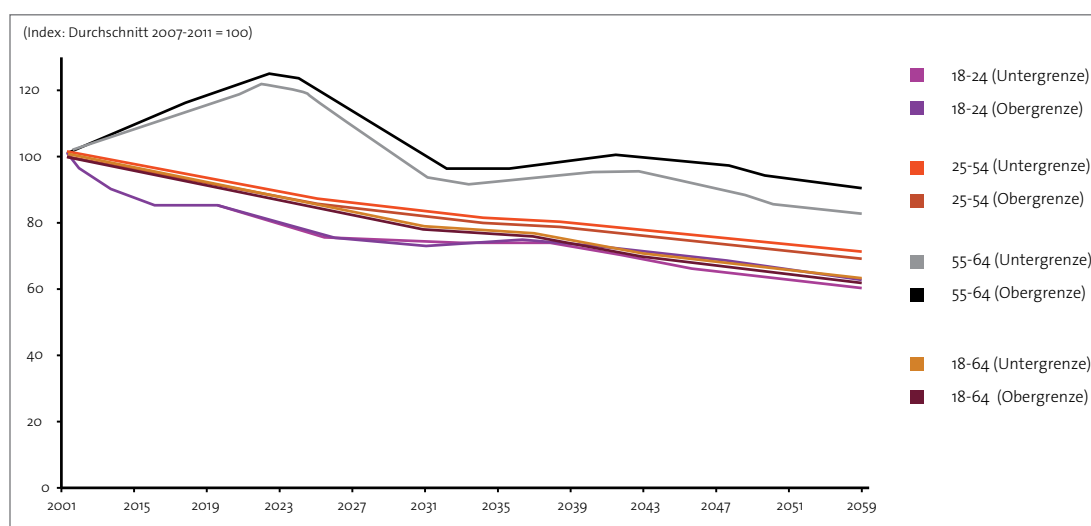
2.1.2 Der Einfluss des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen

Die Forschung zu den „älteren“ Gründern wurde erst durch die Diskussionen um den Einfluss des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen ausgelöst (Engel et al., 2007, Tretin et al., 2007, Kohn und Spengler, 2008; Gottschalk und Theuer, 2008, Werner und Faulenbach, 2008, Hagen und Ullrich, 2012). Der demografische Wandel ist allerdings nur ein Faktor in dieser Abwärtsdynamik, die derzeit am Gründungsstandort Deutschland zu verzeichnen ist. Jedoch sind dessen Folgen nicht zu unterschätzen, denn sie können das Gründungsgeschehen mittel- bis langfristig beeinflussen.

„Ältere“ Gründer:
nur demografischer
Wandel oder mehr?

Es ist mittlerweile unumstritten, dass die Gründungszahlen – in Korrelation mit der Schrumpfung der Bevölkerung – in Zukunft noch stärker zurückgehen werden als bisher. Aktuellen Berechnungen der KfW zufolge ist mit einem Rückgang der Anzahl der potenziellen Gründer zwischen 18 bis unter 65 Jahren bis zum Jahr 2061 um 30 bis 37 Prozent zu rechnen (Hagen und Ullrich, 2012).

Abbildung 11: Zukünftige Entwicklung des Gründungsgeschehens in Deutschland (Prognose 2012 bis 2061)



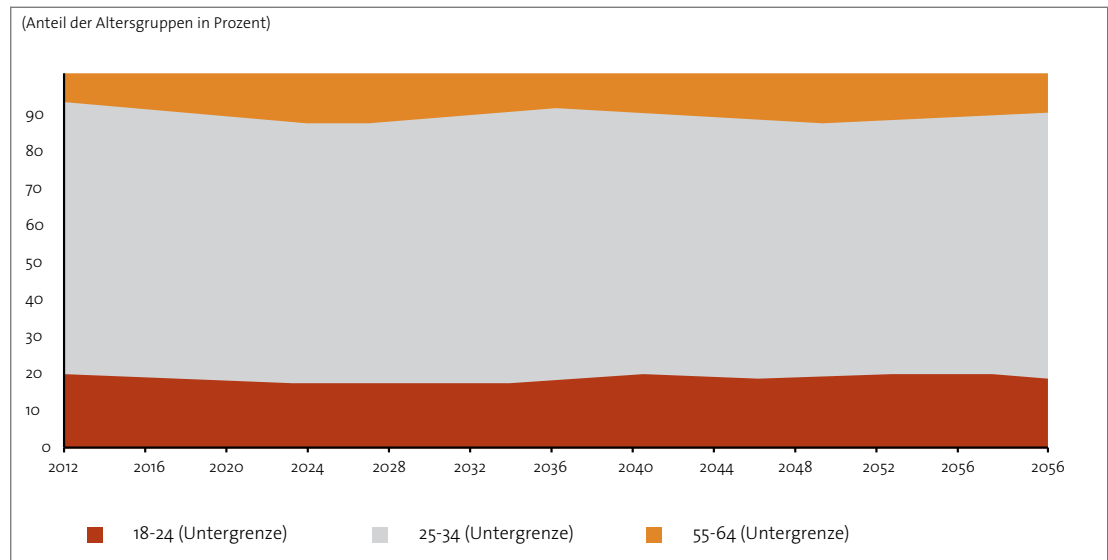
Quelle: Hagen und Ullrich, 2012, S. 1

¹⁷ Die Ziele der Energiewende lassen für die nächsten Jahre ein hohes Gründungspotenzial im Energiebereich erwarten, vor allem für Beratungstätigkeiten, Handwerksbetriebe sowie auch für innovative technologieorientierte Startups in den Bereichen der Energieerzeugung, -speicherung und -versorgung sowie in den hiermit verbundenen Aktivitäten im Rahmen der Energieeffizienz (BMW, 2012).

¹⁸ Mit einem Anteil von 13 Prozent an allen Existenzgründungen in Deutschland für das Jahr 2010 und eine Selbstständigquote von circa 30 Prozent (gesamt 11 Prozent) 2009, sind Projekte der Kultur- und Kreativwirtschaft von großer Bedeutung für den Gründungsstandort Deutschland. Darüber hinaus sind Gründungen in der Kreativwirtschaft bestandsfester als andere Gründungen und überdurchschnittlich innovativ (vgl. Kohn und Wevel, 2011).

Neben dem absoluten Rückgang der Gründungszahlen sind unterschiedliche Einbußen je nach Altersgruppe zu verzeichnen. So wären laut KfW die jüngsten Kohorten der Bevölkerungspyramide (18 bis 24 Jahre) mit einem Verlust von 39 bis 44 Prozent am stärksten betroffen; demgegenüber wird die Zahl älterer potenzieller Gründer (55 bis 64 Jahre) nur noch um 12 bis 24 Prozent abnehmen (ebd.).

Abbildung 12: Veränderung der Altersstruktur der deutschen Gründer (Prognose 2012 bis 2061)



Quelle: Hagen und Ullrich, 2012, S. 2

Sollten sich diese Prognosen realisieren, könnte sich der eingeschlagene Negativtrend in der Gründungstätigkeit noch weiter verschärfen, da die zur Zeit gründungsaktivste Altersgruppe (25 bis 34 Jahre) kleiner wird und angenommen wird, dass die Menschen im mittleren bis fortgeschrittenen Alter tendenziell seltener gründen, vor allem aufgrund hoher Opportunitätskosten. Zur Frage, wie hoch der Rückgang ausfallen kann, gab bereits 2009 der DIHK seine eigenen Voraberechnungen bekannt: Demnach würde sich die Zahl der Selbstständigen bis 2050 demografiebedingt um etwa 500.000 verringern (DIHK, 2009).

„Kompensationseffekt“: Der prognostizierte Rückgang in den Gründungszahlen ist grundsätzlich unumkehrbar (Gottschalk und Theuer, 2008), es sei denn, es wird durch eine höhere Gründungsneigung beispielsweise bei Frauen, Akademikern (Franke, 2010) oder Menschen in der zweiten Lebenshälfte kompensiert. Dieser „Effekt“ lässt sich allerdings anhand der aktuellen Zahlen (noch) nicht beziffern.

Auch andere Autoren versprechen von der Mobilisierung der Babyboomer Vorteile für den Gründungsstandort Deutschland:

Die Aktivierung der geburtenstarken älteren Jahrgänge kann durch eine gezielte Gründungsförderung gewinnbringend für den Unternehmensstandort Deutschland sein (vgl. Werner und Faulenbach, 2008).

„Soll die Gründungsquote in Deutschland langfristig stabil bleiben, sind wir dringend auf Gründern jenseits der Lebensmitte angewiesen, auf ihre Kompetenz, Kreativität und Innovationskraft“ (IHK OWL, 2012).

Die Alterung der deutschen Bevölkerung kann anstatt als Bedrohung als Chance für das Gründungsgeschehen angesehen werden. Zum einen implizieren eine höhere Lebenserwartung und eine bessere körperliche Verfassung eine wachsende Konsumbeteiligung älterer Personen, wodurch sich die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen im Sinne einer alternden Gesellschaft nachhaltig ändern wird. Daraus können neue Geschäftsfelder für Gründungen entstehen.

Die zunehmende Beteiligung von Menschen in mittleren und fortgeschrittenen Jahren am Arbeitsmarkt – sei es in abhängiger oder unabhängiger Beschäftigung – bringt weitere Vorteile mit sich, denn gerade ältere Personen können aufgrund ihrer Gruppenzugehörigkeit besser auf die Bedürfnisse dieser Kundengruppe reagieren (Kohn und Spengler, 2008).

Zum anderen folgt aus einer höheren Quote von Gründern ab 45+ keine geringere Wertigkeit für das Gründungsgeschehen insgesamt, eine Aussage, in der sich die meisten einschlägigen Studien einig sind (Trettin et al., 2007, Kohn und Spengler, 2008). Stattdessen ist – wie wir im entsprechenden Kapitel 3.6. zum Erfolg und zur Nachhaltigkeit von Gründungen ab dem mittleren Alter genauer darstellen werden – angesichts des hohen Human- und Sozialkapitals und der Eigenschaften von Gründern ab dem mittleren Alter eher eine qualitative Aufwertung des Gründungsstandorts Deutschland zu erhoffen.

2.1.3 Die Altersstruktur der Gründungszahlen

Betrachtet man die Altersstruktur von Existenzgründern in Deutschland, ist es auffällig, dass die meisten Gründungen bereits heutzutage durch Personen im Alter zwischen 35 und 45 Jahren erfolgen. Für die nächsten Jahren ist angesichts der zunehmenden Erwerbstätigkeit im Alter und des wachsenden Interesses von Personen in der zweiten Lebenshälfte an einer Gründung mit einer weiteren Verschiebung der Gründungsaktivitäten zugunsten der Menschen ab dem mittleren Alter (von 45 bis 55 Jahren) zu rechnen (Kohn und Spengler, 2008).

Dieser Trend vollzieht sich aktuell bereits im Hightech-Bereich. Dort entspricht der Mythos vom „jungen Gründer“ (Metzger et al., 2010), der direkt aus der Universität ausgründet, schon lange nicht mehr der Realität. Der durchschnittliche Hightech-Gründer (ohne Informations- und Telekommunikationsbranche, ITK-Sektor) ist aktuell etwa 45 Jahre alt (Daten aus dem Jahr 2011), während er 1995 nur 37,2 Jahre alt war¹⁹. Diese Alterserhöhung ist auch auf weitere Gründungsbereiche übertragbar und fällt regional sehr unterschiedlich aus.

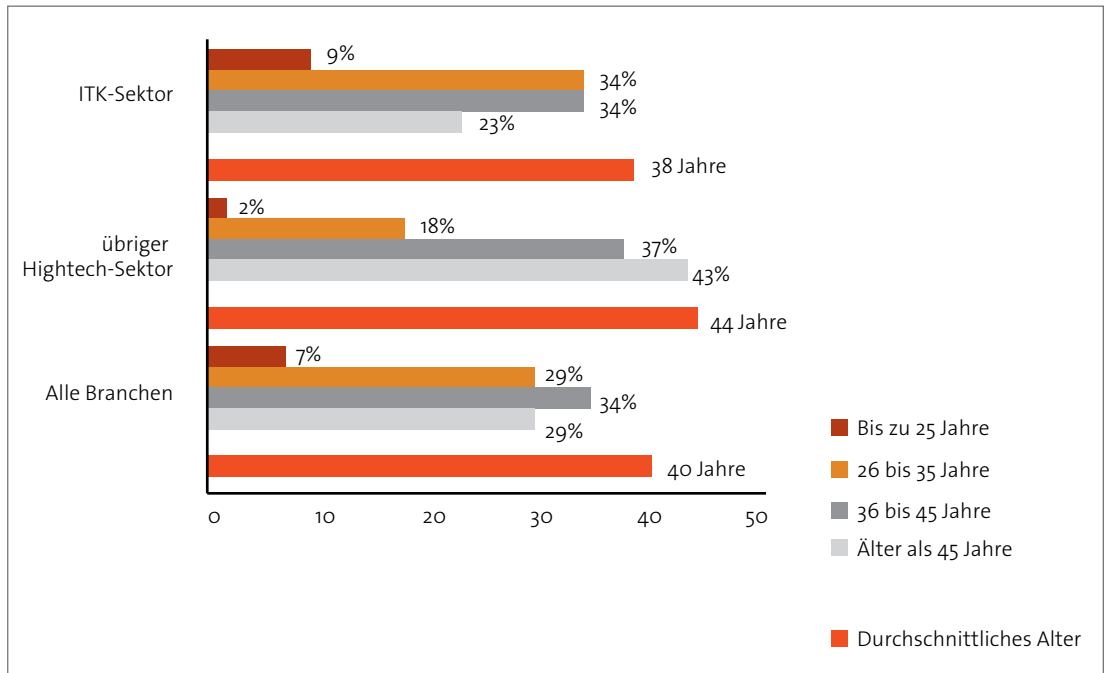
Demografischer Wandel: von der Bedrohung zur Chance

Altersstruktur der Gründer gesamt

Altersstruktur der Gründer im Hightech-Bereich

¹⁹ Mit etwa 45 Jahren ist das Durchschnittsalter der Gründer im Hightech-Bereich etwa 5 Prozent höher als in allen restlichen Gründungsbereichen (Daten aus 2011). Ein Grund dafür mögen die hohen Anfangsinvestitionen sein, die vor allem bei Hightech-Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe anfallen. Aus diesem Grund ist ein Einstieg in diesen Branchen von jüngeren Gründern möglicherweise schwerer zu bewältigen (Müller et al., 2012, S. 72).

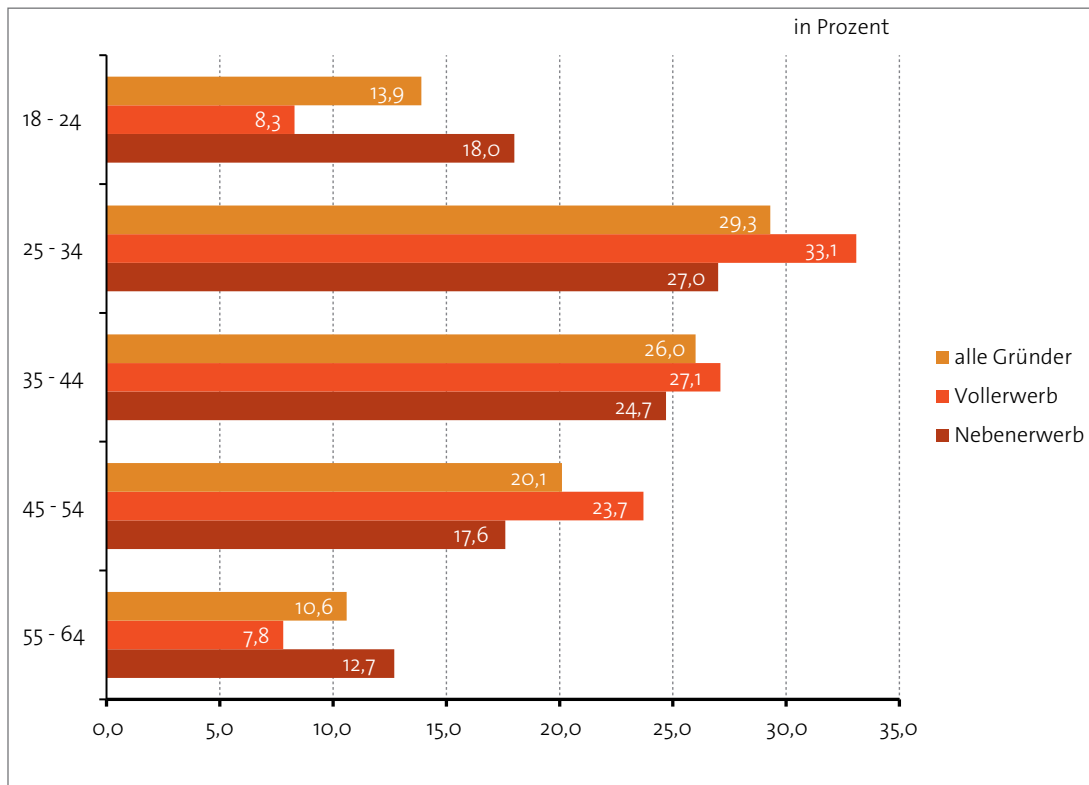
Abbildung 13: Gründer bei Unternehmensgründung nach Alter in Deutschland



Quelle: Müller et al., 2012, S. 71

Gründung durch Ältere ist ein wachsendes Phänomen. Die Altersstruktur der Unternehmensgründer hat sich in den letzten Jahren bereits stark verändert. Während der Anteil der 18- bis 24-Jährigen gemessen an den Gesamtgründungen seit 2002 kontinuierlich gesunken ist, ist nach GEM in der Gruppe der über 45-Jährigen konstant ein beachtlicher Anstieg zu verzeichnen. Der aktuelle KfW-Gründungsmonitor kommt zu ähnlichen Ergebnissen: Die Gründungen durch Menschen ab 45 Jahren nehmen zu, vor allem im freiberuflichen Dienstleistungsbereich. Allein im Zeitraum 2007 bis 2012 stieg der Anteil der über 45-jährigen Gründer oder Gründerteams von 23,3 auf heute 30,7 Prozent (Metzger und Ullrich, 2013).

Abbildung 14: Altersstruktur der Gründerzahlen in Deutschland

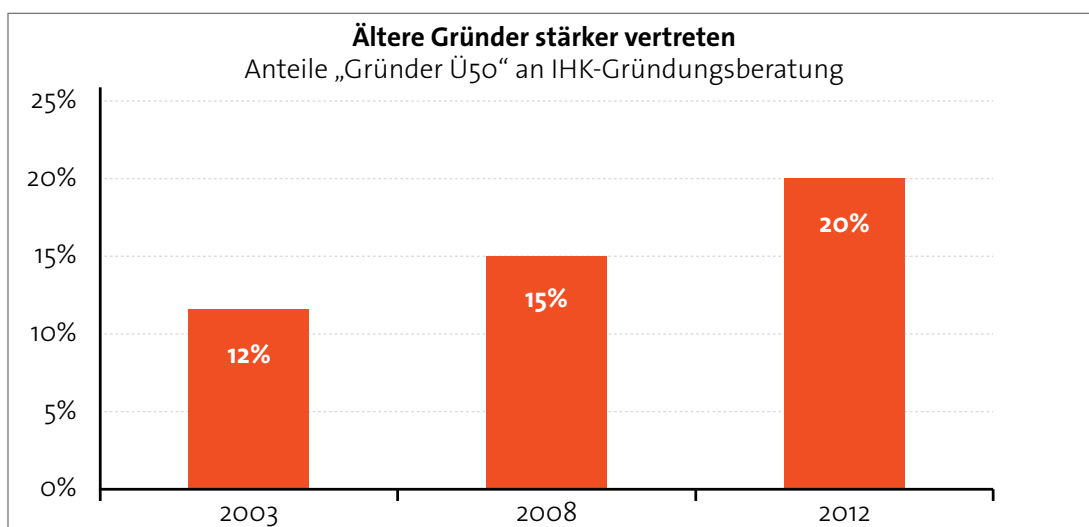


Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage von Metzger und Ullrich, 2013b, S. 8

Menschen im Alter ab 45 Jahren sind im Vergleich zu früheren Zeiten stärker an der Selbstständigkeit interessiert, wie die Institutionen aus dem Gebiet der Gründungsberatung berichten. Laut DIHK waren im Jahr 2012 20 Prozent aller Beratenen älter als 50 Jahre, zehn Jahre zuvor waren es lediglich 12 Prozent. 8.624 ältere Gründungsinteressierte haben 2012 den regionalen Industrie- und Handelskammern ein Geschäftskonzept vorgelegt. Dieser Trend wird voraussichtlich anhalten, so die Prognosen (DIHK, 2013).

Wachsendes Gründungsinteresse von Menschen 45+

Abbildung 15: Anteile „Gründer Ü50“ an der IHK-Gründungsberatung



Quelle: DIHK, 2013, S. 20

Die Gründe für diesen Zuwachs sind gemäß Franke: die prekäre Arbeitsmarktlage für ältere Arbeitnehmer, die verlängerte Lebensarbeitszeit, die zunehmende Lebenserwartung, der Wunsch nach einem aktiven Alter, aber auch in einigen Fällen die steigende Altersarmut und damit die ökonomische Notwendigkeit, länger erwerbstätig zu sein (2012, S. 155).

