



Rolf Sternberg, Matthias Wallisch, Natalia Gorynia-Pfeffer, Johannes von Bloh, Armin Baharian

Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

Länderbericht Deutschland 2018/19



Impressum

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

RKW Kompetenzzentrum

Düsseldorfer Straße 40 A, 65760 Eschborn

www.rkw-kompetenzzentrum.de

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Autoren: Rolf Sternberg, Matthias Wallisch,
Natalia Gorynia-Pfeffer, Johannes von Bloh, Armin Baharian

Redaktion: Katja Kempin

Gestaltung: Claudia Weinhold

Grafische Unterstützung: Stephan Pohl

Bildnachweis: iStockphoto – alvarez (Cover, S. 8, 12, 20, 26, 38,
44, 56, 64, 68, 74, 80), VanReel (S. 2, S. 6 – 7, 88 – 89, S. 92)

Druckerei: Bonifatius Druckerei

Mai 2019

Zur besseren Lesbarkeit wird in der gesamten Publikation das generische Maskulinum verwendet. Das heißt, die Angaben beziehen sich auf alle Geschlechter, sofern nicht ausdrücklich auf ein Geschlecht Bezug genommen wird.

Inhaltsverzeichnis

	Die Autoren des GEM-Länderberichts Deutschland	6
1.	Zentrale Ergebnisse	9
2.	Wie viel wird gegründet?	13
2.1	Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder	13
2.2.	Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland	16
2.3	Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) in den einkommensstarken Ländern	18
3.	Wer gründet?	21
3.1	TEA-Quoten nach Alter und Geschlecht in den einkommensstarken Ländern	21
3.2	Gründungsverhalten der Migranten in Deutschland.....	24
4.	Warum wird gegründet?	27
4.1	Die TEA-Gründungsmotive in den einkommensstarken Ländern.....	27
4.2	Gründungsmotive in Deutschland.....	30
4.3	Die Einschätzung der Gründungschancen in den einkommensstarken Ländern	32
4.4	Die Einschätzung der individuellen Gründungsfähigkeiten in den einkommenstarken Ländern	34
4.5	Einfluss von Bildung und beruflichem Hintergrund	36

5.	Was wird gegründet?	39
5.1	TEA-Quoten nach Technologieintensität in ausgewählten einkommensstarken Ländern.....	39
5.2	Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen in einkommensstarken Ländern	42
6.	In welchem Kontext wird gegründet?	45
6.1	Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland.....	45
6.2	Betrachtung ausgewählter gründungsbezogener Rahmenbedingungen	51
6.2.1	Finanzierung	51
6.2.2	Arbeitsmarkt	53
6.2.3	Marktdynamik und Marktzugang	54
6.2.4	Wertschätzung neuer Produkte/Dienstleistungen.....	55
7.	Ausgewählte Aspekte des Unternehmertums	57
7.1	Die Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Familienunternehmen	57
7.2.	Die Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für die Gig Economy	61
8.	Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich	65
9.	Handlungsempfehlungen	69



Anhang: GEM 2018 - Konzept, Methodik, Daten.....	81
Die empirische Basis des GEM.....	81
Bevölkerungsbefragung – APS.....	81
Expertenbefragung – NES.....	83
Kategorisierung für den Ländervergleich.....	83
Zitierte Literatur und Quellen.....	84
GEM Publikationen.....	86
Am GEM beteiligte Länder im Jahre 2018.....	88
Notizen	90



Die Autoren des GEM-Länderberichts Deutschland

Rolf Sternberg

Leiter des GEM-Länderteams Deutschland seit Beginn dieses internationalen Forschungsprojekts 1998. Seit 2005 Professor für Wirtschaftsgeographie am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Zuvor Professuren an der TU München (1995-1996) und an der Universität zu Köln (1996-2005). Studium der Geographie (Diplom 1984), Promotion (1987) und Habilitation (1994) in Hannover.

Johannes von Bloh

Seit 2015 wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Studium der Geographie (BA) sowie Wirtschaftsgeographie (MA) ebenfalls an der Leibniz Universität Hannover. Mitglied des GEM-Länderteams seit Anfang 2015.