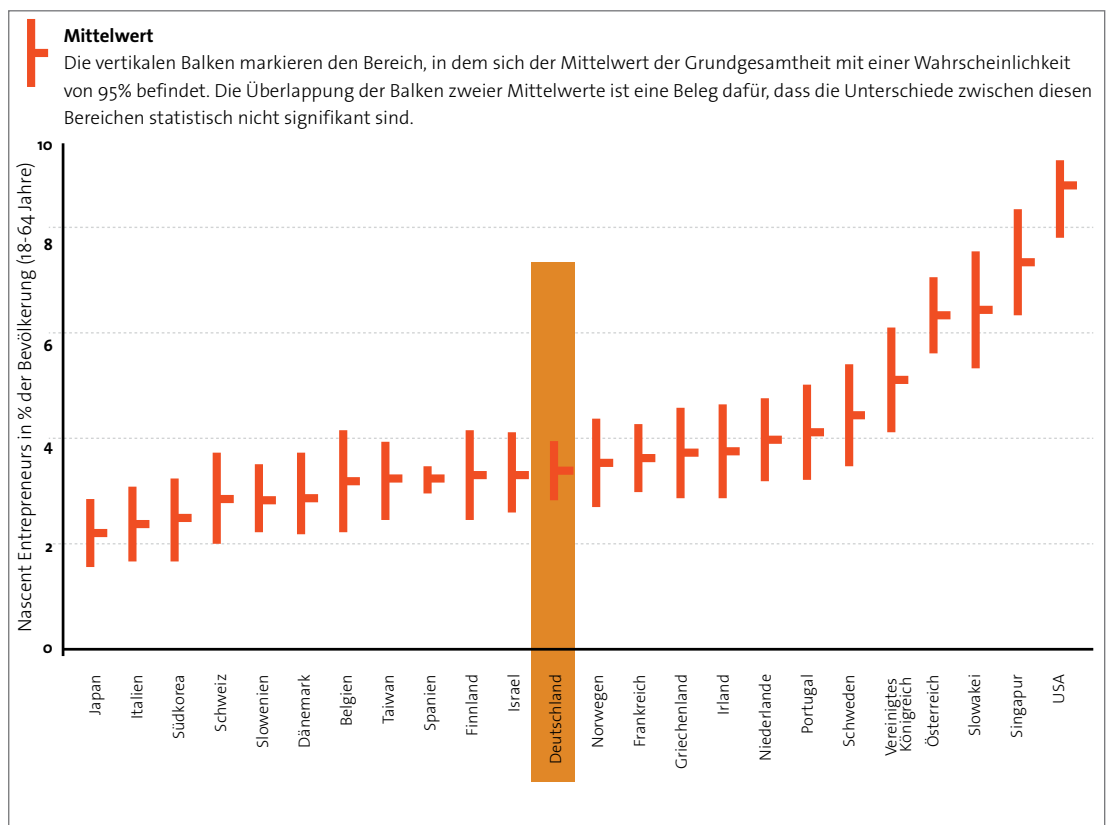
Folgt man diesen Zahlen, gehört die Zukunft den Gründern ab dem mittleren Alter. Wenn sich der aktuelle Trend weiterhin fortsetzt, werden Menschen ab 45 Jahren bereits im nächsten Jahrzehnten womöglich das Gros der deutschen Entrepreneure ausmachen.

2.1.4 Deutschland im internationalen Vergleich

TEA-Quote

Im internationalen Vergleich schneidet Deutschland trotz der jüngsten Entwicklungen ähnlich ab wie zuvor. Nach wie vor belegt Deutschland laut GEM 2012 nach der TEA-Quote²⁰, ähnlich wie in den Jahren 2008 und 2010, Rang 20 von 24 Ländern auf der Liste der innovationsbasierten Volkswirtschaften, trotz der sehr guten Förderinfrastruktur für Gründungen (Sternberg et al., 2013). Einen komparativen Vorteil hat Deutschland bei den Erwartungen an Beschäftigungseffekte, weniger beim Hervorbringen von wissens- und technologieorientierten Gründungen, wo sich Deutschland mit einer durchschnittlichen Position (14 Platz) begnügen muss.

Abbildung 16: TEA-Quote in den innovationsbasierten Volkswirtschaften

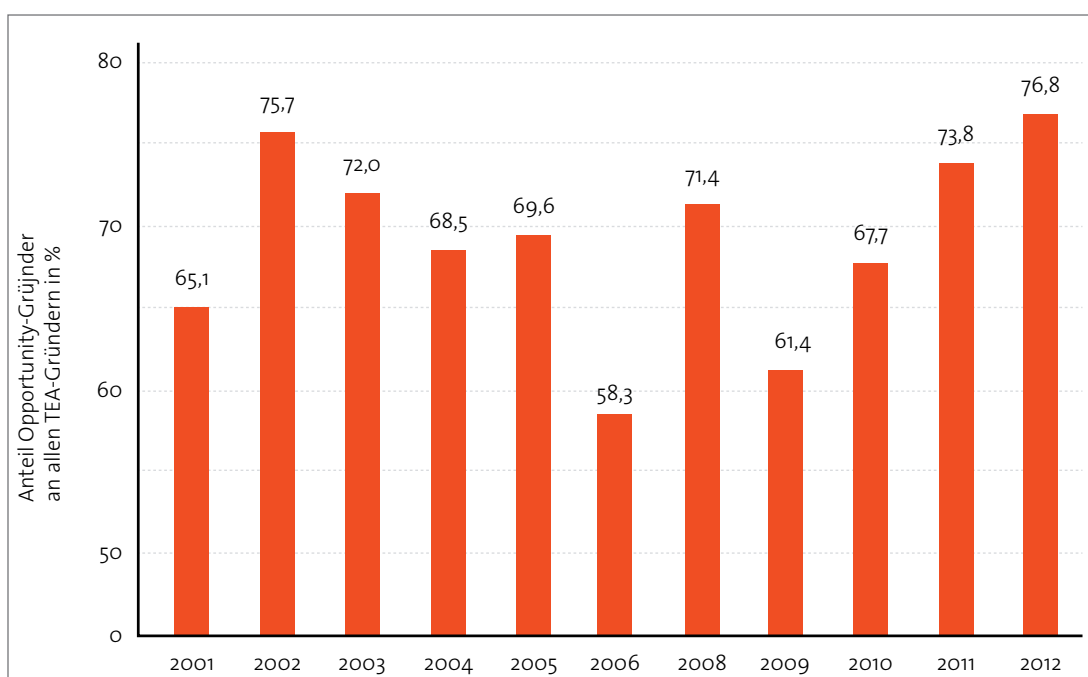


Quelle: Sternberg et al., 2013, S. 11

²⁰ Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) oder Rate des frühen Unternehmertums laut GEM Länderbericht Deutschland 2012: Prozentanteil derjenigen, die während der letzten dreieinhalb Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder dabei sind, ein Unternehmen zu gründen.

Auch die Annahme, Deutschland sei auf dem Weg zu einem von Opportunity-Gründern²¹ geprägten Land, die man aufgrund der Entwicklung des Verhältnisses zwischen Gründern aus Arbeitslosigkeit und Chancengründern in den letzten Jahren ziehen könnte, wird durch den internationalen Vergleich relativiert. So positiv die Entwicklung des Anteils der Chancengründer gegenüber den Gründern aus der Arbeitslosigkeit im Zeitverlauf auch sein mag, mit einem Spitzenwert für das Jahr 2012, so bescheiden fällt das Ergebnis des internationalen Vergleichs aus. Mit einem Wert von 3,54 (Quotient Opportunity-Gründer zu Necessity- oder Notgründern) bewegt sich Deutschland verglichen mit den skandinavischen Ländern (Dänemark 10,95; Norwegen 12,0 und Schweden, Spitzenreiter mit 12,59) im untersten Drittel der Klassifizierung aller innovationsbasierten Ländern (Sternberg et al., 2013, S. 14).

Abbildung 17: Anteil von Opportunity-Gründungen an allen Gründungen in Deutschland 2001 bis 2012



Quelle: Sternberg et al., 2013, S. 15

²¹ Opportunity Gründer: Erwachsene (18 bis 64 Jahre), die Nascent oder Young Entrepreneurs (siehe unten) sind und sich selbstständig gemacht haben oder machen wollen, um eine Geschäftsidee auszunutzen. Dieser Begriff kann als Synonym für den bereits in dieser Studie verwendeten „Chancengründer“ angesehen werden.

Nascent Entrepreneur („werdende“ Gründer): Erwachsene (18 bis 64 Jahre), die sich aktiv an der Gründung eines neuen Unternehmens beteiligen (zum Beispiel durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation des Gründungsteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital), die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und während der letzten drei Monate keine Löhne oder Gehälter gezahlt haben.

Young Entrepreneur („Gründer junger Unternehmen“): Erwachsene (18 bis 64 Jahre), die Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und aus diesem Unternehmen nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben.
Alle Definitionen sind aus dem GEM Länderbericht Deutschland 2012 entnommen.

2.2 Der Blick über den Tellerrand: Gründen in Europa und den USA

Die beiden für Deutschland zuvor beschriebenen Trends, also zurückgehende Gründungszahlen bei gleichzeitigem Anstieg der Gründungsquote der Menschen ab 45 Jahren, lassen sich grundsätzlich in einer anderen Größenordnung auf die EU-27 übertragen.

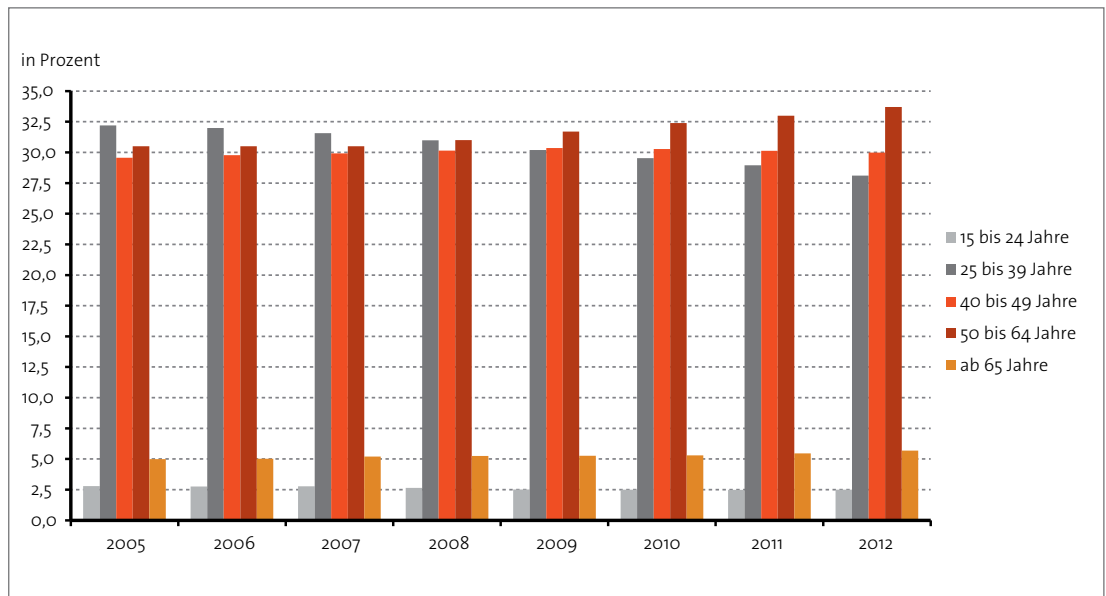
Das Gründungsinteresse in Europa sinkt...

Laut Eurobarometer ist seit 2004 die Anzahl der Menschen, die die berufliche Selbstständigkeit der abhängigen Beschäftigung vorziehen, in 23 von 27 Mitgliedstaaten gesunken²². In der Folge sieht die Gesamtlage derzeit so aus: Während es 2010 noch 45 Prozent der Europäer bevorzugt hätten, selbstständig zu arbeiten, tun das heute nur noch 37 Prozent. Ferner zeigt Europa auch in weiteren relevanten Aspekten der Gründungsdynamik ein vergleichsweise schwaches Bild: Neu gegründete Unternehmen in der EU wachsen langsamer als in den USA oder in Schwellenländern, und weniger von ihnen finden sich unter den weltgrößten Unternehmen, wie dem „Aktionsplan Unternehmertum 2020“ zu entnehmen ist (Europäische Kommission, 2013, S.4).

... und die Gründer werden älter

Was die Alterszusammensetzung angeht, kann man aus der EUROSTAT Statistik ablesen²³, dass im Zeitraum 2005 bis 2012 die Altersklassen der Jungen (15 bis 24 Jahre) und jungen Erwachsenen (25 bis 39 Jahre) unter den Selbstständigen an Bedeutung verloren haben (Rückgang von insgesamt 4,5 Prozent). Gleichzeitig wagen mehr Menschen ab 50 Jahren und sogar im Rentenalter (ab 65 Jahren) den Schritt in die Selbstständigkeit (Zunahme von circa drei Prozent und 0,7 Prozent jeweils).

Abbildung 18: Entwicklung der Zahl der Selbstständigen nach Altersgruppen in Europa 2005 bis 2012



Quelle: eigene Berechnungen auf Grundlage der EUROSTAT Datenbank

²² Laut Eurobarometer waren im Jahr 2012 lediglich in folgenden Ländern mehr Menschen bereit, in die Selbstständigkeit einzutreten als 2004: Tschechien (Anstieg von 30 auf 34 Prozent), Lettland (von 42 auf 49 Prozent), Litauen (von 52 auf 58 Prozent) und Slowakei (von 30 auf 33 Prozent).

²³ Es gibt keine einheitliche Gründungsstatistik für Europa. In EUROSTAT werden ausschließlich die Zahlen der selbstständigen Beschäftigten als eine Kategorie der Erwerbstätigkeit erfasst.

Tabelle 3: Entwicklung der Zahl der Selbstständigen nach Altersgruppen in Europa 2005 und 2012

Altersgruppen in Jahren	2005 in Tausend	2012 in Tausend	Veränderung 2005 - 2012 in %
15 bis 24	886,50	809,50	-0,3
25 bis 39	10.234,20	9.132,80	-4,1
40 bis 49	9.399,60	9.739,50	0,4
50 bis 64	9.682,00	10.961,50	3,2
ab 65	1.584,60	1.844,60	0,7

Veränderung 2005-2012 im Verhältnis zur Gesamtzahl (2005 = 31.786,9 und 2012 = 32.487,9)

Quelle: eigene Berechnungen auf Grundlage der EUROSTAT Datenbank

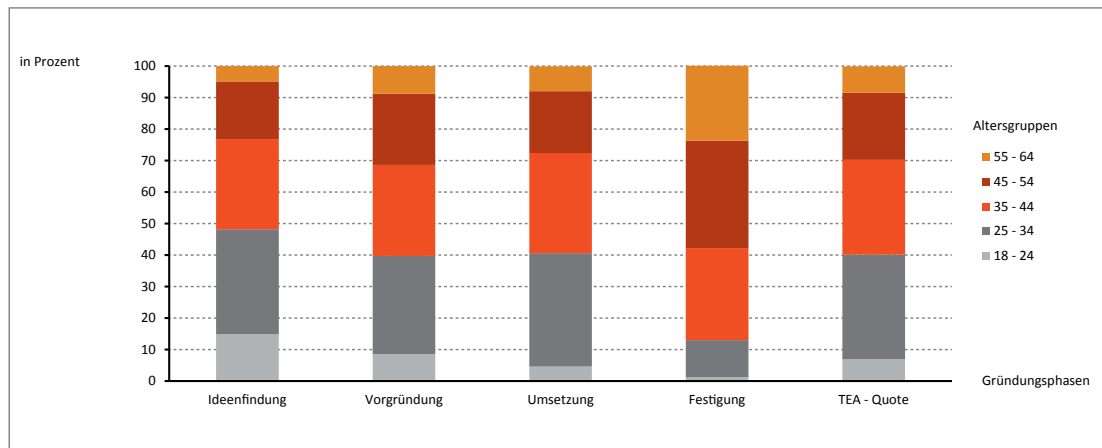
Die länderspezifische Auswertung der Gründungszahlen bestätigt den oben beschriebenen Trend. Ähnlich wie in Deutschland haben Gründer ab 45 Jahren in den anderen europäischen Staaten – sowohl in den wirtschaftsstarken als auch in den krisenbetroffenen Ländern aus dem Süden – so stark aufgeholt, dass sie heutzutage ein breites Segment der Selbstständigen ausmachen.

Als Beispiel für die krisenbetroffenen Ländern wird Spanien näher analysiert. Laut dem entsprechenden GEM-Länderbericht 2012 haben Personen ab 45 Jahren beispielsweise für über ein Viertel der Gründungen (nahezu 30 Prozent) in Spanien gesorgt. In der Festigungs- oder Sättigungsphase von Startups befindet sich diese Altersgruppe sogar in der Mehrheit (etwa 60 Prozent). Das Durchschnittsalter von Gründern in Spanien steigt stetig an und liegt aktuell bei 38,6 Jahren. Anders als in Deutschland liegen die Ursachen für diese Entwicklung dort in der schwierigen Wirtschaftslage und der hohen Arbeitslosigkeit (Hernández et al., 2013, S. 58).

Die Alterszusammensetzung der spanischen Gründer korreliert auffällig mit den unterschiedlichen Phasen des Gründungsvorhabens. Von der Ideenfindungs- bis zur tatsächlichen Umsetzungsphase liegen die jungen Erwachsenen (Altersklasse 25 bis 34 Jahre), allerdings mit leichten Schwankungen, in Führung. Die Jugendlichen (Altersklasse 18 bis 24 Jahre) sind an der Ideenfindungsphase noch stärker beteiligt, ihre Beteiligung reduziert sich allerdings im Verlauf des Gründungsprozesses allmählich. In der Festigungsphase ergibt sich ein völlig anderes Bild: Gründer ab 45 Jahren (Altersklassen 45 bis 54 und 55 bis 64 Jahre) sind hier dominant (57,9 Prozent gesamt), eng gefolgt von der Gruppe der Erwachsenen zwischen 35 und 44 Jahren (29,2 Prozent). Dagegen sind junge Erwachsene (11,8 Prozent) und Jugendliche in dieser Phase wenig bedeutsam (lediglich 1,2 Prozent). Demnach befindet sich der größte Anteil von Menschen ab 45 Jahren in der Festigungsphase, was für die Nachhaltigkeit von Gründungsprojekten dieser Altersgruppe spricht.

Altersstruktur der
Gründer in Spanien

Abbildung 19: Gründungsgeschehen nach Gründungsphasen und Alter in Spanien



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage von Hernández et al., 2013, S. 57

Tabelle 4: Gründungsgeschehens nach Gründungsphasen und Alter in Spanien

Gründungsphasen \ Altersklassen	Ideenfindung 2012 in %	Vorgründung 2012 in %	Umsetzung 2012 in %	Festigung 2012 in %	TEA - Quote 2012 in %
18 bis 24	14,8	8,5	4,6	1,2	6,0
25 bis 34	33,4	31,2	36	11,8	33,2
35 bis 44	28,6	28,9	31,8	29,2	30,1
45 bis 54	18,3	22,6	19,6	34,1	21,3
55 bis 64	4,9	8,8	7,9	23,8	8,4

Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage von Hernández et al., 2013, S. 57

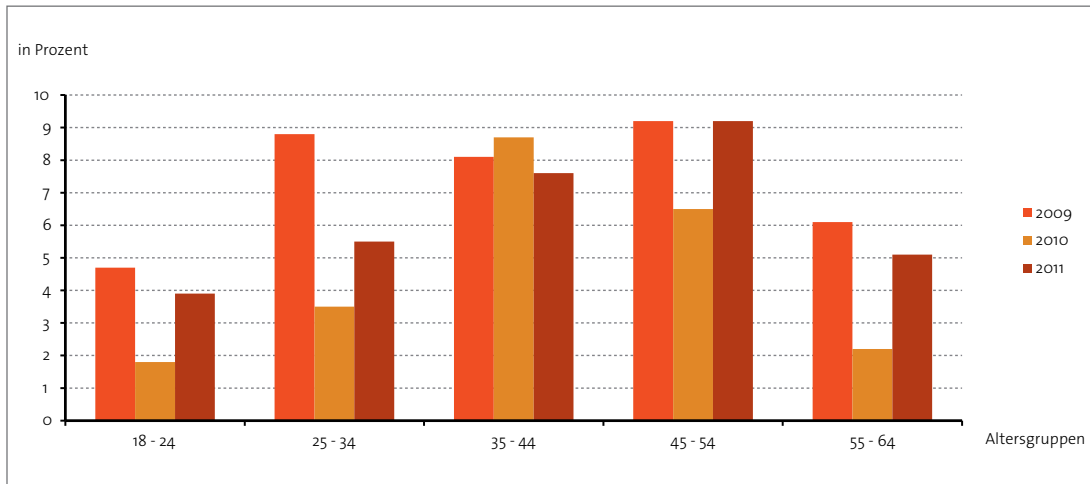
Eine andere Gruppe von Ländern, darunter die USA aber auch Österreich und die Schweiz²⁴, haben der Trend zu mehr Gründungen im Alter bereits vollzogen.

**Altersstruktur
der Gründer in der
Schweiz**

Besonders weit in dieser Entwicklung sind die Schweiz und die USA. In der Schweiz stellen die über 45-Jährigen laut dem entsprechenden GEM Länderbericht 2011 wieder die gründungsstärkste Gruppe. 2010 gab es eine kurze Unterbrechung, in der die 35- bis 44-Jährigen stark aufgeholt haben. Die größten Zuwächse sind dort 2011 im Vergleich zu den Vorjahreswerten in den beiden älteren Altersklassen (45 bis 54 Jahren und 55 bis 64 Jahren) zu verzeichnen; so dass die Zahlen des Jahres 2009 jeweils erneut erreicht werden konnten (Baldegger et al., 2012).

²⁴ Diese Länderaufzählung erfolgt ohne Anspruch auf Vollständigkeit. Es werden die Nachbarländer Deutschlands sowie die USA, als Gründerland schlechthin, in die Auswahl oder Betrachtung einbezogen.