Natalia Gorynia-Pfeffer

Seit 2006 Projektleiterin im RKW Kompetenzzentrum in Eschborn. Tiefgehende Erfahrung in der Erhebung und Analyse der wirtschaftlichen Wirksamkeit von Förderprogrammen bzw. der Befragung von Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Mitglied des GEM-Länderteams seit 2017. Doktorin der Wirtschaftswissenschaften mit deutsch-polnischem Doppeldiplom (Diplomkauffrau und M.A.).

Matthias Wallisch

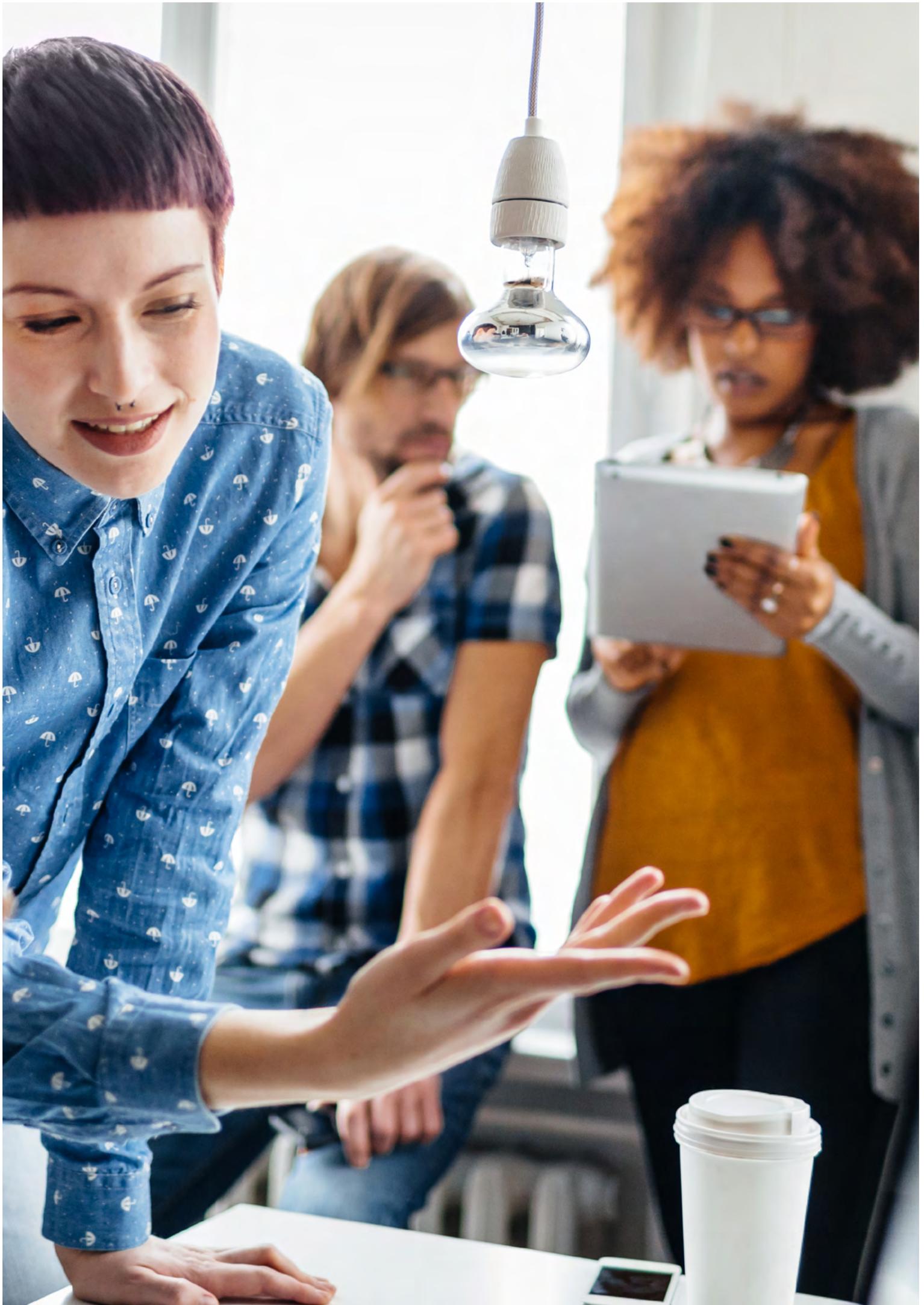
Seit 2009 Projektleiter im RKW Kompetenzzentrum in Eschborn. Leitung und Koordination von Projektaktivitäten u.a. zu den Themen Gründerökosysteme und Startup meets Mittelstand. Zuvor wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie der Ludwig-Maximilians-Universität München (2003-2008). Ausbildung zum Bankkaufmann (1995-1997), Studium der Wirtschaftsgeographie (Diplom 2003), Master of Business Research (2006) und Promotion (2009) in München. Mitglied des GEM-Länderteams seit 2017.