Abbildung 20: TEA-Quote in der Schweiz nach Altersgruppen im Zeitraum 2009 bis 2011



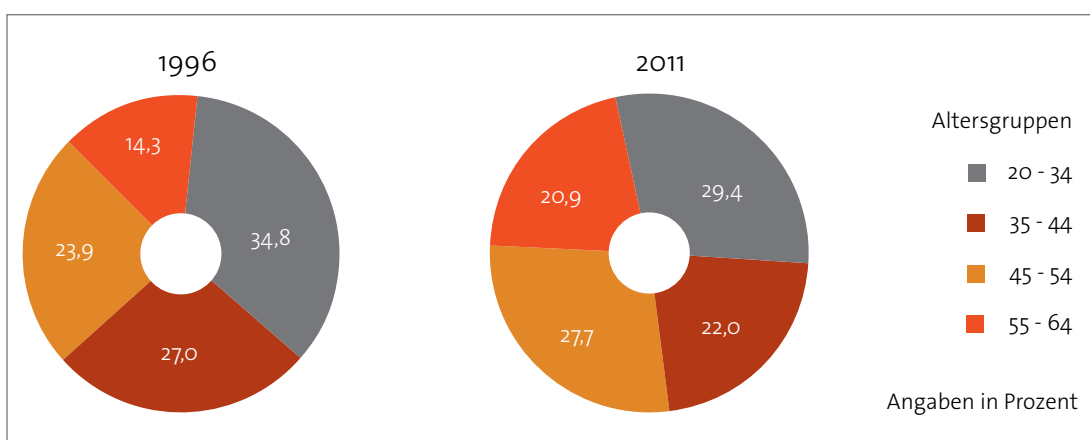
Quelle: Baldegger et al., 2012, S.12

In den USA hatte die Altersgruppe der 55-bis 64-Jährigen, die sogenannte „Babyboomer“-Generation, über den gesamten Zeitraum von 1996 bis 2007 eine Gründungsquote um einen Drittel höher als die der Jüngeren zwischen 20 und 34 Jahren und prägte somit die Blütezeit der Gründungen der 90er Jahre (1996-2007) (Stangler, 2009, S.4). Diese Trendwende, bedingt durch eine starke Wirtschaftsrezession, ist im Zusammenhang mit den in dieser Periode eingetretenen Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt, mit denen die traditionell langjährige Bindung von Arbeitnehmern an einen festen Arbeitgeber durch wechselnde Beschäftigungsverhältnisse ersetzt wurde, zu verstehen.

Altersstruktur
der Gründer in den
USA

Heute noch wird in den USA jedes zweite Gründungsvorhaben von einer Person älter als 45 Jahre initiiert. Besonders gut schneiden die Menschen ab 55 Jahren ab, deren Gründungsquote erneut von 14,3 Prozent im Jahr 2006 auf 20,9 Prozent im Jahr 2011 angestiegen ist (Fairlie, 2012, S. 12). Für die nächsten Jahre ist dort angesichts der hohen Lebenserwartung der Bevölkerung mit einer Steigerung der Gründungsquote der ältesten Gruppen der Bevölkerungspyramide (ab 64 Jahren) zu rechnen.

Abbildung 21: Altersstruktur der Gründer in den USA 1996 und 2011

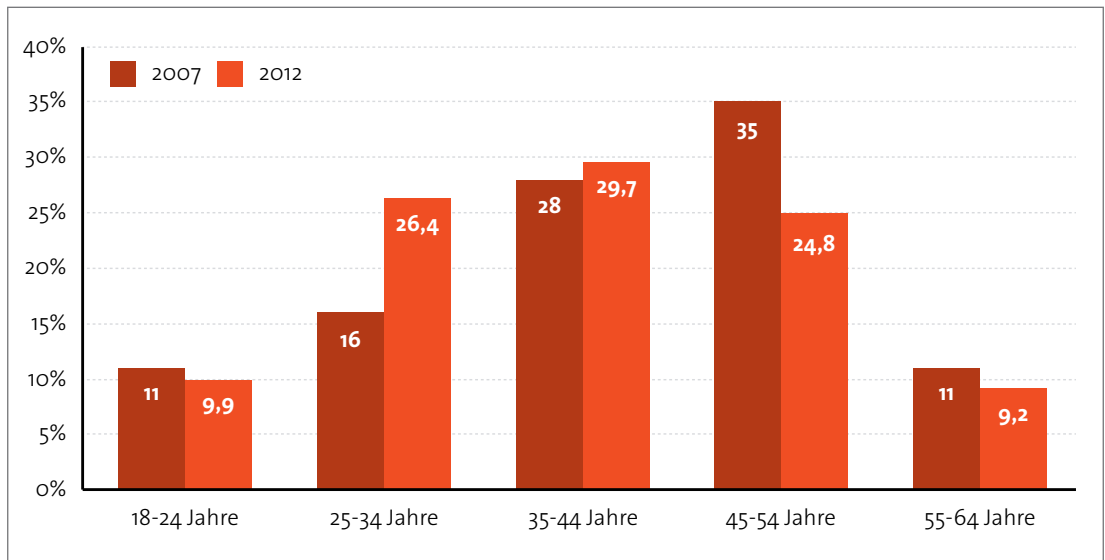


Quelle: eigene Darstellung nach Fairlie, 2012, S. 12

**Altersstruktur
der Gründer in
Österreich**

Im europäischen Kontext fällt die aktuelle Entwicklung des Gründungsgeschehens in Österreich besonders ins Auge, da sie dem allgemeinen Trend zu mehr Gründungen im Alter zuwiderläuft. Im Jahr 2007 dominierte die Altersgruppe der 45- bis 54-Jährigen mit 35 Prozent der Gesamtgründungen. Gemeinsam mit den Menschen ab 55 bis 64 Jahren haben sie 2007 fast die Hälfte aller Gründungsprojekte angestoßen. Seitdem hat sich die Situation, möglicherweise bedingt durch einen Sättigungseffekt, verändert: Vor allem haben die Jungunternehmer zwischen 25 und 34 Jahren stark zugelegt, bei gleichzeitiger Abnahme der höheren Alterskohorten, was letztlich zu einer „Verjüngung“ der Gründungen geführt hat (Schmalzer et al., 2013, S. 31).

Abbildung 22: TEA-Quote nach Alterskohorten in Österreich 2007 und 2011



Quelle: Schmalzer et al., 2013, S. 31

Abgesehen vom Einzelfall Österreich, sind die Zukunftsprognosen für Europa, was das Gründen im Alter betrifft, zuversichtlich. „Da in dieser Zeit die für ältere Arbeitssuchende günstigeren Regelungen europaweit tendenziell abgebaut wurden (Europäische Kommission), kann man in Summe von einer mit steigendem Alter steigenden Wahrscheinlichkeit unternehmerischer Tätigkeit als Existenzgründer ausgehen“ (Hatak et al., 2013, S. 12).

2.3 Gründungsbeteiligung von über 45-Jährigen in Europa: Forschung und Förderung

**Gründer 45+
in der Forschung**

Trotz aller Entwicklungen: „Gründung von Menschen ab 45 Jahren“ ist immer noch ein wissenschaftliches Nischenthema, auch in Deutschland. Einen gewissen Wissensvorsprung haben angelsächsische Länder, wie die USA oder Großbritannien, wo sich zudem in den letzten Jahren unterschiedliche Strukturen zur Unterstützung von älteren Unternehmern entwickelt haben. Innerhalb der EU weisen die Länder einen sehr unterschiedlichen Wissens- und Entwicklungsstand auf, der auf ein ausgeprägtes Nord-Süd-Gefälle hindeutet. Mehr Aufmerksamkeit genießt die Thematik bisher im Norden, vor allem in Finnland (Kautonen), aber auch in der Schweiz (Rossi) und vor allem in Großbritannien (Botham und Graves, Small), ganz zu schweigen von den USA, wo zielgruppenspezifische Untersuchungen vorliegen. Weniger Interesse zeigt hingegen der Süden (beispielsweise Spanien), während sich in Deutschland die Forschung zu den Gründern ab 45+ in den letzten zwei bis drei Jahren langsam entfaltet hat.

Was die Infrastruktur angeht, gibt es bisher keine umfassende europaweite Bestandsaufnahme und nur wenige Studien, die sich mit dem aktuellen Stand der Förderung von Gründern ab 45 Jahren beschäftigen. Die einzige Quelle, die sich dieses Themas angenommen hat, ist die luxemburgische Studie „Perspective 45“, die mit Unterstützung des Programms PROGRESS 2007-2013 der EU-Generaldirektion Employment, Social Affairs and Inclusion erstellt wurde. Aus den Ergebnissen dieser Länderstudie ist ersichtlich, dass die Förderung von Gründungswilligen ab 45 Jahren bis jetzt ein unterrepräsentiertes Feld der Wirtschaftspolitik aller meisten europäischen Staaten ist.

Nach dieser Quelle konnten in den meisten europäischen Ländern keine zielgruppenspezifische Förderinstrumente für Gründer 45+ identifiziert werden. Weitere Ergebnisse dieser Untersuchung sind (Perspective 45+ asbl, o.J. S. 20):

- Unternehmensgründung wird in den meisten Ländern altersunabhängig gefördert
- Es gibt auf regionaler, nationaler oder europäischer Ebene eine ganze Reihe von Anreizen für die Schaffung größerer Unternehmen
- Eine Reihe von Ländern unterstützt beschäftigungssuchende Personen bei der Unternehmensgründung
- Weitere Länder erleichtern die Unternehmensgründung durch „1-Euro Gesellschaften“
- Die Förderung der Altersgruppe 50+ ist eher selten und wird meist über private Initiativen organisiert.

Die meisten europäischen Länder verfügen über unterschiedliche Zuschuss- und Darlehensprogramme zur Förderung von Unternehmensgründungen, eine Schwerpunktsetzung auf ältere Personen ist nicht explizit erkennbar. Wichtige Ausnahmen bilden Programme in Großbritannien beziehungsweise in Polen, die eine Gründungsfinanzierung für ältere Unternehmer bereitstellen: die Prince's Initiative for Mature Enterprise (PRIME) (Großbritannien) sowie das Modell „Mature Entrepreneur“ (Polen). Ziel dieser Programme ist die Unterstützung von Unternehmertum bei den über 50-Jährigen, um ihnen dabei zu helfen, durch Selbstständigkeit im Arbeitsmarkt zu verbleiben oder den Wiedereinstieg zu schaffen.

2.4 Die Sicht der Politik auf die Gründer 45+

Vor dem Hintergrund des starken Rückgangs der Gründungszahlen gewinnt das Thema Gründung an besonderer Brisanz. In einem gemeinsamen Rahmen, in dem „die Krise als Katalysator“ (EU Aktionsplan Unternehmertum 2020, S. 3) gesehen wird, können Gründung und Unternehmertum als unerlässliche Wachstumsstrategie einen wesentlichen Beitrag zu einem „neu“ zusammenwachsenden Europa leisten.

Zu diesem Zweck und zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit in der Europäischen Union sollen neue Zielgruppen für die Gründung gewonnen werden, was es wiederum notwendig macht, die Potenziale Menschen mittleren Alters oder älterer Menschen zu erschließen. Darauf beziehen sich Ansätze wie das bereits angesprochene „active ageing“ (Kapitel 1.1.).

Im Juni 2010 forderte der Rat der Europäischen Union die Mitgliedstaaten auf, aktives Altern zu einer politischen Priorität für die nächsten Jahre zu machen. Seitdem hat sich die Europäische Union auf unterschiedliche Art und Weise für eine „active ageing“-basierte Politik ausgesprochen.

Die Stärkung der Gründungsbeteiligung von Älteren (promoting senior entrepreneurship) war auch eines der wichtigsten Ziele des European Year of Active Ageing and Solidarity between the Generations (EU, 2012)²⁵. Im Rahmen dieses Programms verlieh die Europäische Kommission Preise an Unternehmen, darunter auch ein Unternehmen aus Deutschland²⁶. Mit dieser Anerkennung setzt die EU ein Zeichen, indem sie den Mehrwert unternehmerischer Selbstständigkeit älterer Menschen für das gesellschaftliche Zusammenleben unterstreicht.

Darüber hinaus hat die EU im Rahmen des 7. Forschungsrahmenprogramms die Joint Programming Initiative (JPI) „More Years, Better Lives – The Potenzial and Challenges of Demographic Change“ gestartet. Sie wird von verschiedenen EU-Mitgliedstaaten getragen und bringt nationale und europäische Forschungsprogramme zum Thema demografischer Wandel zusammen²⁷. Dabei wird eine Forschungsagenda zum Bereich „Arbeit und Produktivität“ entworfen.

**Ältere Gründer im
Blickpunkt der EU**

Die Förderung von Unternehmertum wurde mit der Lissabon-Strategie (2000) verankert, in deren Rahmen Beschäftigung, Wirtschaftsreform und sozialer Zusammenhalt als Bestandteile einer wissensbasierten europäischen Wirtschaft gestärkt werden sollten. 2003 wurde das „Green Paper on Entrepreneurship in Europe“ verfasst und zuletzt der „Aktionsplan Unternehmertum 2020“ der EU-Kommission (vom 9.01.2013).

**„Aktionsplan
Unternehmertum
2020“**

Mit dem oben genannten Plan strebt die EU an, durch die Erhöhung der Zahl von Unternehmerinnen und Unternehmern zu Wachstum und Beschäftigung in Europa beizutragen. Es ist in drei Aktionsschwerpunkte unterteilt: Ausbau der unternehmerischen Bildung, Schaffung des erforderlichen Unternehmensumfelds sowie Rollenvorbilder und Ansprache einzelner Zielgruppen.

Der Aktionsplan macht auf das wertvolle Potenzial der EU-Bürger 50+ in Bezug auf Gründungen aufmerksam, sowohl als potenzielle Gründer als auch als Unterstützer im Gründungsprozess (Mentoring), und enthält einen Zeitplan zur Umsetzung der vorgeschlagenen Maßnahmen.

**„Policy Brief
in Senior
Entrepreneurship“**

Anfang 2013 wurde von der Europäischen Kommission und der OECD gemeinsam der „Policy Brief in Senior Entrepreneurship“ veröffentlicht. Mit diesem Programm hat die EU ein Maßnahmenpaket für Politik und Experten geschnürt, in dem Vorschläge zur Förderung der Gründungstätigkeit von Menschen im fortgeschrittenen Alter unterbreitet werden. Dieses weist zum ersten Mal auf die Bedeutung dieser Gründer hin und sieht bestimmte Schritte vor, um Menschen dieser Altersgruppen für die Gründung zu motivieren. Es handelt sich um einen breiten Ansatz zur Förderung der Gründungstätigkeit, die Empfehlungen hauptsächlich für die Altersgruppe 55 bis 69 gibt und folgende Bereiche abdeckt: Sensibilisierung, Fortbildung, Networking, Finanzierung und soziale Absicherung. Die Empfehlungen sind in der bereits zitierten Veröffentlichung genauer nachzulesen.

²⁵ Zu den Schwerpunkten und Aktivitäten in Deutschland informiert Mission, 2012, S. 21-22.

²⁶ Preisträger wurde das deutsche Unternehmen „Gründer 50+“ in der Kategorie Sozialunternehmer, spezialisiert auf die Unterstützung von erfahrenen Gründern.

²⁷ Vom demografischen Wandel sind zahlreiche Themenfelder betroffen, von Gesundheit über Gesellschaftsordnung und Wohlstand, Arbeit und Produktivität, Ausbildung und Lernen bis zu Unterkunft, urbane und ländliche Entwicklung sowie Mobilität.

Tabelle 5: EU-Empfehlungen zur Förderung von Unternehmensgründungen durch Ältere

1. Bewusstsein für die Vorteile von Unternehmertum schaffen
2. Verbesserung unternehmerischer Fähigkeiten durch Fortbildung
3. Entwicklung und Förderung von Netzwerken
4. Verbesserung des Zugangs zu Finanzmitteln
5. Beseitigung negativer Anreize für Unternehmertum in sozialen Unterstützungssystemen

Quelle: EU/OECD, 2013

Über diese Maßnahmen hinaus empfiehlt die EU in diesem Dokument die Ausübung von Coaching- oder Mentoring-Tätigkeiten durch ältere Menschen zur Unterstützung von Startups oder Gründungswilligen zu fördern. Auf diese Art und Weise wird die Weitergabe des über Jahre hinweg angesammelten Human- und Sozialkapitals von Führungskräften oder Angestellten mit langjähriger Berufserfahrung an die nächste Unternehmergegeneration sichergestellt. Vermögende Personen könnten zudem auch als Business Angels agieren. Ein weiterer Ansatzpunkt ist es, ältere Menschen zur Übernahme von bereits bestehenden Unternehmen zu motivieren. Dies ist eine potenzielle Lösung zum Thema Nachfolge²⁸.

Beispiele guter Praxis sind in dieser Hinsicht das „Senior Enterprise“ INTERREG-Projekt in Irland, Frankreich und Großbritannien, „Maillages“ in Frankreich oder das Mentoring-Projekt der 2008 gegründeten Vereinigung Perspective 45 a.s.b.l., das vom Europäischen Sozialfonds und dem Luxemburger Arbeits- und Beschäftigungsministerium finanziert wird. In all diesen Programmen werden motivierte Senioren ermutigt, als freiwillige Mentoren tätig zu werden. Alternativ werden Senioren für die Übernahme von bestehenden Firmen oder die Begleitung von anfälligen Unternehmensneugründungen oder im Übergang befindliche Unternehmen motiviert. In den Bereichen Fortbildung und Mentoring für Frauen erlangte das multinationale Vorhaben fe:male zur Förderung von älteren Unternehmerinnen besondere Aufmerksamkeit.²⁹

²⁸ Allein in Deutschland stehen nach Berechnungen des IfM Bonn für den Zeitraum von 2010 bis 2014 knapp 110.000 Familienunternehmen zur Übergabe an (Hauser et al., 2010)

²⁹ Dieses EU-weite Netzwerk, das in Großbritannien sowie in Zypern, Italien, Malta und den Niederlanden aktiv ist, unterstützt vor allem über 50-jährige Unternehmerinnen, Angehörige ethnischer Minderheiten, alleinerziehende Mütter oder Langzeitarbeitslose. In Kursen, Beratung und Mentoring werden die zukünftigen Unternehmerinnen von erfolgreichen Gleichgesinnten geschult.

Auch die Bundesregierung hat ihr Interesse an den älteren Gründern formuliert. Nachdem die Nutzung der Kompetenzen und Erfahrungen älterer Menschen für Wirtschaft und Gesellschaft als herausragendes Ziel in der Forschungsagenda der Bundesregierung für den demografischen Wandel 2011 thematisiert wurde (BMBF, 2011)³⁰, werden Ältere zum ersten Mal als wichtige Zielgruppe für die Gründung in der Demografiestrategie der Bundesregierung 2012 (BMI, S. 42) ausdrücklich erwähnt. Konkrete Empfehlungen zu ihrer Förderung gibt es hierin allerdings nicht.

In Deutschland sind keine spezifischen Förderprogramme für Gründungswillige im mittleren und fortgeschrittenen Alter vorhanden. Einige interessante Maßnahmen, die einen gewissen Bezug zur Gründung aufweisen, sind im institutionellen Haushalt des Bundes oder der Länder, häufig im Rahmen der Förderung von Arbeitslosen, verankert. Darunter fallen das Programm „Perspektive 50plus – Beschäftigungspakte für Ältere in den Regionen“ des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS) oder das Projekt "ReAktiv50+" in Brandenburg³¹.

Nennenswert ist die Initiative „Gründer 50plus“ im Aktionsplan demografischer Wandel der bayerischen Staatsregierung und im Rahmen der Technologieförderung des bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie, die die Generation der über 50-jährigen Fachkräfte bei der Entwicklung von technologisch und wirtschaftlich risikobehafteten Gründungsvorhaben unterstützen soll.

Schließlich gibt es noch die bundesweite Initiative „Erfahrung ist Zukunft“ der Bundesregierung, die über die Chancen und Perspektiven einer älter werdenden Gesellschaft informiert sowie Hinweise und Handlungshilfen für ältere Gründungswillige gibt.

Zwischenfazit: In vielen europäischen Ländern vollzieht sich aktuell eine Verschiebung der Gründungszahlen hin zu den mittleren und älteren Bevölkerungsgruppen. Dennoch steht die Forschung über diese Zielgruppe europaweit noch am Anfang und ist stark ausbaufähig. Die Förderung der Gründungsbeteiligung von Menschen in der zweiten Lebenshälfte bildet ebenfalls ein sehr kleinen Teilbereich der europäischen Wirtschaftspolitik. Zwischen den europäischen Ländern sind allerdings große Unterschiede feststellbar: Während einige Staaten (beispielsweise Großbritannien) eine Vorreiterrolle in der Förderung von Menschen ab 45 Jahren eingenommen haben, herrscht in den meisten südeuropäischen Ländern (beispielsweise Spanien) erheblicher Nachholbedarf. Auch in Deutschland bilden Gründer in der zweiten Lebenshälfte trotz steigender Anzahl ganz offensichtlich noch keine zentrale Zielgruppe für Maßnahmen und Initiativen zur Stärkung der Gründungsbeteiligung.

³⁰ Darin enthalten ist als Maßnahme beispielsweise die Bildung von altersgemischten Teams in den Unternehmen; ein Bezug zur Gründung ist nicht gegeben.

³¹ „ReAktiv50+“ ist ein Projekt des „Ostbrandenburger Kompetenzzentrums für Existenzgründungen“ in Strausberg. Dieses Netzwerk betreut eine ganze Reihe von Initiativen, darunter auch den „Lotsendienst für Existenzgründung“ oder „young companies“, zur Existenzgründung Arbeitsloser im überwiegend ländlichen und strukturschwachen Raum Ostbrandenburgs.

3. Neue Forschungserkenntnisse über die Gründer 45+

Wie bereits in den ersten beiden Teilen dieser Studie dargestellt, steigt nicht nur in Deutschland, sondern europaweit das Interesse an der Zielgruppe 45+. Die Entdeckung der „Best Ager“ als Altersgruppe mit wachsender Bedeutung nicht nur auf der Nachfrageseite (Kunden), sondern auch auf der Angebotsseite (als Erwerbstätige), bietet neue Chancen für den Arbeitsmarkt und folglich für die gesamte Volkswirtschaft. Darüber hinaus werden Menschen ab dem mittleren Alter zunehmend als potenzielle Gründer und Unternehmer wahrgenommen und wertgeschätzt. Somit eröffnet sich für diese Personen eine dritte Beschäftigungsperspektive neben ihren traditionellen Rollen als Arbeitnehmer oder Ehrenamtliche.

3.1 Gründer 45+: Einflussfaktoren für die Gründung

Die Forschung zu den „älteren“ Gründern hat herausgefunden, dass sich die Gründungsdynamik bei einer altersdifferenzierten Betrachtung wie ein „umgedrehtes U“ darstellt (Werner und Faulenbach, 2008). Die Gründungsneigung nimmt etwa ab dem 25. Lebensjahr zu, findet ihren Höhepunkt zwischen 35 und 45 Jahren oder zwischen 40 und 49 Jahren (Bönte et al., 2009, S. 280)³² und fällt danach abrupt ab. Als zentrale Begründung wird angeführt, dass die Gründungsneigung vor allem aufgrund steigender Opportunitätskosten mit zunehmendem Alter nachlässt. „While entrepreneurial competencies increase with age, entrepreneurial intentions tend to decrease“ (Kautonen, 2008, S. 5), wie vor kurzem in einer europäischen Analyse bestätigt wurde (Hatak et al., 2013). Diese Befunde sind angesichts der großen Heterogenität dieser Altersgruppe allerdings womöglich nicht differenziert genug.

Auch das Geschlecht übt theoretisch einen höchstsignifikanten Einfluss auf die Gründungsneigung aus. Denn Frauen ab 45 Jahren sind unter den Gründern und Selbstständigen deutlich unterrepräsentiert. Die Gründe dafür liegen laut einigen Autoren in sozialen und kulturellen Faktoren sowie in etablierten Alters- und Rollenbildern. „Explanations related to cultural and social factors affecting the perceptions of the appropriateness of career aspirations for women of older generations were discussed (McKay, 2001), as were factors related to the educational and occupational background of older female entrepreneurs“ (Kautonen, 2008, S. 8).

Bei der Geschlechterfrage drifteten die empirischen Evidenzen aus der Forschung weit auseinander. Während einige Erhebungen auf die Unterrepräsentanz der Frauen ab 45 Jahren unter den Gründern verweisen (Engel et al., 2007, Trettin et al., 2007, Werner und Faulenbach, 2008), sind in den Untersuchungen anderer Autoren die Frauen unter den Gründern 45+ überrepräsentiert (z.B. Domröse und Heldner, 2007 sowie die RKW-Studie 2010).

Geschlecht und Gründungsneigung



³² Diese Periode wird von einigen Autoren auch als das „golden age“ of entrepreneurship“ (36-42 Jahre) bezeichnet (zitiert nach Bönte et al., 2009, S. 272).

Bildung und Gründungsneigung

Ein Faktor mit großem Einfluss auf die Gründungsneigung im mittleren und fortgeschrittenen Alter ist zweifelsohne die Bildung. In der Regel nimmt die Wahrscheinlichkeit der Unternehmensgründung mit dem Bildungsgrad zu, auch bei Menschen in der zweiten Lebenshälfte. Das bedeutet, dass es im Gegensatz zum immer noch weit verbreiteten Klischee der „älteren Notgründer“ vornehmlich die höher qualifizierten Älteren sind, die den Schritt in die Selbstständigkeit oder zur Unternehmensgründung wagen, wie auch dem GEM 2012 zu entnehmen ist. In dieser Altersgruppe spielt die Berufserfahrung und -position eine besondere Rolle, denn beide Faktoren können gründungsförderlich sein.

Vorherige Gründungs- erfahrung ist entscheidend

Auch eine vorherige Gründungserfahrung erweist sich als positiver Einflussfaktor auf eine Gründung im mittleren und fortgeschrittenen Alter (Rotefoss und Volvereid, 2005, in Kautonen, 2008, S. 5). Ein interessantes und eher überraschendes Ergebnis ist der vor kurzem festgestellte „Einfluss der Familie, und im konkreten der Eltern, auf das unternehmerische Potenzial auch bei Spätgründungen“ (Hatak et al., 2013, S. 22-23).

Weitere Faktoren, die den Weg von Menschen ab dem mittleren Alter in die Selbstständigkeit beeinflussen können, sind das persönliche Einkommen, der eigene Gesundheitszustand, die Karriere-möglichkeiten im vorherigen Beschäftigungsverhältnis und die Unterstützung durch das Umfeld. In der Gruppe der Chancengründer spielt auch die Aufstiegsorientierung eine wichtige Rolle.

Der Wunsch, aktiv zu bleiben, ist bei vielen Gründern in der Gruppe 45+ stark ausgeprägt und ist nicht unbedingt auf eine ökonomische Notlage zurückzuführen. Er zielt darauf ab, die eigenen Kompetenzen zu demonstrieren und den sozialen Status zu erhalten (Franke, 2012).

Gesellschaft- liches Werte- und Normensystem

Zudem kann sich das gesellschaftliche Werte- und Normensystem positiv auf die Gründungsaktivität auswirken. Laut Untersuchungen aus Finnland spiegelt sich dies in der Lage der älteren Menschen am Arbeitsmarkt wider (Kautonen, 2008). So begünstigt eine hohe Erwerbsbeteiligung der älteren Altersklassen eine hohe Gründungsneigung derselben Gruppen, da sie als positives Zeichen der Akzeptanz dieser Menschen in der Gesellschaft interpretiert werden kann (Hatak et al., 2013; EU/OECD, 2013).

Warum ist die Selbstständigkeit für Gründer 45+ attraktiv?

Darüber hinaus ergeben sich aus der Selbstständigkeit bestimmte Vorteile für Gründer in den mittleren und älteren Jahren, die diese Option attraktiv machen (in Anlehnung an RKW-Studie 2010, S. 11, erweiterte Auflistung):

- Eine Gründung kann dazu verhelfen, das Einkommen aufzubessern oder die Zeit bis zum Renteneintritt zu überbrücken (finanzieller Gewinn)
- Die eigene Selbstständigkeit birgt die Chance, die berufliche sowie die gesellschaftliche Stellung zu erhalten oder sogar zu verbessern (sozialer Nutzen)
- Eine Gründung erlaubt es dem Betroffenen, mit flexiblen Arbeitszeiten zu arbeiten oder gegebenenfalls die Arbeitszeiten selbst einzuteilen und zu gestalten
- Aus der selbstständigen Tätigkeit kann eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf oder Freizeit und Beruf (Work-Life Balance) hervorgehen (familiäre Vorteile)
- Die Ausübung einer Berufstätigkeit auch in fortgeschrittenem Alter erhöht die Möglichkeit der Selbstverwirklichung und der Anerkennung der eigenen und gesellschaftlichen Wertschätzung (psychologische Vorteile). Dies ist gerade in der ältesten Zielgruppe ab 65 Jahren ein ganz entscheidender Faktor.

Weitere Einflussfaktoren auf die Gründungsneigung im Alter finden in der Literatur bislang kaum Berücksichtigung. Wenig erforscht wurde beispielsweise das regionale Umfeld, obwohl Gründung durchaus auch ein regionales Phänomen ist³³.

Forschungsbedarf zum Thema Gründer 45+: Lohnenswert wäre zum Beispiel eine Analyse der Vorteile von Ballungsräumen für Unternehmensgründungen Älterer. Weitere Forschungsthemen oder Anregungen für die weitere Forschung sind: die langfristige Entwicklung von Unternehmensgründungen von Älteren im Vergleich zu Jüngeren, unter Berücksichtigung sektoraler und regionaler / wirtschaftsräumlicher Aspekte sowie Ländervergleiche in Bezug auf die Gründungsbeteiligung von älteren Menschen (Kautonen, 2008, Werner, 2009, Hatak et al., 2013).

3.2 Gründer 45+: eine Zielgruppe im Wandel

In der Auseinandersetzung mit der Zielgruppe der Gründer 45+ fällt die sehr unterschiedliche, teilweise sogar widersprüchliche Datenlage in Bezug auf die Eigenschaften dieser Gründer und ihrer Gründungsvorhaben ins Auge, was auf die große Heterogenität dieser Gruppe zurückzuführen ist. Diese Vielfalt beruht teilweise auf den sehr unterschiedlichen Lebens- und Erwerbsbiografien.

Neue Untersuchungen zu den Gründern 45+ zeigen, dass das Profil dieser Altersgruppe aktuell einem starken Veränderungsprozess unterliegt. Gemäß der ersten Studien zur Jahrhundertwende (Weber und Schaper, 2004, in Kautonen, 2008, S. 5) war der Durchschnittsgründer 45+ männlich und nicht sehr gut ausgebildet. Heutzutage wächst der Anteil der Frauen und der Ausbildungsgrad der Gründer ist höher, wie einige Studien zeigen (RKW-Studie 2010 und Franke 2012). Es gibt in diesen beiden Untersuchungen sogar eine positive Korrelation zwischen dem Anteil der Frauen an den Gründern 45+ und der höheren Qualifikation. Das heißt, gut ausgebildete Frauen sind dort überdurchschnittlich stark repräsentiert.

**Geschlechter-
verhältnis und
Bildungsgrad**

Trotz einer deutlich geringeren Gründungsquote in der untersuchten Altersgruppe, gewinnen Frauen zunehmend an Bedeutung. Anhand des aktuellen Länderberichts Deutschland des GEM wird knapp jedes dritte Unternehmen unter weiblicher Führung von Frauen zwischen 45 und 54 Jahren gegründet, Tendenz steigend. Die Dynamik der Unternehmensgründungen in der Gruppe 45+ scheint in besonderem Maße von Frauen bestimmt zu sein, denn immer mehr von ihnen wechseln in der Lebensmitte in die berufliche Selbstständigkeit. Eine wichtige Gruppe sind dabei die Wiedereinsteigerinnen, die nach einer meist familiär bedingten Auszeit oder Veränderungen in der privaten Situation erneut den Zugang zum Arbeitsmarkt suchen.

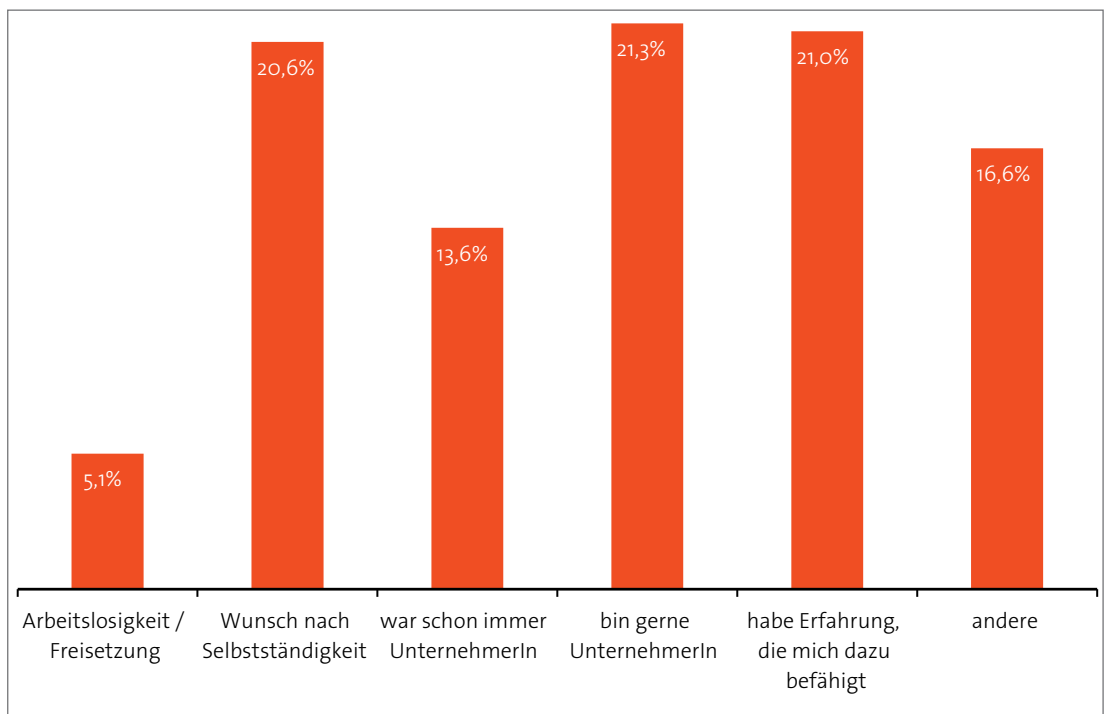
³³ So betonen beispielsweise Bönnte et al. (2009): „entrepreneurship is a regional event.“

Gründungsmotive

Auch die Gründungsmotive³⁴ scheinen sich im Laufe der Zeit verändert zu haben und zwar bereits im kurzen Zeitraum seit der Veröffentlichung der ersten RKW-Studie 2010. Die Krise in den Jahren 2009 und 2010 hatte die Gründungszahlen steigen lassen. Der Gründungszuschuss sorgte zwischenzeitlich dafür, dass mehr „Notgründungen“ beispielweise aus der Arbeitslosigkeit (Push-Motiven) finanziert wurden. Aktuell ist die Situation ganz anders, wie in Kapitel 2.1.1. erläutert: Es gibt zwar weniger Existenzgründer, aber dafür mehr erfolgversprechende Gründungsprojekte, die aus Pull-Motiven (darunter Selbstverwirklichung) entstanden sind, auch in der Gruppe der über 45-Jährigen. Dieser Trend, der vom GEM-Länderreport Deutschland bestätigt wird (Sternberg et al., 2013), zeichnete sich bereits in der RKW-Studie 2010 ab.

In dieser Studie stachen bereits die Pull-Motive besonders hervor: Die Angaben „eigener Herr sein“ (43,8 Prozent der befragten Gründer) und „Selbstständigkeit war schon immer ein Traum“ (26 Prozent der Gründer) wurden dort am häufigsten genannt. Das Motiv „Ausweg aus der (drohenden) Arbeitslosigkeit“ stand immerhin mit 36,1 Prozent an dritter Stelle. Zu ähnlichen Ergebnissen kommen Erhebungen aus anderen europäischen Ländern (z.B. Small für Großbritannien, 2011). Dagegen kommen andere Untersuchungen aus Deutschland zu dem Ergebnis, dass bei Existenzgründern über 45 Jahren die „ungewollte Arbeitslosigkeit“ einen besonderen Stellenwert hat, während die oben genannten Pull-Motive eher zweitrangig erscheinen (Franke, 2010, S. 401 und 2012, S. 161, Hagen und Ullrich, 2012).

Abbildung 23: Gründungsmotive von Senior Entrepreneuren in Großbritannien

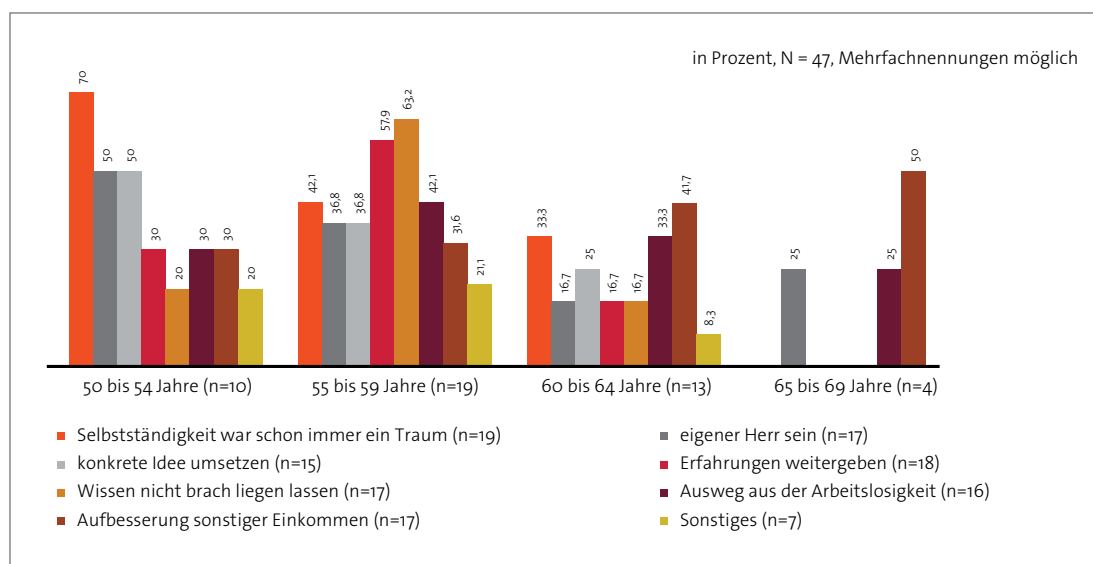


Quelle: Übersetzung aus dem Englischen nach Small, 2011, S. 7

³⁴ Bezüglich der Beweggründe für eine Gründung unterscheidet die Literatur traditionell zwischen Push-Motiven (zum Beispiel Arbeitslosigkeit oder Altersarmut) und Pull-Motiven (Selbstverwirklichung oder beruflicher Aufstieg u.a.), die in engem Zusammenhang mit der Entwicklung der wirtschaftlichen Lage stehen.

Besonders interessant ist das nach Alter differenzierte Bild der Gründungsmotive, wie es aus der RKW-Studie 2010 hervorgeht (S. 31). Demnach steht bei den 50- bis 54-Jährigen die Verwirklichung eines Traumes im Mittelpunkt, während bei den 55- bis 59-Jährigen der Transferaspekt (Erfahrungen und Wissen weitergeben) in den Vordergrund tritt. Ab 60 Jahren ist der ökonomische Zwang (Aufbesserung der Rente/des Einkommens) ausschlaggebend. Gründung als Ausweg aus der Arbeitslosigkeit spielt nach wie vor eine wichtige Rolle für Gründer ab dem mittleren Alter und wird auch in den meisten Fällen als Chance zur Selbstverwirklichung wahrgenommen.

Abbildung 24: Gründungsmotivation der Befragten in den verschiedenen Altersgruppen



Quelle: RKW, 2010, S. 35

In der Untersuchung von Franke aus dem Jahr 2012 zeigt sich eine deutliche Geschlechtertrennung bei den Gründungsmotiven: Während sich bei den Männern 45+ der Ausweg aus einer Notsituation (Kündigung/ungewollte oder unerwartete Arbeitslosigkeit) als entscheidend erweist, steht bei den Frauen das Bedürfnis nach Selbstverwirklichung und das Streben nach persönlicher Erfüllung an erster Stelle.

3.3 Zum Profil des Gründers ab dem mittleren Alter

Dem starken Aufholprozess der Frauen ungeachtet, ist der „typische“ Gründer 45+ immer noch wie vor noch männlich, verheiratet, womöglich mit Kindern, gut ausgebildet (mit mindestens abgeschlossener Berufsausbildung, häufig Hochschulabschluss) und kommt aus einem Angestelltenverhältnis. Einige Gründer 45+ waren sogar ehemalige Führungskräfte, andere zuvor arbeitslos (Engel et al., 2007, Rhein-Ruhr-Institut für Sozialforschung und Politikberatung, 2007, Werner und Faulenbach, 2008, Hagen und Ullrich, 2012).

Die weiblichen Gründer 45+ sind dagegen häufiger ledig oder geschieden. Frauen ab 45 Jahren sehen in der Gründung immer häufiger eine zweite Karrierechance. Sie gehen die Selbstständigkeit besonders gründlich an und sind eher im Sektor „persönliche Dienstleistungen“ und bei den Nebenerwerbsgründungen anzutreffen (bga, 2007, Franke, 2012). Dieses Bild wird von der Existenzgründungsagentur für Frauen (EFA) Wildeshausen (Region Oldenburg) zum Teil bestätigt. So ist die Durchschnittskundin dieser Agentur ledig, Empfängerin von Arbeitslosengeld I, zwischen 45 und 49 Jahre alt, befindet sich in der Ideenphase und möchte alleine und in Vollzeit ein neues Unternehmen als Freiberufliche oder im Gesundheitsbereich gründen (EFA Daten, 2012).

Gründer ab dem mittleren Alter mit Migrationshintergrund sind eher selten, da sich diese Personengruppe eher in jungen Jahren für den Schritt in die Selbstständigkeit entscheidet (Werner und Faulenbach, 2008).

Wie bereits angedeutet, gründen vor allem höher qualifizierte Menschen in der zweiten Lebenshälfte. Ältere verfügen im Vergleich zu jüngeren Gründern häufiger über einen Hochschulabschluss oder Meistertitel, Jüngere hingegen eher über eine abgeschlossene Berufsausbildung (ebd).

Eigenschaften der Gründungsprojekte

Im Hinblick auf die Eigenschaften der Gründungsprojekte sind Menschen ab dem mittleren Alter überwiegend im Dienstleistungssektor präsent, vor allem im Bereich der personen- und unternehmensnahen Dienstleistungen (Kohn und Spengler, 2008, RKW, 2010, Franke, 2012, Hagen und Ullrich, 2012). Tätigkeiten wie Beratung und Consulting aber auch Weiterbildung und Training sind sehr beliebt (Werner und Faulenbach, 2008). Die meisten gründen im Alleingang, sind Soloselbstständige mit/ohne Mitarbeiter und das Verhältnis beim Gründungsumfang (zwischen Voll- und Nebenerwerb) ist ausgeglichen, mit leichter Dominanz des Nebenerwerbs. Obwohl Personen in der zweiten Lebenshälfte eher Projekte mit hohem Finanzierungsvolumen anstoßen, haben sie durch den Einsatz von Eigenmitteln in der Regel einen kleineren Kapitalbedarf bis zu maximal 10.000 Euro. Gründer ab 45 Jahren entscheiden sich in fast allen Fällen für eine Neugründung, die Übernahme eines bestehenden Unternehmens geschieht eher selten (Hagen und Ullrich, 2012).