Armin Baharian

Seit 2008 Mitarbeiter im RKW Kompetenzzentrum in Eschborn. Entrepreneurship-Education als Fach- und Kernthema seit 2014. Berufsbegleitendes Studium „Medien- und Kommunikationsmanagement (B.A.)“ seit 2016 an der SRH Fernhochschule. Ausbildung zum Fachangestellten für Markt- und Sozialforschung (2011). Mitglied des GEM-Länderteams seit 2017.

Die Autoren bedanken sich herzlich bei den 53 Gründungsexperten sowie den 4.250 Bürgern, die sich in Deutschland zur Mitwirkung an der Experten- und Bevölkerungsbefragung im Jahr 2018 bereit erklärt hatten.

Die im Bericht verwendeten Daten werden durch das GEM-Konsortium zentral erhoben und verarbeitet. Die alleinige Verantwortung für die Auswertung und Interpretation der Daten tragen die Autoren.





1. Zentrale Ergebnisse

Gründungsquote in Deutschland bleibt stabil:

Die Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in Deutschland lag 2018 bei 4,97 % und hat sich im Vergleich zu den Vorjahren somit kaum verändert. Das heißt, etwa jeder Zwanzigste im Alter von 18 bis 64 Jahren hatte entweder seit 2015 ein Unternehmen gegründet oder ist gerade dabei, diesen Schritt vorzubereiten. Im Vergleich zu den Referenzländern belegt Deutschland einen der hinteren Plätze. In Deutschland sind demnach die Gründungsaktivitäten deutlich niedriger ausgeprägt als in den meisten Ländern mit hohem Einkommen. Hierzu gehören beispielsweise die Nachbarländer Österreich und die Niederlande. Die TEA-Quote liegt hier bei über 10 %.

Mehr Gründungen durch junge Menschen in Deutschland:

Erstmals seit Beginn der GEM-Datenreihe im Jahr 1999 ist die höchste TEA-Quote nicht bei den 35–44-Jährigen mit 6,14 %, sondern bei der Altersgruppe der 25–34-Jährigen mit 6,64 % zu finden. Bei den 18–25-Jährigen lag die Quote bei 5,99 %. Auffällig ist der relativ niedrige Wert für die Altersgruppe der 55–64-Jährigen mit 2,44 %. Gegenüber dem Vorjahr ist bei den älteren Gründern ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen (3,4 %).

Weiterhin deutliche Unterschiede zwischen Männern und Frauen:

In Deutschland lag die TEA-Quote bei Männern 2018 bei 6,57 % und bei Frauen lediglich bei 3,29 %. Auf eine Gründerin kamen in Deutschland 2018 exakt zwei Gründer. Dieser Wert liegt deutlich über dem Mittelwert (1,61) aller Länder mit hohem Einkommen. 25 der 30 Referenzländer weisen somit ein besseres Verhältnis zugunsten von Gründungen durch Frauen auf.