Tabelle 6: Profil des Gründers 45+

Personenbezogene Eigenschaften	
Geschlecht:	männlich
Familienstand:	verheiratet
Bildungsgrad:	gut qualifiziert (mind. abgeschlossene Berufsausbildung)
Gründungsdaten	
Art der Gründung:	Neugründung
Status vor Gründung:	berufstätig, in abhängiger Beschäftigung
Branchen:	Dienstleistungsbereich, überwiegend personen- und unternehmensnahe Dienstleistung (Beratung und Consulting, Weiterbildung und Training)
Gründungsgröße:	Soloselbstständige ohne /mit Mitarbeitern
Gründungsumfang:	Nebenerwerb, insbesondere in den obersten Altersklassen
Kapitalbedarf:	Klein bis mittel (<10.000 Euro), Eigenmittel vorhanden

Quelle: Fernández Sánchez, 2012, S. 9

Nach Kohn und Spengler sind ältere Gründer in Bezug auf gründungsbezogene Einstellungen und Persönlichkeitseigenschaften nicht wesentlich anders aufgestellt als jüngere Gründer (2008).

Altersspezifische Sondereinflüsse auf die Gründung ergeben sich jedoch nach Einschätzung von Werner beim Erwerbsstatus, möglichen Zweifeln an den eigenen Fähigkeiten und bei der bevorzugten Gründungsform Neugründung (2009). So wirkt sich beispielsweise die Erwerbslosigkeit bei den Jüngeren signifikant positiv, bei den Älteren hingegen negativ auf die individuelle Gründungsentscheidung aus. Des Weiteren konnten die Zweifel an den eigenen Fähigkeiten als altersspezifische Gründungsbarriere identifiziert werden. Der Grund für die seltenere Entscheidung für die Übernahme eines bestehenden Unternehmens könnten die höheren Investitionen bei kurzer Amortisationszeitspanne sein. Gründer im mittleren oder fortgeschrittenen Alter für die Nachfolge zu motivieren, erscheint deshalb ein wichtiges Anliegen, das von der EU im „Policy Brief on Senior Entrepreneurship“ explizit genannt wird (EU/OECD, 2013).

3.4 Typen von Gründern 45+

Die unterschiedlichen Lebenslagen aufgrund verschiedener Lebens- und Berufsbiografien machen Gründer in der zweiten Lebenshälfte zu einer noch heterogeneren Gruppe als jüngere Existenzgründer. Einerseits handelt es sich bei der älteren Bevölkerung selbst um keine homogene Gruppe und andererseits ist eine Differenzierung zwischen unterschiedlichen Typen von Unternehmern in der Bevölkerung im mittleren und fortgeschrittenen Alter extrem schwierig (Hatak et al., 2013).

Aus diesem Grund kann eine Typenbildung hilfreich sein und Hinweise zu den sehr unterschiedlichen Berufsbiografien und Einstellungen zur Gründung geben.

Wenn wir nach den Motiven für eine Gründung schauen, lassen sich in der Literatur im Wesentlichen zwei Typen von Gründern ab dem mittleren Alter, Not- und Chancengründer, unterscheiden:

- „Die typischen Notgründer sind Gründer aus altersbedingter Notwendigkeit; darunter sind weniger Fachschul- und mehr Lehrabsolventen, mit erhöhten Anteilen von Nichterwerbspersonen und von Gründern aus der Not und die häufig im Vollerwerb gründen.
- Zu den Chancengründern gehören diejenigen, die – häufig im Nebenerwerb – durch ihren späten Schritt in die Selbstständigkeit eine schon lange gehegte Idee realisieren und sich gegen Ende des Erwerbslebens beruflich selbst verwirklichen wollen. In dieser zweiten Gruppe gibt es einen hohen Anteil von Hochschulabsolventen, relativ viele innovative und zugleich wissensintensive Gründungen, relativ hohe Anteile von Chancengründern und von Gründern mit einem größeren Finanzierungsbedarf (über 25 Tausend €)“ (Kohn und Spengler, 2008b, S. 268).

Typologie nach
Kohn und Spengler
2008

Typologie nach Hatak et al. 2013

Eine Alternative zur oben dargelegten stellt die Klassifikation von Hatak et al. dar, die in Anlehnung an die ursprüngliche Taxonomie von Singh und DeNoble aus dem Jahr 2003³⁵ zwischen drei Idealtypen von Senior-Unternehmern differenziert (2013, S. 9-11):

1. „Existenzgründer“, für die die Selbstständigkeit ein negatives Ereignis ist, das aus mangelnden Beschäftigungsmöglichkeiten im Primärarbeitsmarkt resultiert (engl. *Necessity-based senior entrepreneurship*). Als Beispiel kann eine Person genannt werden, die ihren Arbeitsplatz verloren hat und keine adäquate Anstellung finden kann.
2. „Selbstständige“, für die die Selbstständigkeit zwar ein erstrebenswertes Ziel ist, deren vorrangiges Ziel aber darin besteht, sich selbst zu beschäftigen. Als Beispiel kann ein Arzt genannt werden, der im Anschluss an seine Krankenhauskarriere eine Privatpraxis eröffnet hat.
3. „Entrepreneure“, die im Unterschied zu den beiden anderen zwei Idealtypen stark unternehmerorientiert sind. Diese Entrepreneure sind vor allem daran interessiert, ein Unternehmen zu besitzen, zu führen und in dieses Unternehmen zu investieren.

Tabelle 7: Typen von Senior-Unternehmen

	Existenzgründer	Selbstständige	Entrepreneure
Motivation	... stehen unternehmerischer Tätigkeit ablehnend gegenüber, (müssen) sie aber dennoch als Option in Betracht ziehen, um ihren Lebensunterhalt zu sichern.	... wollen für sich selbst arbeiten und den Lebensstandard erhalten, aber nicht notwendigerweise Eigentümer eines eigenen Unternehmens sein oder in dieses investieren.	... wollen Eigentümer eines Unternehmens sein, in das sie investieren und das sie führen, um unternehmerische Gelegenheiten zu nutzen.
Risikoakzeptanz	gering	mittel	hoch
Investitionsbereitschaft	gering	mittel	hoch

Quelle: Hatak et al., 2013, S. 11

³⁵ Singh und DeNoble unterscheiden differenziert nach Beweggründen zwischen drei Gründertypen:

1. „Reluctant Entrepreneurs“, die zwangsweise aus der Not heraus gründen;
2. „Constrained Entrepreneurs“, die zwar nicht Gründer aus Leidenschaft sind, deren Gründung aber dennoch stark auf Pull-Faktoren basiert; und
3. „Rational Entrepreneurs“, die mit der neuen Selbstständigkeit ein Mehr an Respekt und Prestige verfolgen.

Während der erste Idealtypus eindeutig dem typischen Notgründer entspricht, sind die beiden anderen eher Chancengründer. Mit dem „Selbstständigen“ wurde ein Mischtypus geschaffen, der keine hohen unternehmerischen Ziele verfolgt, dessen positive Bewertung aber eher aus dem Wunsch nach Selbstverwirklichung abzuleiten ist. Große volkswirtschaftliche Effekte im Sinne von Wachstum und Beschäftigung sind insbesondere vom so genannten „Entrepreneur“ zu erwarten.

Ein ähnlicher Zuordnungsversuch wurde früher vom Rhein-Ruhr-Institut für Sozialforschung und Politikberatung unternommen, aus dem drei Gründertypen entstanden sind: die Notgründer, die Ideenverwirklicher und die High-Potenzial-Gründer (2007).

Diese Typologie kann mit einigen Modifikationen auch auf Gründerinnen 45+ übertragen werden (Fernández Sánchez, 2012):

**Typologie für
Gründerinnen 45+**

1. Gründertyp A, die Umsteigerinnen: Gründerinnen im mittleren Alter, einige davon „Notgründerinnen“, meistens verheiratet und mit Kindern, die nach einer (langen) Familienpause den Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt suchen, Gründung im Voll- oder Nebenerwerb, Bereiche Handel oder Hotellerie
2. Gründertyp B, die Berufserfahrene: Gründerinnen – häufig im Nebenerwerb –, die aus einem langjährigen Angestelltenverhältnis kommen und jetzt ihr eigenes Konzept umsetzen wollen (gut bis sehr gut ausgebildet); innovative Gründungen, auch mit großem Finanzierungsbedarf, sind möglich
3. Gründertyp C (EFA-Typ³⁶): „Notgründerinnen“ aus der Arbeitslosigkeit im mittleren Alter, ledig, die eine Tätigkeit im Dienstleistungsbereich (freiberuflich, im Gesundheitssektor oder im Bereich der personenbezogenen Dienstleistungen) anstreben.

Eine noch kontrastiertere Betrachtung der Gründertypen 45+ ist die von Franke, die auf Grundlage der Beweggründe im Vergleich zu den jüngeren Gründern sieben Typen identifiziert. Differenzierungsmerkmal sind hier Push- und Pull-Faktoren. Vier der sieben Typen können der Kategorie „Push-Gründung“ zugeordnet werden: Wunschtraum-Realisierer, Integrierende, Anknüpfer und Notgründer. Die anderen drei haben eher auf der Grundlage von Pull-Faktoren gegründet: Aufstiegsorientierte, Hobbygründer und Dauerunternehmer (2012, S. 294-298).

**Typologie
nach Franke 2012**

Weitere mögliche Klassifizierungen älterer Gründer wären eine Differenzierung nach Alter. Hier kann man zwischen Gründern mittleren Alters (45 bis 55 Jahre) und älteren Gründern (55 bis 65+ Jahre) unterscheiden sowie nach vorheriger (Gründer- und Unternehmer-) Erfahrung. Bei der letzten Unterscheidung lassen sich wiederum zwei Untergruppen bilden: novice und serial entrepreneurs. Die einen gründen zum ersten Mal, die anderen waren bereits an einem oder mehreren Gründungsprojekten beteiligt (Kautonen, 2008; Rossi, 2009).

**Differenzierung
nach Alter und
Gründererfahrung**

³⁶ Der Gründertyp C bezieht sich auf die Durchschnittskundin der ExistenzgründungsAgentur für Frauen (EFA) Wildeshausen.

3.5 Vor- und Nachteile des Alters in Bezug auf die Gründung

Die Nachteile und Probleme von Spätgründungen werden in der wissenschaftlichen Literatur umfangreich behandelt. Sie treten vor allem in der Ideenfindungs- und Vorgründungsphase auf und geben deshalb den endgültigen Ausschlag für die Umsetzung des geplanten Gründungsvorhabens. Aus diesem Grund werden sie hier ausführlich beschrieben. Im Vergleich dazu tragen die Vorteile des Alters vor allem zum Erfolg und der Bestandsfestigkeit von Startups bei und werden an dieser Stelle nur kurz angerissen und in einem eigenen Kapitel genauer erläutert.

3.5.1 Vorteile auf dem Weg zur Gründung

Die Vorteile, die sich aus dem Alter für eine Unternehmensgründung ergeben können, wurden in der RKW-Studie 2010 nicht explizit thematisiert, sind allerdings Untersuchungsgegenstand weiterer Quellen (Kohn und Spengler, 2008, DIHK, 2009, Franke, 2010 und 2012, IHK OWL, 2012). Die meisten Experten heben insbesondere drei positive Eigenschaften hervor: die Lebens-, aber auch Berufs- und Branchenerfahrung, die gute Vernetzung und den Besitz von Eigenkapital.

Startvorteil Berufserfahrung

Viele der Gründer ab dem mittleren Alter sind formal gut ausgebildet und verfügen über eine große Erfahrung als leitende Angestellte, manchmal sogar aus Führungspositionen. Sie sind deshalb in der Lage, aus volkswirtschaftlicher Sicht besonders erwünschte wissensintensive und zugleich innovative Unternehmen zu gründen. Gründer in der zweiten Lebenshälfte sind außerdem geschäftlich gut vernetzt, mit Kontakten, die oftmals in die selbstständige Tätigkeit beziehungsweise das neue Unternehmen mitgenommen werden. Nicht zuletzt verfügen ältere Gründungswillige in vielen Fällen über mehr Eigenkapital als jüngere, das in das eigene Unternehmen investiert wird, womit sich der Kapitalbedarf, selbst bei Projekten mit hohem Investitionsvolumen, erheblich reduziert.

Personen mittleren Alters sind erfahren, haben reife Geschäftsideen, sind gut vernetzt, risikobereit und belastbar und sind daher für den Start in die Selbstständigkeit bestens gerüstet. Leistungsbereitschaft und Motivation spielen gerade bei dieser Altersgruppe eine große Rolle. Professionalität und Effizienz zeichnen ihre Arbeit aus.

Startvorteil Lebenserfahrung

Weitere Eigenschaften, die einen positiven Einfluss auf das eigene Gründungsvorhaben erwarten lassen, sind eher typische herausragende Ressourcen älterer Gründerpersonen, darunter „eine gereifte Persönlichkeit“, „Zielgerichtetheit“ oder „Seriosität“ des Alters (Franke, 2012, S. 182) oder „eine strenge Arbeitsethik / -disziplin“ (Hannon, 2012). Ferner weisen ältere Gründer als Resultat größerer Lebenserfahrung eine signifikant höhere emotionale Stabilität und eine gesunde Distanz zum eigenen Gründungsprojekt auf und können deshalb ihre eigenen Fähigkeiten und Schwächen sowie die hiermit verbundenen Erfolgchancen des Gründungsprojekts besser einschätzen (Fernández Sánchez und Geisen, 2012).

Weitere Vorteile

Späte Gründer sind hoch erwerbsmotiviert und wollen lange erwerbstätig bleiben. Für viele von ihnen ist es denkbar, weit über das gesetzliche Rentenalter hinaus zu arbeiten (Franke, 2012, S. 236).

Noch ein weiterer Vorteil für ältere Gründer im Zusammenhang mit der neuen Kunden- und Konsumentenstruktur ist aus dem Alter abzuleiten. Gründer und Selbstständige in der zweiten Lebenshälfte fühlen sich der wachsenden Gruppe der „Silver Ager“ zugehörig, altern mit ihren Kunden und können auf die sich verändernde Güternachfrage besser reagieren (Kohn und Spengler, 2008).

Weitere Pluspunkte, die sich aus dem Alter ableiten lassen, sind das Wegfallen von familiären (erwachsene Kinder, die meistens bereits das Elternhaus verlassen haben) und finanziellen Verpflichtungen (Hypothek oder Baukredite sind meistens schon abbezahlt).

Ein wichtiger Aspekt, den die jüngste Forschung besonders betont, ist die Einordnung der Selbstständigkeit in den eigenen Lebenslauf. „Die Mehrheit der Gründer vertritt die Meinung, dass ihnen für eine Gründung in jüngeren Jahren die nötigen Kompetenzen, Fachwissen, Erfahrungen oder Kontakte gefehlt hätten. Vielfach wird der späte Schritt in die Selbstständigkeit als Gründung zum richtigen Zeitpunkt bewertet“ (Franke, 2012, S. 231).

Die eigene Biografie spielt eine wichtige Rolle für Gründungsvorhaben im Alter. Späte Gründungen entwickeln sich in der Regel auf der Grundlage bereits vorhandener Erfahrungen und Wissensbestände (ebd, S. 207) und die Geschäftsidee kommt oftmals aus der bisher ausgeübten Tätigkeit.

3.5.2 Nachteile und Stolpersteine im Gründungsprozess

Als mögliche altersspezifische Probleme für Gründungswillige ab 45 Jahren werden am häufigsten die hohen Opportunitätskosten im Alter, die nachlassende Gesundheit und physische Belastbarkeit, eine kürzere Wertschöpfungsphase, geringere Flexibilität und das veraltete Wissen angeführt. Auch die großen Unsicherheiten, die sich aus dem Wechsel im sozialen Status ergeben und die damit verbundenen negativen Anreize der staatlichen sozialen Sicherungssysteme³⁷ sind ein wichtiges Hindernis für die Gründung im Alter (Faulenbach et al., 2008, Kautonen, 2008, EU/OCDE, 2013). Außerdem nehmen gründungsrelevante Persönlichkeitsmerkmale wie Risikobereitschaft und Machbarkeitsdenken mit zunehmendem Alter eher ab (IHK OWL, 2012).

Verschiedene typische Nachholbedarfe von Gründern, darunter unzureichende Marketing- und Vertriebskenntnisse oder mangelnde Erfahrung mit Informations- und Kommunikationstechnologien, sind ebenfalls eher altersspezifische Barrieren und können den Weg in die Selbstständigkeit erschweren.

Im Rahmen der RKW-Studie 2010 wurden in einer Umfrage die Probleme der Gründer ab 45 Jahren ermittelt. Die „Top Five“ der angegebenen Problemfelder waren: Kundengewinnung, zu wenig Eigenkapital, fehlendes Know-how im Bereich Marketing und Vertrieb, die Angst zu scheitern und unzureichendes Wissen in rechtlichen Fragen sowie in den Bereichen Controlling und Rechnungswesen. Weitere Schwierigkeiten betreffen insbesondere die notwendige (kaufmännische) Qualifizierung zum Beispiel für die Businessplanformulierung und fehlende Kenntnisse im Bereich Finanzierung. Diese Hemmnisse im Gründungsprozess werden auch in späteren Untersuchungen genannt, wenngleich in geänderter Reihenfolge.

Altersspezifische
Gründungsbarrieren

Probleme der
Gründer...

...nach RKW-Studie
2010

³⁷ Daten der „Flash Eurobarometer“-Erhebung zeigen beispielsweise, dass 59 Prozent der Personen über 15 Jahren in den EU-Mitgliedstaaten der Meinung sind, dass es sich aufgrund der Pensions- und Steuersysteme nicht lohnt, über das Alter von 55 Jahren hinaus zu arbeiten (Europäische Kommission, 2013).

Bei Franke stehen die Finanzierungsschwierigkeiten (Kreditvergabe, Investitionskosten) jeweils an erster und zweiter Stelle, die fehlende Unterstützung aus dem familiären oder privaten Umfeld belegt den dritten Platz, gefolgt von der Kundengewinnung an vierter Stelle. Weitere hemmende Faktoren sind das Thema soziale Absicherung und das Bestehen negativer Vorbilder (2012, S. 220-221)³⁸. Eine gewichtige Hürde stellt beim Thema Finanzierung vor allem das Gespräch mit den Banken dar, da diese aufgrund des höheren Alters Rückzahlungsrisiken befürchten (Domröse und Heldner, 2007, Engel et al., 2007, Rhein-Ruhr-Institut für Sozialforschung und Politikberatung, 2007, Trettin et al., 2007, RKW, 2010, Franke 2012).

Abbildung 25: Die zehn wichtigsten Probleme im Gründungsprozess



Quelle: aktualisierte Darstellung der Abbildung 17 von RKW, 2010, S. 47

...nach Franke 2012

Eine mögliche Klassifizierung stellt Franke vor, die zwischen drei zentrale Gruppen von hemmenden Faktoren für die hier untersuchte Zielgruppe unterscheidet (Franke, 2012, S. 207):

- Emotionale Hemmnisse: Ängste, Unsicherheiten, Bequemlichkeit
- Hemmnisse aufgrund persönlicher Defizite: diskontinuierliche Berufsbiografie, keine Gründungsidee, geringe Gründungserfahrung
- Hemmnisse aufgrund externer Rahmenbedingungen: mangelndes Eigenkapital, familiäre Verpflichtungen.

³⁸ Die meisten der genannten Schwierigkeiten im Gründungsprozess sind bei den meisten Gründern zu finden, obgleich in geänderter Reihenfolge. Laut KfW Gründungsmonitor 2012 ist Bürokratie die größte Belastung für die Mehrheit der Gründer, eng gefolgt von der familiären Belastung und dem finanziellen Risiko. Weitere Stolpersteine auf dem Weg zur Selbstständigkeit sind Finanzierungsschwierigkeiten und die Vorteile der abhängigen Beschäftigung (Metzger und Ullrich, 2013).

Aber auch die „mentalen“ Hemmnisse in der Gesellschaft können das Entstehen und Gedeihen von Gründungsvorhaben von Menschen ab einem gewissen Alter gefährden. Darunter fallen die verbreiteten Klischees zur Leistungsfähigkeit älterer Menschen, die unzureichende gesellschaftliche Anerkennung, in einigen Fällen eine latente Altersdiskriminierung und die fehlenden Vorbilder.

Die Befunde zum Thema Angst vor dem Scheitern sind teilweise widersprüchlich, weshalb diese nicht als altersspezifisches Hemmnis eingeordnet werden kann. Im Gegensatz zu anderen gehen einige Autoren sogar davon aus, dass junge Gründer weniger risikofreudig sind und den Schritt in die Selbstständigkeit vor allem wagen, wenn sie Geld benötigen (Kohn und Spengler, 2008, Werner, 2009). Bei Jüngeren ist die Erwerbslosigkeit immer noch eine wichtige Antriebsfeder für die Selbstständigkeit (IHK OWL, 2012), während Ältere häufiger als Erwerbstätige ein Unternehmen starten.

Die 2010 vom RKW identifizierten Problemfelder unterscheiden sich stark nach Gründungsphasen und ihre Anzahl reduziert sich im Laufe des Gründungsverlaufs. So dominieren von der Ideenfindungs- bis zum Erreichen der Umsetzungsphase die Unsicherheiten über die Finanzierung (zu wenig Kapital), die in der Umsetzungsphase in Schwierigkeiten bei der Kreditvergabe münden. Ab der Umsetzungsphase wird die Kundengewinnung zum Hauptproblem und von der Umsetzungs- bis zur Festigungsphase treten hauptsächlich Defizite in den Bereichen Marketing und Vertrieb sowie Kundengewinnung auf.

Tabelle 8: Die größten Problemfelder der Gründer 45+ nach Phasen im Gründungsprozess

Prozent innerhalb der Phase	Ideenfindungsphase (n=60)	Vorgründungsphase (n=60)	Gründungs- und Umsetzungsphase (n=10)	Festigungsphase (n=50)	länger als fünf Jahre am Markt (n=23)
zu wenig Eigenkapital	46,7	62,5	50,0	32,0	26,1
fehlendes Know-how Marketing/ Vertrieb	26,7	31,3	10,0	36,0	39,1
Kundengewinnung	33,3	37,5	50,0	58,0	47,8
Angst, zu scheitern	33,3	31,3	40,0	32,0	21,7

Prozent innerhalb der Phase	Ideenfindungsphase (n=60)	Vorgründungsphase (n=60)	Gründungs- und Umsetzungsphase (n=10)	Festigungsphase (n=50)	länger als fünf Jahre am Markt (n=23)
nächstgrößere phasen-spezifische Probleme (von mindestens einem Viertel der Gründer benannt)	fehlendes Wissen über Beratungsangebote (50,0%); fehlendes Know-how im Bereich Controlling/Rechnungswesen (46,0%); fehlendes Know-how im Bereich Finanzierung (36,7%); fehlende Unterstützung im Familien-, Freundes- und Bekanntenkreis (33,3%); unzureichendes Wissen in rechtlichen Fragen (26,7%)	unzureichendes Wissen in rechtlichen Fragen (62,5%); fehlendes Know-how im Bereich Controlling/Rechnungswesen (31,3%); fehlendes Wissen über Beratungsangebote (25,0%); fehlendes Know-how im Bereich Finanzierung (25,0%); unklare Pflichten eines Unternehmers (25,0%)	keinen Bankkredit bekommen (50%); wegen des Alters in der Beratung nicht ernst genommen (40,0%); zu hohe psychische Belastung (40,0%)	zu hohe psychische Belastung (26%)	zu hohe psychische Belastung (30,4%)

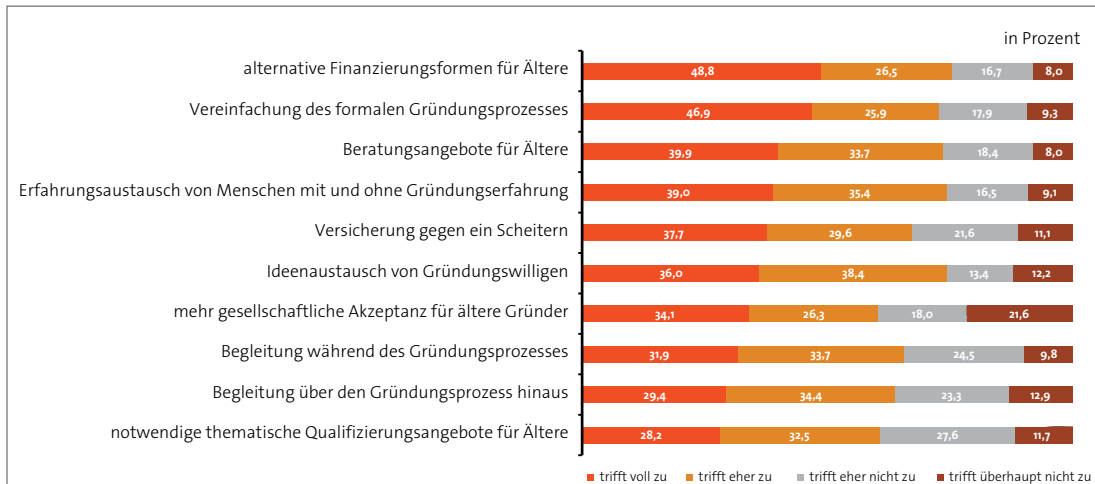
Quelle: RKW, 2010, S. 49

Bedarfe der Gründer 45+

Anknüpfend an die identifizierten Probleme wurden von den befragten Existenzgründern folgende Bedarfe geäußert: Finanzierungsformen speziell für ältere Gründer, Erfahrungsaustausch von Menschen mit und ohne Gründungserfahrung, Förderung des Ideenaustausches von Gründungswilligen (Netzwerkbildung), Beratungsangebote speziell für ältere Gründer zu den Themen Finanzierung und Absicherung (Rente und Altersvorsorge) und Aufklärung über rechtliche Fragen und Vereinfachung der Abwicklung des formalen Gründungsprozesses.

Weitere Bedarfe betrafen eine Versicherung für den Fall des Scheiterns, Begleitung während und nach der Gründung und Qualifizierungsangebote speziell für ältere Gründer. In der älteren Altersklasse (65 bis 69) sind einige Besonderheiten zu nennen: Sie benötigen eine umfassendere Unterstützung (Beratung, Qualifizierung und Finanzierungsformen speziell für ältere Gründer) und vor allem das Verständnis und die „Unterstützung durch das Umfeld“ (Familie, Freunde und Bekannten) erweisen sich für sie als ganz entscheidend.

Abbildung 26: Bedarfe der befragten Gründer 45+ im Zusammenhang mit der Gründung



Quelle: aktualisierte Darstellung der Abbildung 15 von RKW, 2010, S. 41

3.6 Sind Gründer 45+ erfolgreich?

Ebenso wichtig wie die Gründungsneigung von Menschen ab dem mittleren Alter ist die Frage nach der Qualität und damit verbunden dem Erfolg ihrer Gründungsprojekte. In der Literatur wird häufig das Überleben beziehungsweise der Fortbestand der Gründung als „Minimalkriterium“ für den Gründungserfolg (Brüderl et al., 2007) verwendet. Auch hier impliziert Erfolg nicht nur wirtschaftlichen Gewinn (zum Beispiel im Sinne von Wachstum oder Beschäftigung), sondern wird zudem als Synonym für Bestandsfestigkeit und Überleben von Unternehmen benutzt.

Über diese Definition hinaus und zur Beantwortung der oben gestellten Frage, wird in dieser Studie eine ganzheitliche Perspektive eingenommen, die nicht nur die (messbaren) sozioökonomischen Resultate der Gründungsprojekte betrachtet, sondern ebenso die persönlichen Vorteile, die sich für den Einzelnen aus der Eigenständigkeit beziehungsweise aus dem eigenen Unternehmen ergeben.

Beim Thema Erfolg wird in der Gründungsforschung traditionell zwischen folgenden Erfolgsfaktoren unterschieden: personelle, organisationale und externe Erfolgsfaktoren (Werner, 2009, IHK OWL, 2012, S. 14, Franke, 2012, S. 173 und 218-219):

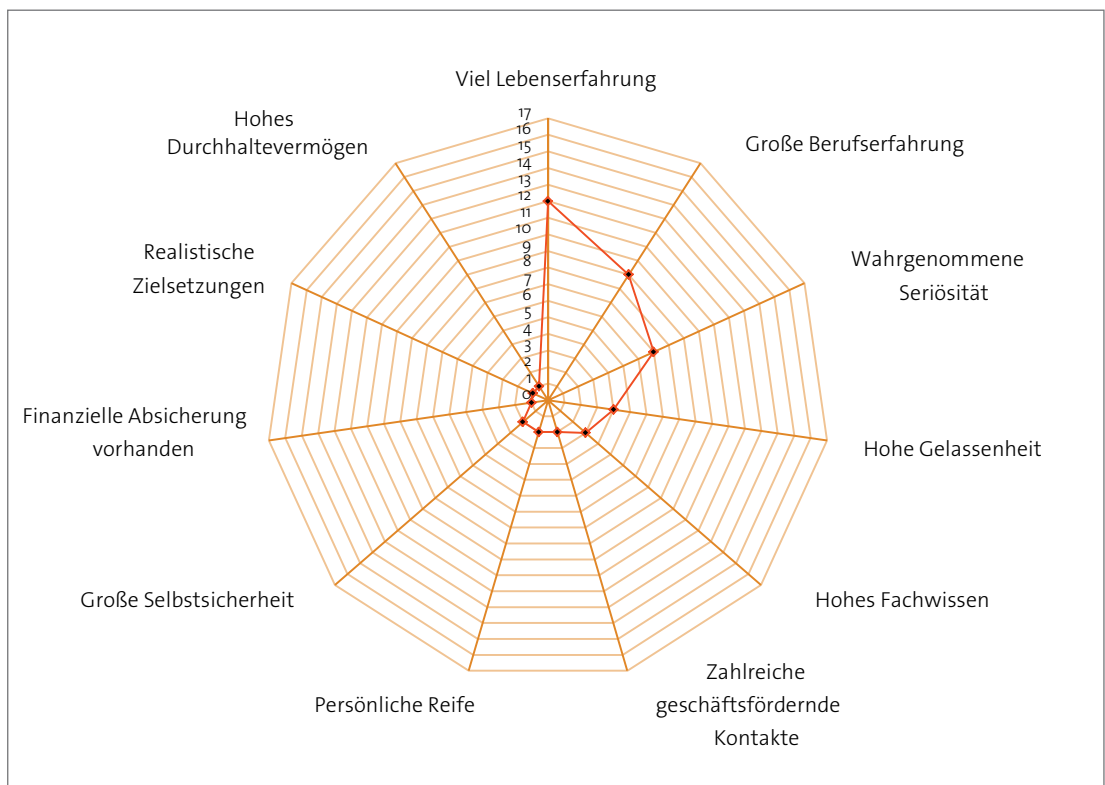
- Personelle Erfolgsfaktoren können spezifische (gründungsförderliche) Kenntnisse und Fähigkeiten (Branchenerfahrung, Fachwissen usw.), aber auch bestimmte (gründungsförderliche) Persönlichkeitseigenschaften (Selbstbewusstsein, Engagement, Mentalität, Risikoeinstellung, Motivation) sein.
- Unterstützende (gründungsförderliche) Rahmenbedingungen oder organisationale Faktoren sind das private Umfeld sowie ökonomische Ressourcen und Kontakte.
- Externe Faktoren sind zum Beispiel: die Konjunktur, regionale Einflüsse, politische Entwicklungen.
- Zudem spielen die Spezifika des Unternehmens (Art der Gründung, Branche, Voll- oder Teilzeit, Standortauswahl, Ausstattung mit Ressourcen) eine wichtige Rolle für die Bestandsfestigkeit von Startups und sonstigen Gründungsvorhaben.

Erfolgsfaktoren von
Gründungsprojekten
im Alter

Erfolgsfaktoren von Gründer 45+. Ältere erfüllen interessanterweise häufig die persönlichen und viele der organisatorischen Voraussetzungen, die eine erfolgreiche Gründung erwarten lassen: Sie haben Markt- und Branchenkenntnisse, Kontakte und Netzwerke, (ausgereifte) Ideen und in vielen Fällen Eigenkapital, das in die Gründung investiert werden kann. Die typischen externen Einflussfaktoren (Konjunktur, regionale Einflüsse, politische Entwicklungen etc.) sind dagegen altersunabhängig und können alle Gründer gleichermaßen betreffen. Trotz der bereits thematisierten Nachteile des Alters, bringen ältere Gründer auch viele Eigenschaften mit, die ihnen bessere Voraussetzungen und Startbedingungen für eine erfolgreiche Gründung bescherten als Jüngeren.

In der Untersuchung von Franke nennen Gründer 45+ selbst als Erfolgsfaktoren das eigene Engagement, Durchhaltevermögen sowie Kundenorientierung (2012, S. 215), aber vor allem auch persönliche Fähigkeiten und Kenntnisse, die mit dem Alter zu tun haben, wie beispielsweise Berufs- und Lebenserfahrung, Seriosität, Netzwerke/Kontakte, was für eine „positive Selbsteinschätzung“ älterer Gründer spricht. Auch Vorteile von Teamgründungen werden von Gründern 45+ angesprochen. Häufig wird sogar die Lebenserfahrung als wichtige Eigenschaft genannt, die positiv den Erfolg von Gründungen beeinflussen kann. Eine besondere Rolle nimmt bei dieser Altersgruppe die Unterstützung durch das Umfeld ein, gerade für die ältere Gruppe als 65 Jahren, wie auch in der RKW-Studie 2010 reflektiert wird.

Abbildung 27: Erfolgsfaktoren des Alters in Bezug auf die Gründung



Quelle: Franke, 2012, S. 224

3.6.1 Erfolgsmessung und Auswirkungen auf die Volkswirtschaft

Im vorherigen Abschnitt wurden Eigenschaften älterer Gründer vorgestellt, die zusammengekommen eher dafür sprechen, dass ihre Gründungsprojekte überdurchschnittlich erfolgreich sind. In diesem Abschnitt soll nun konkret betrachtet werden, wie Gründungen von Menschen in der zweiten Lebenshälfte bei den verschiedenen, in der Literatur genannten Erfolgsfaktoren für Gründungen abschneiden.

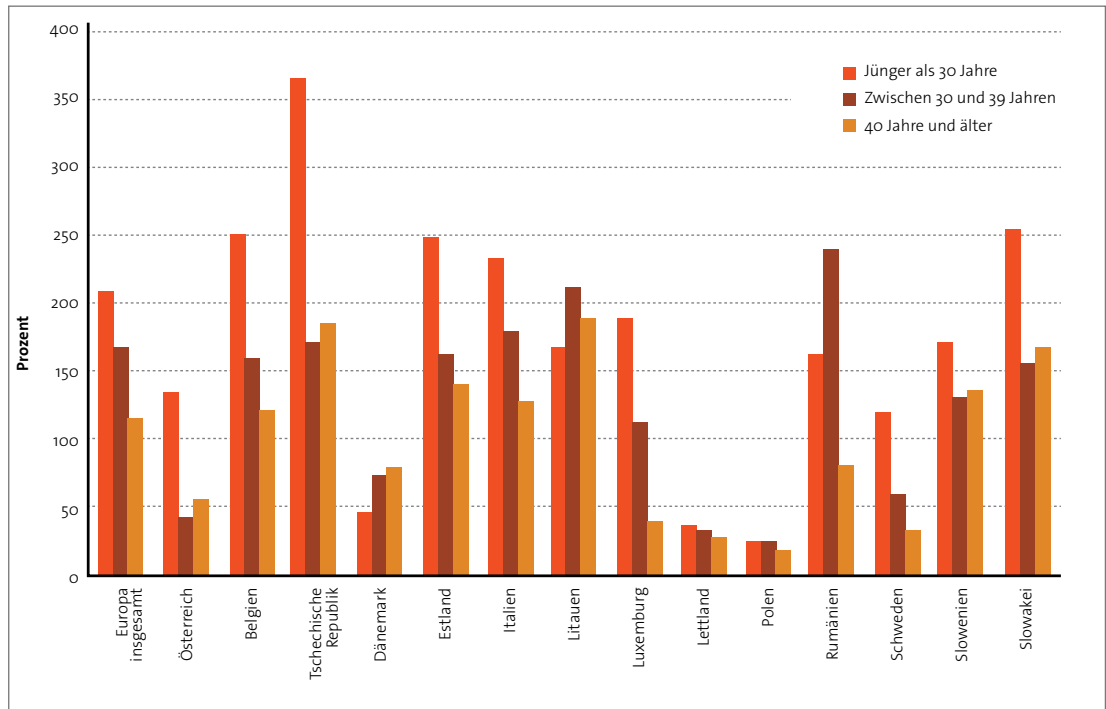
Rein wirtschaftliche Parameter zur Erfolgsmessung einer Unternehmensgründung sind zum Beispiel der Umsatz oder die Schaffung von Arbeitsplätzen. Allerdings sind die aktuellen Erkenntnisse der Forschung in diesem Bereich aufgrund der unzureichenden Datenlage nicht eindeutig und zeichnen kein klares Bild der Leistungsfähigkeit von Unternehmen, die von Älteren Unternehmen gegründet wurden.

Zhang 2008, zitiert nach Franke 2012, fand heraus, dass „späte Gründungen einen signifikant positiven Einfluss auf das Wirtschaftswachstum zeigen, der aufgrund ihrer Qualität sogar größer ausfällt als bei jüngeren Gründern“ (S. 128). Weitere Quellen zeigen, dass Senior-Entrepreneure mit ihren Gründungsvorhaben, verglichen mit den Jüngeren, höhere Überlebensraten erreichen und zwar aufgrund der im Verlauf ihrer Karriere gewonnenen Reife, des generierten Human- und Sozialkapitals sowie der besseren finanziellen Absicherung (Hatak et al., 2013).

Wirtschafts- und
Beschäftigungs-
wachstum

Laut der EUROSTAT-Erhebung „Faktoren für den Unternehmenserfolg“ (2005) haben jedoch Unternehmen mit einem über 40 Jahre alten Chef, im Vergleich zu diesen, die von unter 30-Jährigen geführt werden, ein unterdurchschnittliches Beschäftigungswachstum. In den meisten Ländern ist die Altersgruppe der über 40-Jährigen diejenige, die am wenigsten Arbeitsplätze schafft. Eine Ausnahme stellt Dänemark dar, wo von älteren Unternehmern geleitete Betriebe das größte Beschäftigungswachstum aufweisen (EU/OECD, 2013).

Abbildung 28: Durchschnittliches Beschäftigungswachstum von Unternehmen nach Altersgruppen



Quelle: EU/OECD, 2013, S. 12

Vorteile von Gründungsprojekten 45+

Trotz der teilweise widersprüchlichen Datenlage lassen alle bisher thematisierten Eigenschaften (Vor- und Nachteile) von Gründern ab 45 Jahren (siehe Kapitel 3.5.) eher erwarten, dass ihre Gründungsvorhaben erfolgversprechend sind. Die KfW-Untersuchung aus dem Jahr 2012 zum Thema demografischer Wandel stützt diese Erkenntnis ebenfalls (Hagen und Ullrich, 2012). Gründungsprojekte von erfahrenen Personen ab dem mittleren Alter sind aus den folgenden Gründern besonders attraktiv:

- Sie unternehmen Projekte mit höherem Finanz- und Investitionsbedarf. Ein Grund mag daran liegen, dass Unternehmen älterer Gründerpersonen aufgrund des längeren Zeitraums zur Vermögensbildung mehr Eigenmittel zur Verfügung stehen.
- Ihre langjährige Berufs- und Lebenserfahrung spiegelt sich außerdem in einer besseren Risikoeinschätzung sowie Problemlösung wider, was die Überlebenschancen von „jungen“ Unternehmen erhöht. Aus diesem Grund geraten sie seltener in Finanzierungsschwierigkeiten als etwa jüngere Gründer und haben bessere Erfolgchancen. Nachweise dafür sind einerseits eine geringere Insolvenzquote, andererseits die höhere Verweildauer am Markt von Startups von Gründern 45+.
- Ferner entscheiden sich Gründer in der zweiten Lebenshälfte bewusst häufig für Gründungen im Team und im Vollerwerb, was ihre Gründungsprojekte in Hinblick auf deren volkswirtschaftliche Bedeutung interessanter macht.

Der Fokus der meisten Studien liegt auf dem Idealtypus der Unternehmer oder Entrepreneure, deren Hauptmotiv die Selbstverwirklichung ist und die meistens eine erfolgreiche berufliche Karriere, einige sogar eine Unternehmerkarriere als serial entrepreneurs, hinter sich haben. Im Unterschied zu den beiden weiteren Idealtypen der Existenzgründer und Selbstständigen (siehe Kapitel 3.4.) trägt diese Art von Gründern tendenziell durch Innovation und Arbeitsplatzschaffung maßgeblich zum Wachstum und der Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Volkswirtschaft bei.

Abgesehen von den ökonomisch quantifizierbaren Vorteilen, die insbesondere Gründungen so genannter Entrepreneure mit sich bringen können, haben auch aus der Not getriebene Existenzgründungen positive volkswirtschaftliche Effekte, nämlich die Reduzierung der Arbeitslosigkeit sowie die soziale Integration durch ökonomische Aktivität.

3.6.2 Erfolg und Bestandsfestigkeit von Spätgründungen im Hightech-Bereich

All die Charakteristika, die für den Erfolg einer Unternehmensgründung von Älteren (Überleben oder vielmehr Verweildauer am Markt) oder für ihre wirtschaftliche Bedeutung sprechen (hoher Finanz- und Investitionsbedarf und Neigung zu Teamgründungen) sind vor allem bei Startups im Hightech-Bereich anzutreffen, wie aus einer Studie des ZEW aus dem Jahr 2010 hervorgeht: Senioren im Hightech-Bereich überlegen sich den Neuanfang zweimal, weil sich die Projekte innerhalb kürzester Zeit amortisieren müssen. Ist die Entscheidung gefallen, dann agieren sie als richtige „Entrepreneure“ – mit Angestellten, einem hohen Kapitaleinsatz und um eine bestimmte Geschäftsidee zu verwirklichen. Sie geraten seltener in finanzielle Schwierigkeiten als jüngere Gründer. Ihre Unternehmen haben folglich auch bessere Chancen, die ersten drei Jahre zu überstehen (Metzger et al., 2010).

Wissenschaftliche
Erkenntnisse
aus Deutschland

Zudem erklärt sich nach Auffassung der ZEW-Autoren die Neigung zu Teamgründungen aus der eigenen Lebenserfahrung. Senioren im Hightech-Bereich streben hiermit eine stärkere Verteilung des unternehmerischen Risikos an, um ihr Privatvermögen zu schützen. Die große Breite an Kontakten, die sie in ihrem bisherigen Berufsleben gesammelt haben, ermöglicht dies. Der größere Anteil von Teamgründungen bei Personen im mittleren bis fortgeschrittenen Alter hat darüber hinaus zur Folge, dass die Startups zum Gründungszeitpunkt im Vergleich zu denen der Jüngeren größer sind.

Neueste Studien aus den USA und Großbritannien zu Unternehmensgründungen im Hightech-Bereich belegen gleichermaßen, dass die Altersgruppe in den mittleren bis fortgeschrittenen Jahren dort bei der Gründung und Führung eines Unternehmens überdurchschnittlich erfolgreich ist. Dies wird im Folgenden erläutert.

Wissenschaftliche
Erkenntnisse aus
dem Ausland

Das Alter beeinflusst die Überlebenschancen von Startups offensichtlich positiv: Nach Daten der Kauffman Foundation wurden 64 Prozent der amerikanischen Unternehmen, die 2004 gegründet wurden und fünf Jahre später noch am Markt bestanden, von Eigentümern ab 45 Jahren geführt (Robb und Reedy, 2012). „Previous industry experience and Startup experience had less impact on firm survival prospects than did owner age“ (Conner, 2012).