Rückgang von Gründungen durch Migranten:

Seit Beginn der Erfassung von Gründungen durch Migranten im Jahr 2010, definiert als nicht in Deutschland Geborene, gründeten diese Menschen häufiger als Einheimische. 2018 war der Mittelwert der TEA-Quote für Migranten (4,4 %) erstmals niedriger als der der einheimischen Bevölkerung (4,8 %). Es ist auch der niedrigste Wert, der seit Beginn der Berücksichtigung des Migrationshintergrundes erfasst wurde. Es liegt die Vermutung nahe, dass Geflüchtete als Teil der Migranten, etwa aus dem Irak oder Syrien, derzeit noch eine geringere Gründungsneigung aufweisen als Personen, deren Migrationshintergrund nicht in der Flucht lag. Die Ergebnisse aus den letzten GEM-Berichten haben gezeigt, dass die höchste Gründungsneigung bei Migranten vorlag, die bereits 4 bis 7 Jahre in Deutschland lebten. Zusätzlich scheint die Arbeitsmarktsituation es auch Migranten zu erleichtern, eine abhängige Beschäftigung zu erhalten.

Viermal mehr Chancengründungen als Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen:

Aktuell gründen in Deutschland Personen etwa viermal (4,18) so oft, weil sie gute Gründungschancen für ihr Produkt/ihre Dienstleistungen sehen, als dies für Menschen ohne Erwerbsalternative der Fall ist. Im Vorjahr gab es noch siebenmal mehr Chancengründungen als Notgründungen. Dieser Wert aus dem Jahr 2017 scheint im langfristigen Vergleich jedoch einen Ausreißer nach oben darzustellen.

Weniger Angst, mehr Gründungschancen:

In Deutschland würden rund 38 % der Befragten aus Angst vor dem Scheitern eine Gründung unterlassen. Dieser Wert lag in den vergangenen Jahren häufig deutlich höher, sodass hier eine positive Entwicklung in Deutschland festzustellen ist. Gleichzeitig werden die Gründungschancen kontinuierlich positiver wahrgenommen. Insgesamt haben 2018 über 42 % der Befragten angegeben, gute Gründungschancen in ihrer Region zu sehen. Dieser Wert lag 2010 und in den Jahren davor noch deutlich unter 30 %.

Die persönliche Kenntnis einer anderen Gründerperson wirkt positiv:

Eine Gründerperson kann eine Vorbildfunktion für eine andere, ihr bekannte Person einnehmen. Falls diese Gründerperson selbst erfolgreich war, wirkt sich dies positiv auf die Gründungswahrscheinlichkeit des/der Bekannten aus. In Deutschland kannten 21,3 % der zuvor Befragten eine andere Person persönlich, die in den letzten 12 Monaten gegründet hat. Dieser Wert ist deutlich niedriger als in vielen anderen Ländern, wie zum Beispiel in Österreich (39,7 %) oder Polen (40,1 %). Auch die Wahrnehmung der eigenen Gründungsfähigkeit wird positiv beeinflusst. Unter den Befragten in Deutschland, die eine andere Gründerperson kennen, lag der Anteil der die eigene Gründungsfähigkeit positiv Einschätzenden bei 62,3 %. Bei Personen ohne persönliche Kenntnis einer Gründerperson waren es mit 30,6 % der Befragten weniger als die Hälfte.

Anteil der technologieintensiven Gründungen in Deutschland höher als in den USA:

Deutschland belegt bei der Betrachtung von technologieintensiven Gründungen im Vergleich zu ausgewählten Referenzländern mit hohem Einkommen einen Platz im Mittelfeld. Etwas mehr als 9 % der Gründungen weisen eine mittlere oder hohe Technologieintensivität auf. Das Vergleichsland mit dem höchsten Wert ist Irland mit 13,2 %. Am unteren Ende steht die USA mit einem Wert von 5,2 %. Dieses Ergebnis ist ein Indiz dafür, dass das Image von Gründungen in den USA von den anteilmäßig wenigen High-tech-Gründungen etwa in Kalifornien oder an der Ostküste um Boston geprägt ist, aber der bei Weitem größte Teil der Gründungen in diesem Land dem Low-tech-Bereich zuzuordnen ist.

Stärken und Schwächen des Gründungsstandorts Deutschland kaum verändert:

Politische, ökonomische, soziale und kulturelle Kontextfaktoren eines Landes haben einen großen Einfluss auf nationale Gründungsaktivitäten. Gründungsbezogene Rahmenbedingungen entfalten ihre Wirkung immer im wechselseitigen Zusammenspiel. Die Stärken und Schwächen am Gründungsstandort sind in Deutschland