Alter und Erfolg

Noch überraschender sind die Erkenntnisse einer weiteren Untersuchung in den USA, die die Erfolgchancen von schnellwachsenden Unternehmen (so genannte Gazellen) mit dem Alter der Gründer verbindet. Demnach steigt die Erfolgswahrscheinlichkeit eines Startups mit dem Alter des Gründers: Die Erfolgchancen ab 55 Jahren sind doppelt so groß wie in der Altersgruppe von 20 bis 34 Jahren (Wadhwa et al., 2009).

Alter und Erfolg von
schnellwachsenden
Unternehmen

**Altersgemischte
Teamgründungen
haben die besten
Chancen**

Die besten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gründung überhaupt ergeben sich aus altersgemischten Teamgründungen, vor allem im Hightech-Bereich, wie aus weiteren Untersuchungen aus Großbritannien abzuleiten ist (Botham und Graves, 2009). In Großbritannien sind Teams verantwortlich für 54 Prozent der Hightech-Gründungen und 37 Prozent der Gesamtgründungen. Jüngere britische Unternehmensgründer sind zwar innovativer als ältere (jeweils 48 Prozent und 30 Prozent); wenn ältere Gründer aber eine Innovation einführen, so tendieren ihre Unternehmen dazu, schneller zu wachsen als die ihrer jüngeren Konkurrenten.

3.6.3 Weitere positive Effekte von Spätgründungen

Der Erfolg von Gründungen im mittleren und höheren Alter soll in dieser Studie nicht nur einer rein ökonomischen Betrachtung unterliegen, sondern es sollen auch qualitative Faktoren – zum Beispiel die subjektive Wahrnehmung des Gründers oder die Zufriedenheit mit der Gründungsentscheidung (persönlicher Erfolg) – in die Gesamtauswertung mit einbezogen werden.

In der Regel ist bei Spätgründungen eine hohe Zufriedenheit mit der eigenen Selbstständigkeit zu verzeichnen, was sich wiederum in der positiven Bewertung der Gründungsentscheidung niederschlägt (Franke, 2012, S. 227 und weitere). Die Zufriedenheit ist in dieser Altersgruppe ein wichtiges Kriterium für die Gründer selbst; allein ökonomische oder monetäre Ziele spielen hingegen eine untergeordnete Rolle.

**Vorteile für die
Gesellschaft**

Auch aus volkswirtschaftlicher Sicht kommt der Zufriedenheit der Gründer eine große Bedeutung zu, und zwar als Anreiz für eine längere Berufstätigkeit. Die meisten Gründer im mittleren und sogar fortgeschrittenen Alter wollen über das Rentenalter hinaus arbeiten (ebd). Die Frage der Leistungsbereitschaft von älteren Menschen wird dadurch beeinflusst, denn Motivation und Spaß an der Arbeit können die Menschen anspornen, länger berufstätig zu bleiben. „Older entrepreneurs in their 60s can display the energy and commitment you might expect of a person half their age (...). Older entrepreneurs can turn into quite large employers. They are also a cheerful and optimistic group, who are genuinely enjoying what they do” (Small, 2011). Die selbstständige Tätigkeit oder Unternehmensgründung kann aus diesem Grund als eine neue, eigenständige Erwerbsphase in der beruflichen Laufbahn verstanden werden.

Sozioökonomische Vorteile von Gründungen 45+. Die Förderung der Gründungsbeteiligung von älteren Menschen kann als eine politische Alternative zur Verlängerung der Erwerbstätigkeit dieser Altersgruppen gesehen werden.

Von ihr sind vielfältige sozioökonomische Vorteile zu erwarten. Sie reichen von der Reduzierung der Arbeitslosigkeit in den älteren Bevölkerungsgruppen über die Erhöhung ihrer sozialen Integration, die Verminderung des Anstiegs der Sozial- und Gesundheitsausgaben für eine alternde Gesellschaft bis hin zur Steigerung der Innovationskapazität der Wirtschaft, indem das Human- und Sozialkapital von älteren Menschen für neue innovative Unternehmensgründungen genutzt wird (Franke, 2012, EU, Policy Brief, 2012, Hatak et al., 2013). Anders ausgedrückt: Ältere Gründer können einen wesentlichen Beitrag zur Bewältigung der Herausforderungen des demografischen Wandels leisten.

Auch wichtig an dieser Stelle ist der Beitrag, den ältere Gründer zum Thema Nachfolge leisten können. In vielen Fällen ist die Nachfolge, meistens innerhalb der Familie, von Anfang an in das Gründungsvorhaben der Gründer 45+ eingeplant, was in den USA auch mit dem Begriff „Legacy businesses“ bezeichnet wird (Hannon, 2012). Dieses Phänomen ist aber auch in Deutschland zu finden: „Selbstständige jenseits der Mitte haben eher die Nachfolge im Blick; oft bauen sie ein Unternehmen auch im Hinblick darauf auf, dass ihre Kinder dieses einmal übernehmen“ (IHK OWL, 2012, S.15). Darüber hinaus kommen ältere Gründer aber auch selbst als Nachfolger in Frage. Dementsprechend schlägt auch die Europäische Union vor, Gründer ab den mittleren Jahren stärker als Zielgruppe in die Übergabeprozesse von bestehenden Unternehmen einzubeziehen (EU/OECD, 2013).

**Beitrag zum Thema
Nachfolge**

Gründer in der zweiten Lebenshälfte, und vor allem diejenige aus der älteren Altersgruppe, agieren sowohl in Europa als auch in den USA häufig als soziale Unternehmer. Gründungen durch ältere Menschen verfolgen demnach nicht nur ökonomische, sondern auch gesellschaftliche und humanitäre Ziele.

**Soziales
Unternehmertum**

Ein weiterer Aspekt, dem eine hohe Bedeutung beizumessen ist, ist der große Mehrwert im Sinne von Wissenstransfer, der sich für die ganze Gesellschaft aus der eigenständigen Tätigkeit von älteren Menschen ziehen lässt. Solche Menschen, meist mit Erfahrung in Führungspositionen und nicht selten mit einer Unternehmerkarriere hinter sich, werden deshalb zunehmend in Mentoring-Projekte involviert, womit der Wissenstransfer und die Weitergabe an die nächsten Generationen sichergestellt werden soll (Europäische Kommission, 2013).

Nicht zuletzt bietet die Selbstständigkeit von älteren Menschen große Vorteile für die Gründer selbst. Sie bleiben länger aktiv, leistungsstark und motiviert. Die körperliche und psychische Aktivität und die gesellschaftliche Anerkennung und Wertschätzung haben den Nebeneffekt, die Lebensqualität älterer Menschen zu verbessern: Sie bleiben länger fit und gesund.

**Vorteile für die
Gründer selbst**

„To increase the participation of older people in gainful employment is essential for future prosperity and for financing the pension system in the long run. There is also evidence that working at older ages can confer health and wellbeing benefits“ (EU, 2011).



Abschließend soll noch ein älterer Gründer selbst zu Wort kommen. William K. (Bill) Zinke, 85 Jahre alt, gründete 2006 im Alter von 79 Jahren das Center For Productive Longevity (CPL) in Boulder, USA, eine Einrichtung zur Förderung der Gründungstätigkeit von Menschen ab 55 Jahren. Er fasst die Vorteile der Selbstständigkeit im hohen Alter wie folgt zusammen (Hall, 2012):

1. Nach Jahren der Arbeit für andere und in Übereinstimmung mit festgelegten Richtlinien und Verfahren, kann es die Gründung eines eigenen Unternehmens älteren Menschen ermöglichen, „nach der eigenen Pfeife zu tanzen“.
2. Viele Menschen ab 55 Jahren reizt es, ein Unternehmen zu schaffen, das auf ihre eigenen individuellen Bedürfnisse, Interessen und Wünsche zugeschnitten ist.
3. In einer Umfrage, die im Jahr 2011 von der AARP³⁹ durchgeführt wurde, haben fast 80 Prozent der Menschen ab 55 Jahren angegeben, weiterarbeiten zu wollen, mehr als die Hälfte in Teilzeitarbeit. Ihre Motivation: Sie brauchen oder wollen ein zusätzliches Einkommen; sie haben den Wunsch, ihre produktive Tätigkeit fortzuführen; sowie viele andere Gründe, einschließlich der Erkenntnis, dass sie noch 30 Jahre und länger leben werden.
4. Menschen ab 55 Jahren verfügen über langjährige Erfahrung, viele Kompetenzen, ein gutes Urteilsvermögen und die Fähigkeiten dazu, ein Unternehmen zu gründen.
5. Menschen ab 55 Jahren können über die Jahre hinweg sehr gute Kontakte in der Geschäftswelt gesammelt haben, die ihnen die Gründung eines Startups erleichtern.
6. Menschen ab 55 Jahren können Mittel angespart haben, haben Kontakte in die Finanzwelt, die Ihnen eine gewisse Unterstützung bei der Finanzierung des eigenen Gründungsvorhabens leisten und können auf jeden Fall erst einmal in der eigenen Wohnung klein anfangen.
7. Und schließlich: Menschen ab 55 Jahren, die ihr produktives Leben verlängert haben, leben länger, erfreuen sich einer besseren Gesundheit und sind zufriedener mit dem eigenen Leben als diejenigen, die dies nicht getan haben.

Zwischenfazit: Es lässt sich festhalten, dass Gründer 45+ eine äußerst heterogene Zielgruppe bilden, wie von der aktuellen Forschung reflektiert wird. Diese Besonderheit macht es umso schwerer, auf ihre sehr unterschiedlichen Bedürfnisse und Wünsche zu reagieren und um ihre Beteiligung am Gründungsgeschehen zu erhöhen. Ältere Gründer müssen allein aufgrund ihres Alters viele Barrieren überwinden, die jüngere Gründer nicht belasten. Darunter fallen viele „mentale“ Hemmnisse, beispielsweise die verbreiteten Klischees zu Altersproduktivität und -leistungsfähigkeit. Nichtsdestotrotz haben sie aufgrund ihrer langjährigen Lebens- und Berufserfahrung viele positive Eigenschaften und Voraussetzungen, die den Erfolg ihrer Gründungsvorhaben positiv beeinflussen können. Aus ihrer Gründungstätigkeit ergeben sich viele Vorteile für die Volkswirtschaft, für die Gesellschaft und für die Gründer selbst.

³⁹ American Association of Retired Persons (AARP) („Amerikanische Vereinigung der Ruheständler“) ist der Name einer Lobbyorganisation in den Vereinigten Staaten, die sich für die Interessen älterer Personen (ab dem Alter von 50 Jahren) einsetzt.

4. Schlussfolgerungen und Ausblick

Die Gründungsbeteiligung von Menschen ab der zweiten Lebenshälfte ist heute kein Nischenthema mehr. Angesichts der großen wirtschaftspolitischen Relevanz der Gründer 45+ gehen sowohl die Forschung zum Thema als auch die Förderung ihrer Gründungsbeteiligung inzwischen weit über eine bloße Reaktion auf den demografischen Wandel hinaus. Menschen ab 45 Jahren machen heute die Mehrheit der Bevölkerung aus und ihre gesellschaftliche und volkswirtschaftliche Bedeutung nimmt unaufhörlich zu. Die Absicht, älteren Menschen eine größere Teilhabe am Wirtschafts- und Gemeinschaftsleben zu ermöglichen, spiegelt sich in der aktuellen wissenschaftlichen Diskussion um theoretische Ansätze wie „aktives Altern“ und „produktives Altern“ wider. Die Entdeckung der „Best Ager“ als wichtige Altersgruppe vor allem für den Arbeitsmarkt birgt neue Chancen für die einheimische Volkswirtschaft, da sie den prognostizierten zukünftigen Mangel an Arbeitskräften mildern kann.

Auch vor dem Hintergrund der rückläufigen Gesamtentwicklung der Gründungszahlen in Deutschland und in Europa gewinnen die mittleren und älteren Gruppen der Alterspyramide verstärkt an Bedeutung für die Gründungsdynamik. Umso erfreulicher ist der positive Trend der letzten Jahre hin zu mehr Gründungen im Alter.

Aus den aktuellen Gründungszahlen lässt sich bereits ableiten, dass in unmittelbarer Zukunft die Gründer ab dem mittleren Alter den Wirtschaftsstandort Deutschland noch stärker prägen werden als bisher. Diese Entwicklung ist auch in anderen europäischen Staaten spürbar (zum Beispiel Spanien, Finnland und Großbritannien), während sie in anderen Ländern (darunter die Schweiz und das „Gründerland schlechthin“ – die USA) bereits abgeschlossen ist, denn die Gründer ab dem mittleren Alter stellen dort bereits die Mehrheit der Gründer. Einen Sonderfall bildet demgegenüber Österreich, das zurzeit eine „Verjüngung“ der Gründerzahlen erlebt.

Für den Wirtschaftsstandort Deutschland ist es wichtig, dieser Entwicklung weiter den Weg zu ebnen und auf die Bedürfnisse und Anforderungen dieser Zielgruppe frühzeitig zu reagieren. Denn wenn sich die aktuellen Prognosen bestätigen, werden Menschen ab dem mittleren Alter in den nächsten Jahren die jungen Erwachsenen als gründungsstärkste Altersgruppe ablösen.

Zur Stärkung des Unternehmertums hierzulande, sollte das Potenzial älterer Menschen verstärkt mobilisiert werden. Wenn dies nicht rechtzeitig geschieht, drohen negative Konsequenzen für den Gründungsstandort Deutschland, sowohl quantitativ (weiteres Sinken der Gründungszahlen) als auch qualitativ (weniger erfolgsversprechende Gründungsvorhaben). Denn aus einer höheren Gründungsbeteiligung von Menschen ab dem mittleren Alter ist angesichts ihres hohen Human- und Sozialkapitals und ihrer Eigenschaften keine verminderte Wertigkeit, sondern eher eine qualitative Aufwertung des Gründungsstandorts Deutschland zu erwarten.

Die Stärkung der Gründungsbeteiligung von Menschen in der zweiten Lebenshälfte – insbesondere der älteren Gruppen ab 55 Jahren – ist auch ein wichtiges Anliegen der Europäischen Union. Während in Deutschland Fachkräftesicherung und Gründung zwei wirtschaftspolitisch erstrebenswerte Ziele sind, setzt sich in Europa die Europäische Union für Gründung als Wachstumsstrategie ein, die gleichzeitig ein heute in einigen Teilen kriselndes und tief gespaltenes Europa

Der Blick in die jüngste Vergangenheit: die Entwicklung der letzten Jahre

Der Blick in die Zukunft: Die nächsten Jahre sind entscheidend

Die europäische Perspektive

zusammenbringen soll. Mit diesen beiden Zielen und zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit in der EU-27 sollen neue Zielgruppen für eine Unternehmensgründung gewonnen werden, was es wiederum notwendig macht, das Potenzial von Menschen mittleren Alters oder älterer Menschen zu aktivieren, wie im „Aktionsplan Unternehmertum 2020“ der EU-Kommission formuliert. Dafür werden einige Ansätze, wie beispielsweise das „aktive Altern“, in die politischen Forderungen integriert, wie vom Rat der Europäischen Union bereits 2010 gefordert.

Ein genauer Fahrplan für die nächsten Jahre – mit konkreten Maßnahmen zur Erhöhung der Gründungsquote von älteren Menschen – wurde 2013 im „Policy Brief for Senior Entrepreneurship“ der Europäischen Union (gemeinsam mit der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung) vorgestellt.

**Gründer 45+:
Wer sind sie?
Welche Eigenschaften
haben sie?**

Die Gruppe der Gründer 45+ zeichnet sich durch eine große Heterogenität aus, die auf sehr unterschiedliche Lebens- und Berufsverläufe zurückzuführen ist. Im Fokus der meisten Studien steht der Typus des Notgründers, der oft aus der Arbeitslosigkeit heraus gründet. In den aktuellen Umbruchszeiten verändert sich allerdings das Bild des typischen „Gründers 45+“ und es entsteht zunehmend ein neues Bild von Entrepreneuren in der zweiten Lebenshälfte: Frauen erweisen sich zunehmend als wachstumsstarke Gruppe und der Anteil der Chancengründer nimmt gegenüber den Notgründern zu.

In der Regel sind mehrere Motive für eine Gründung entscheidend. Diese Pluralität an Ursachen und Beweggründen können wiederum die Bewertung der Gründungsprojekte von Menschen ab 45 Jahren beeinflussen. Demnach kann sich eine Notgründung hinterher auch als Chancengründung entpuppen, wenn die drohende Arbeitslosigkeit zum Beispiel als Chance zur Aufstiegsorientierung wahrgenommen wird.

An dieser Stelle will die vorliegende Studie auch ein Plädoyer für die Aufwertung einer starken Altersgruppe sein, das dazu beiträgt, Klischees zum Älterwerden und zur (geringen) Altersproduktivität abzubauen. Anders als gedacht, sind viele Gründer 45+ hochqualifiziert und hochmotiviert, Professionalität und Effizienz zeichnen ihre Arbeit aus.

Jedoch müssen Gründungswillige in der zweiten Lebenshälfte einige altersspezifische Barrieren überwinden, die ihnen den Weg in die Selbstständigkeit erschweren können. Dazu gehören die hohen Opportunitätskosten im Alter, aber auch die großen Unsicherheiten, die sich aus dem Wechsel des Sozialstatus ergeben und damit verbundene negative Anreize der sozialen Sicherungssysteme. Ferner können auch Schwierigkeiten bei der Kreditbeschaffung aufgrund der kurzen Rückzahlungszeiten den Start des Gründungsvorhabens verzögern beziehungsweise in Gefahr bringen.

Auch „mentale“ Hemmnisse behindern den Erfolg von Selbstständigen und Startups von Menschen ab einem gewissen Alter. Zu diesen gehören weit verbreitete Vorurteile zur Leistungsfähigkeit älterer Menschen, die unzureichende gesellschaftliche Anerkennung, in einigen Fällen auch eine latente Altersdiskriminierung und fehlende Vorbilder. Gerade für die ältesten Gründer ist die Unterstützung durch das Umfeld ein entscheidender Faktor.

Dabei bringen Ältere auch viele Eigenschaften mit, die sich positiv auf eine Gründung auswirken können, wie zum Beispiel die Lebens- aber auch die Berufs- und Branchenerfahrung, die gute Vernetzung und der Besitz von Eigenkapital. Weitere positive Eigenschaften älterer Menschen sind zudem das hohe Engagement, Durchhaltevermögen sowie Kundenorientierung. Alle diese Eigenschaften können als Erfolgsfaktoren für eine Gründung angesehen werden, womit sich eine

Kausalität bei Spätgründungen und Alter feststellen lässt. Für einige Personen ist sogar die Phase des hohen Alters für eine Gründung prädestiniert. Denn die Gründungsvorhaben von Menschen in der zweiten Lebenshälfte entwickeln sich oft aus den Erfahrungen, sowie Kenntnissen und Fähigkeiten, Kontakten und Kapital, die in der beruflichen Laufbahn gesammelt werden konnten.

Die Altersgruppe der Menschen ab 45 Jahren verstärkt für eine selbstständige Tätigkeit zu motivieren, erscheint aus weiteren Gründen sinnvoll: Zum einen wächst ihre volkswirtschaftliche Bedeutung, die sich aus der steigenden Lebenserwartung und der Erhöhung des Renteneintrittsalters ergibt; zum anderen gehören die Gründer ab dem mittleren Alters eher dem Typ „Opportunity“-Gründer an, was ihnen gute Aussichten bei der Gründung verspricht.

**Erfolg
und Bestands-
festigkeit von
Spätgründungen**

Aus einer rein wirtschaftlichen Betrachtung heraus, sind Startups von Personen ab dem mittleren Alter, vor allem im Hightech-Bereich, aus mehreren Gründen wünschenswert. Denn sie führen Projekte mit höherem Finanz- und Investitionsbedarf durch als jüngere Gründer, haben bessere Erfolgchancen (höhere Verweildauer am Markt bei einer geringeren Pleite- und Insolvenzquote) und sie neigen dazu, im Team und im Vollerwerb zu gründen und sind daher eher in größeren Gründungsprojekten involviert.

Auch für die Menschen 45+ selbst sind solche Gründungsvorhaben erstrebenswert. Gründer mittleren oder fortgeschrittenen Alters zeigen eine hohe Zufriedenheit mit der eigenen Gründung, sind dadurch hoch erwerbsmotiviert und wollen lange erwerbstätig bleiben, die meisten davon weit über das gesetzliche Rentenalter hinaus.

Mindestens ebenso wichtig wie die hohe wirtschaftspolitische und sozioökonomische Relevanz des Themas ist der Perspektivwechsel, der in der jüngeren Forschung zu beobachten ist. Anstatt Menschen jenseits der 45 den Weg in die Selbstständigkeit lediglich als ultimative Alternative zum Übergang in die Arbeitslosigkeit zu erleichtern, wird deren Gründeraktivität als sinnvoller gesellschaftlicher Beitrag verstanden. Gründer in der zweiten Lebenshälfte oder Spätgründungen werden immer mehr als Quelle für Wirtschaftswachstum und Beschäftigung angesehen.

**Gründungen 45+
als wertvoller
gesellschaftlicher
und volkswirt-
schaftlicher Beitrag**

Eine wachsende Gründungsbeteiligung der Altersgruppe 45+ bietet einerseits die Chance, die Auswirkungen des demografischen Wandels (etwa bei den steigenden Sozial- und Gesundheitsausgaben) abzumildern. Andererseits ist durch die Weitergabe des Human- und Sozialkapitals von älteren Menschen in Form von neuen innovativen Unternehmensgründungen eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft zu erwarten.

Weitere positive Auswirkungen auf die deutsche Wirtschaft ergeben sich im Bereich Unternehmensnachfolge. Denn ältere Gründer bauen die Unternehmensnachfolge oft bereits in das eigene Gründungsprojekt ein und vermeiden so die Risiken einer ungeklärten Nachfolge. Menschen ab dem mittleren Alter sollten in Zukunft noch intensiver als bis dato in die Übergabeprozesse von bestehenden Unternehmen, zum Beispiel als Mentoren, einbezogen werden. Ferner engagieren sich Gründer ab dem mittleren Alter häufig als „social entrepreneurs“, was der Gesellschaft zugute kommt. Nicht zuletzt bietet die Selbstständigkeit von älteren Menschen Vorteile für die Gründer selbst: Sie bleiben länger aktiv und bleiben leistungsstark und motiviert.

Ganz offensichtlich ist allerdings ein weiteres gesellschaftliches Umdenken nötig. Gründeraktivitäten von Personen in der zweiten Lebenshälfte sollten besser gewürdigt und geschätzt werden. Denn erfahrene Menschen sind aufgrund ihres über Jahre kumulierten Human-, Sozial- und Finanzkapitals prinzipiell in der Lage, nachhaltige Gründungsprojekte zu starten und erfolgreich durchzuführen.

Abbildungs- und Tabellen- verzeichnis

Abb. 1:	Bevölkerungsentwicklung in Deutschland 1950 bis 2060	Seite 13
Abb. 2:	Bevölkerungsentwicklung in Europa 2011 bis 2060	Seite 14
Abb. 3:	Altersstruktur der europäischen Bevölkerung 2011 bis 2060	Seite 15
Abb. 4:	Erwerbspersonen nach Altersklassen in Deutschland 1991 und 2010	Seite 16
Abb. 5:	Erwerbstätigkeit nach Altersgruppen in Deutschland 2001 bis 2011	Seite 17
Abb. 6:	Arbeitsmarktbeteiligung älterer Menschen (55 bis 69 Jahre) in Europa nach Geschlecht 2000 bis 2010 (in Prozent)	Seite 18
Abb. 7:	Entwicklung des Gründungsgeschehens in Deutschland 2000 bis 2011	Seite 20
Abb. 8:	Gewerbliche Existenzgründungen, Liquidationen und deren Saldo 1997 bis 2012	Seite 20
Abb. 9:	Entwicklung der Zahl der Selbstständigen in den Freien Berufen 1992 bis 2012	Seite 21
Abb. 10:	Entwicklung der Zahl der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit 2011 bis 2012	Seite 22
Abb. 11:	Zukünftige Entwicklung des Gründungsgeschehens in Deutschland (Prognose 2012 bis 2061)	Seite 23
Abb. 12:	Veränderung der Altersstruktur der deutschen Gründer (Prognose 2012 bis 2061)	Seite 24
Abb. 13:	Gründer bei Unternehmensgründung nach Alter in Deutschland	Seite 26
Abb. 14:	Altersstruktur der Gründerzahlen in Deutschland	Seite 27
Abb. 15:	Anteile „Gründer Ü50“ an der IHK-Gründungsberatung	Seite 27
Abb. 16:	TEA-Quote in den innovationsbasierten Volkswirtschaften	Seite 28
Abb. 17:	Anteil von Opportunity-Gründungen an allen Gründungen in Deutschland 2001 bis 2012	Seite 29

Abb. 18:	Entwicklung der Zahl der Selbstständigen nach Altersgruppen in Europa 2005 bis 2012.....	Seite 30
Abb. 19:	Gründungsgeschehen nach Gründungsphasen und Alter in Spanien	Seite 32
Abb. 20:	TEA-Quote in der Schweiz nach Altersgruppen im Zeitraum 2009 bis 2011.....	Seite 33
Abb. 21:	Altersstruktur der Gründer in den USA 1996 und 2011	Seite 33
Abb. 22:	TEA-Quote nach Alterskohorten in Österreich 2007 und 2011.....	Seite 34
Abb. 23:	Gründungsmotive von Senior Entrepreneuren in Großbritannien	Seite 42
Abb. 24:	Gründungsmotivation der Befragten in den verschiedenen Altersgruppen.....	Seite 43
Abb. 25:	Die zehn wichtigsten Probleme im Gründungsprozess	Seite 50
Abb. 26:	Bedarfe der befragten Gründer 45+ im Zusammenhang mit der Gründung.....	Seite 53
Abb. 27:	Erfolgsfaktoren des Alters in Bezug auf die Gründung	Seite 54
Abb. 28:	Durchschnittliches Beschäftigungswachstum von Unternehmen nach Altersgruppen	Seite 56
Tab. 1:	Steckbrief der RKW-Studie 2013.....	Seite 8
Tab. 2:	Veränderung der Erwerbstätigkeit in Deutschland nach Altersgruppen 2001 und 2011.....	Seite 16
Tab. 3:	Entwicklung der Zahl der Selbstständigen nach Altersgruppen in Europa 2005 und 2012.....	Seite 31
Tab. 4:	Gründungsgeschehen nach Gründungsphasen und Alter in Spanien	Seite 32
Tab. 5:	EU-Empfehlungen zur Förderung von Unternehmensgründungen durch Ältere.....	Seite 37
Tab. 6:	Profil des Gründers 45+	Seite 44
Tab. 7:	Typen von Senior-Unternehmen.....	Seite 46
Tab. 8:	Die größten Problemfelder der Gründer 45+ nach Phasen im Gründungsprozess	Seite 51

Literaturangaben

Baldegger, R. J., Alberton, S. Hacklin, F. und Brühlhart, A. A., Huber, A. und Saglan, O. (2012): Global Entrepreneurship Monitor 2011 - Report on Switzerland, Fribourg.

Bga (Ed.) (2007): Gründungen von Frauen ab 45 – mit Erfahrung erfolgreich, Nr. 17/2007, bundesweite gründerinnenagentur (bga), Stuttgart.

BMBF (Ed.) (2011): Das Alter hat Zukunft. Forschungsagenda der Bundesregierung für den demografischen Wandel, Bonn.

BMI (Ed.) (2012): Jedes Alter zählt. Demografie-strategie der Bundesregierung, Berlin.

BMWi (Ed.) (2012): Die Energiewende. Chancen für Gründerinnen und Gründer, eMagazin EXG, Dezember 2012, Berlin.

Bönte, W., Falck, O., Heblich, S. (2009): The impact of regional age structure on entrepreneurship, *Economic Geography*, Vol. 85, Nr. 3, Clark University, Worcester Mass.

Botham, R. und Graves, A. (2009): The grey economy. How third age entrepreneurs are contribution to growth, National Endowment for Science, Technology and the Arts (NESTA), London.

Brehm, T., Eggert, K. und Oberlander, W. (2012): Die Lage der Freien Berufe, Institut für Freie Berufe (IFB), Nürnberg.

Brenke, K. (2013): Immer mehr Menschen im Rentenalter sind berufstätig, DIW Wochenbericht Nr. 6/2013. Arbeit statt Ruhestand, DIW-Berlin, S. 3-13.

Brüderl, J., Preisendörfer, P. und Ziegler, R. (2007): Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, 3. ergänzte Auflage, Duncker & Humblot, Berlin.

Brussig, M. (2011): Erwerbstätigkeit im Alter vom Beruf ab. Altersübergangsreport 2011-03, Duisburg, Düsseldorf: Inst. Arbeit und Qualifikation, Hans-Böckler-Stiftung.

Brussig, M. (2010): Erwerbstätigkeit im Alter vom Beruf ab. Altersübergangsreport 2010-05, Duisburg, Düsseldorf: Inst. Arbeit und Qualifikation, Hans-Böckler-Stiftung.

Bundesregierung (Ed.) (2013a): Bericht der Bundesregierung zur Lage der Freien Berufe.

Bundesregierung (Ed.) (2013b): Erwerbstätigkeit. Meilensteine der Arbeitsmarktpolitik, Artikel, 29.05.2013.

Conner, C. (2012): Do Older oder Younger Entrepreneurs have the Greater Advantage?, *Forbes*, 09.03.2012.

Dormröse, H. und Heldner, F. (2007): Altersdifferenzierte Auswertung einer Befragung von Gründerpersonen in Mecklenburg-Vorpommern, Institut für Datenverarbeitung und Betriebswirtschaft (IDB), Rostock.

Deutscher Bundestag (2013): Schriftliche Fragen mit den in der Woche vom 6. Mai 2013 eingegangenen Antworten der Bundesregierung, 17. Wahlperiode, Drucksache 17/13394.

DIHK (Ed.) (2009): Existenzgründung für Ältere erleichtern, Pressemitteilung 27.07.2009.

DIHK (Ed.) (2009): Schwieriges Gründungsklima - DIHK-Gründerreport 2009. Zahlen und Einschätzungen der IHK-Organisationen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, Berlin.

DIHK (Ed.) (2012): Thema der Woche. Negativrekord bei Existenzgründungen droht: Weichen jetzt richtig Stellen, Newsletter 27.09.2012

DIHK (Ed.) (2013): Weniger Gründer – aber besser vorbereitet. DIHK-Gründerreport 2013. Zahlen und Einschätzungen der IHK-Organisationen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, Berlin.

EFA (2012): Bericht über ältere GründerInnen in Landkreis Oldenburg, Präsentation beim EFA-Fachgespräch der Existenzgründerinnen-Agentur Wildeshausen am 12.11.2012 in Oldenburg.

Engel, D., Bauer, T., Brink, K., Down, S., Hartmann, J. und Jacobi, L. (2007): Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung, RWI-Schriften Heft 80, Rheinisch-Westfälisches-Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) (Hrsg.), Duncker&Humboldt, Berlin.

Europäische Kommission (Ed.) (2003): Grünbuch Unternehmergeist in Europa (von der Kommission vorgelegt), Brüssel, 21.01.2003.

Europäische Kommission (Ed.) (2013): Aktionsplan Unternehmertum 2020. Den Unternehmergeist in Europa neu entfachen. Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, Brüssel, 09.01.2013.

Europäische Union (Ed.) (2012): Der EU-Beitrag für aktives Altern und Solidarität zwischen den Generationen, Luxemburg.

Europäische Union (Ed.) (2011): Vision Paper of the Joint Programming Initiative More Years, Better Lives: The Potenzial and Challenges of Demographic Chance.

European Commission (2012): Entrepreneurship in the EU and beyond. Report. Flash Eurobarometer 354.

EU/OECD (Ed.) (2013): Kurzdossier zur unternehmerischen Initiative älterer Menschen. Unternehmerische Aktivitäten in Europa, Luxemburg.

EU/OECD (Ed.) (2013): Policy Brief on Senior Entrepreneurship. Entrepreneurial Activities in Europe, Luxemburg.

Fernández Sánchez, N. (2012): Ältere Gründerinnen und Gründer, Präsentation beim EFA-Fachgespräch der Existenzgründerinnen-Agentur Wildeshausen am 12.11.2012 in Oldenburg.

- Fernández Sánchez, N. und Geisen, B.** (2012): GRÜNDER ZEITEN: Existenzgründungen durch Ältere, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), Nr. 19, September 2012.
- Flüter-Hoffmann, C.** (2012): Demografiemanagement mit Lebenszyklusorientierung, in: Forum Arbeit, H. 4 Themenheft "Generationen im Wandel", Bundesarbeitsgemeinschaft Arbeit e.V. (BAG Arbeit), S. 6-9.
- Franke, A.** (2012): Gründungsaktivitäten in der zweiten Lebenshälfte. Eine empirische Untersuchung im Kontext der Altersproduktivitätsdiskussion, Dortmunder Beiträge zur Sozialforschung, Springer VS, Wiesbaden.
- Franke, A.** (2010): Existenzgründungen im Lebenslauf, in: Naegele, G. (Hrsg.) (2010): Soziale Lebenslaufpolitik, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, S. 371-408.
- Fritsch, M., Kritikos, A. und Pijnenburg, K.** (2013): Unternehmensgründungen nehmen zu, wenn die Konjunktur abflaut, DIW-Wochenbericht Nr. 12/2013, DIW-Berlin.
- Garloff, A., Pohl, C. und Schanne, N.** (2012): Alterung der Bevölkerung hat sich kaum auf die Arbeitslosigkeit ausgewirkt, IAB-Kurzbericht, 10/2012, Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung, Nürnberg.
- Fairlie, R. W.** (2009): Kauffmann Index of Entrepreneurial Activity 1996-2011. Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Faulenbach, N., Jay, R. und Werner, A.** (2008): Die Opportunitätskosten der sozialen Absicherung für Selbstständige in Deutschland: Simulationsrechnungen für ausgewählte Fallgruppen, in: IfM (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 177, Bonn.
- Gottschalk, S. und Theuer, S.** (2008): Die Auswirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen in Deutschland. ZEW Discussion Paper No. 08-032, Mannheim.
- Hagen, T. und Ullrich, K.** (2012): Demografischer Wandel in Deutschland. Auch Gründen ist eine Frage des Alters, KfW Economic Research, Fokus Volkswirtschaft, N. 7, Oktober 2012.
- Hall, A.** (2012): Starting a Venture at Age 55+: The Date, The Winners, and William K. Zinke, Founder of the Centre for Productive Longevity, Forbes, 10.01.2012.
- Hannon, K.** (2012): Are Senior Startups the Answer?, Forbes, 09.09.2012.
- Hatak, I., Kautonen, T. und Fink, M.** (2013): Senior-Untertnehmung. Empirische Evidenz aus 27 europäischen Ländern, Die Betriebswirtschaft (DBW), 1/2013, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, S. 7-26.
- Hauser, H.-E., Kay, R. und Boerger, S.** (2010): Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2010 bis 2014 – Schätzung mit weiterentwickelten Verfahren - , IfM-Materialien Nr. 198, Bonn.
- Hernández, R. und Coduras, A. (Verfasser); Vaillant, Y., Batista, R., Sosa, S., Mira, I. und Martínez, J. (Mit.)**(2013): Global Entrepreneurship Monitor, Informe GEM España 2012, Cise y Fundación Javier de Salas.
- IfM (Ed.)** (2013a): Rückgang bei den gewerblichen Existenzgründungen beschleunigt sich im 2. Halbjahr 2012, IfM Forschungsnews zum Mittelstand, Ausgabe 1/2013, 15.03.2013, Link: www.ifm-bonn.org/statistiken/gruendungen-und-liquidationen/#accordion=0&tab=0.
- IfM (Ed.)** (2013b): NUI 2011: Gründungsneigung in den meisten Regionen Deutschlands rückläufig, IfM Forschungsnews zum Mittelstand, Ausgabe 1/2013, 15.03.2013, Link: www.ifm-bonn.org/statistiken/gruendungen-und-liquidationen/#accordion=0&tab=1.
- IHK OWL (Ed.)** (2012): Gründungsreport Ostwestfalen 2012. Sonderthema: Unternehmensgründungen durch Ältere, Bielefeld.

Kautonen, K. (2008): Understanding the older entrepreneur: Comparing third age and prime age entrepreneurs in Finland, *International Journal of Business Science and Applied Management*, Vol. 3, Issue 3, S. 3-13.

KfW-Bankengruppe (Ed.): Gründungsintensität, Gründungsqualität und alternde Bevölkerung, *WirtschaftsObserver online*, Oktober 2008, Kurzfassung.

Kohn, K. und Spengler, H. (2007): KfW-Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007, KfW-Bankengruppe, Frankfurt.

Kohn, K. und Spengler, H. (2008a): Gründungsintensität, Gründungsqualität und alternde Bevölkerung, *KfW-Research, WirtschaftsObserver online*, N. 40, Oktober 2008.

Kohn, K. und Spengler, H. (2008b): Gründungsintensität, Gründungsqualität und alternde Bevölkerung, *Zeitschrift für KMU & Entrepreneurship (ZfKE)*, 56. Jahrgang, Duncker und Humblot, Berlin, S. 253-271.

Kohn, K. und Wewel, S. (2011): Fokus Innovation: Gründungen in der Kreativwirtschaft, KfW Bankengruppe, Frankfurt.

Malek, B., Adnene, M. und Imen, S. (2011): Entrepreneurial intention among seniors: An application to French entrepreneurs, *Proceedings of the 2011 Annual Conference of the International Council for Small Business and Entrepreneurship*.

Massion, C. (2012): Europäisches Jahr für aktives Altern und Solidarität zwischen den Generationen, *Informationsdienst Altersfragen* N. 1 Januar/Februar 2012, 39. Jahrgang, Deutsches Zentrum für Altersfragen (DZA), Berlin, S. 21-22.

Metzger, G., Heger, D., Höwer, D. und Licht, G. (2010): High-Tech-Gründungen in Deutschland. Zum Mythos des jungen High-Tech-Gründers, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim.

Metzger, G. und Ullrich, K. (2013a): KfW-Gründungsmonitor 2013. Gründungsgeschehen auf dem Tiefpunkt – kein Anstieg in Sicht, KfW-Bankengruppe, Frankfurt.

Metzger, G. und Ullrich, K. (2013b): KfW-Gründungsmonitor 2013. Tabellen und Methodenband, KfW-Bankengruppe, Frankfurt.

Müller, M., Egel, J., Höwer, D., Licht, G. und Murmann, M. (2012): High-Tech Gründungen in Deutschland. Gründungsdynamik im ITK-Sektor, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim.

Naegele, G. (Ed.) (2010): Soziale Lebenslaufpolitik, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

Perspective 45 a.s.b.l. (o.J.): Die Einbindung von Senioren in die Unternehmensgründung, Luxemburg.

Punset, E. (2012): Lo que nos pasa por dentro. Un millón de vidas al descubierto, Ediciones Destino, Barcelona.

Rammer, C. (2004), FuE-Verhalten von jungen Unternehmen in Deutschland – eine Panelanalyse für den Zeitraum 1998–2003, Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 8/2005, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim.

Rhein-Ruhr-Institut für Sozialforschung und Politikberatung an der Universität Duisburg-Essen (Ed.) (2007): Neue Selbstständigkeit für Ältere. Untersuchung zur Zielgruppe und ihrer Gründungswege in der Region Emscher-Lippe.

RKW (Ed.) (2010): Ältere Gründerinnen und Gründer. Was zeichnet sie aus? Was benötigen sie? Innen- und Außensichten, RKW Kompetenzzentrum, Eschborn.

Robb, A. und Reedy, E.J. (2012): An Overview of the Kauffman Firm Survey. Results from 2010 Business Activities, Ewing Marion Kaufmann Foundation.

Rossi, M. (2009): Le „Senior Entrepreneur“: Motivation et obstacles à la création d'entreprise chez les personnes de 55 ans et plus, *Revue Économique et Sociale*, Nr. 3 septembre 2009, Société d'Études Économiques et Sociales (SEES).

Schmalzer, T., Frech, B., Wenzel, R. und Mahajan, L. (2013): Global Entrepreneurship Monitor. Bericht 2012 zur Lage des Unternehmertums in Österreich, FH JOANNEUM University of Applied Sciences, Graz.

Small, M. (2011): Understanding the older entrepreneur, International Longevity Centre UK, London.

Stangler, D. (2009): The coming entrepreneurship boom. Ewing Marion Kauffman Foundation.

Statistisches Bundesamt (Ed.) (2009): Bevölkerung Deutschlands bis 2060, Ergebnisse der 12. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung. Begleitmaterial zur Pressekonferenz am 18. November 2009 in Berlin.

Sternberg, R., Vorderwülbecke, A. und Brix, U. (2013): Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbereich Deutschland 2012. Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Universität Hannover, Nürnberg; Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB).

Trettin, L., Engel, D., Roitburd, M., und Werkle, G. (2007): Alterung der Gesellschaft: neue Herausforderungen für die Gründungsförderung in Deutschland? Ergebnisse einer empirischen Untersuchung bei Wirtschaftskammern und kommunalen Einrichtungen 2005 bis 2006, RWI Schriften, Heft 80, RWI Essen.

Wadhwa, V., Aggarwal, J., Holly, K., Salkever, A. (2009): The Anatomy of an Entrepreneur. Making of a Successful Entrepreneur, Ewing Marion Kauffman Foundation.

Walker, A. (2007): Impulsreferat Aktives Altern- Active Ageing, in BMFSF und Europäische Kommission, Europäischer Kongress „Demografischer Wandel als Chance: Wirtschaftliche Potenziale der Älteren“, Berlin 17. und 18. April 2007, Dokumentation.

Werner, A. (2009): Determinanten der Gründungsentscheidung älterer Personen in Deutschland – Eine empirische Analyse, *Zeitschrift für KMU & Entrepreneurship (ZfKE)*, 57. Jahrgang, Duncker und Humblot, Berlin, S. 115-139.

Werner, A. und Faulenbach, N. (2008): Das Gründungsverhalten Älterer: Eine empirische Analyse mit den Daten des Gründerpanels des IfM Bonn. IfM-Materialien Nr. 184, IfM Bonn (Hg), Bonn.

WHO (Ed.) (2002): Aktiv Altern. Rahmenbedingungen und Vorschläge für politisches Handeln, Weltgesundheitsorganisation.

WSI (Ed.) (2013): GenderDatenPortal: Erwerbsbeteiligung und Arbeitslosigkeit von Frauen und Männern im Vergleich, WSI-Newsletter vom 21.06.2013, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut (WSI) in der Hans-Böckler-Stiftung, Link: www.boeckler.de/wsi_38963.htm

Zeuner, J. (2013): KfW-Gründungsmonitor 2013. Präsentation. Frankfurt 21.05.2013.

Internetquellen

Eurobarometer 2012

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figuresanalysis/eurobarometer/index_en.htm

Download am 18.06.2013.

EUROSTAT 2012

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Population_structure_and_ageing

(Daten von Oktober 2012), Download am 19.06.2013.

EUROSTAT 2012

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Population_and_population_change_statistics *(Daten von Oktober 2012), Download am 19.06.2013.*

EUROSTAT 2012 Datenbank

http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsg_esgan2&lang=en

Download am 19.06.2013.

Über das RKW Kompetenzzentrum

Das RKW Kompetenzzentrum unterstützt kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland dabei, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und zu halten. In der Schnittstelle zwischen Wissenschaft, Politik und Wirtschaft werden praxisnahe Empfehlungen und Lösungen zu den Themen Fachkräftesicherung, Innovationsmanagement sowie Existenzgründung und -sicherung entwickelt.

Das RKW Kompetenzzentrum ist eine bundesweit aktive, gemeinnützige Forschungs- und Entwicklungseinrichtung des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e. V.

 www.rkw-kompetenzzentrum.de

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages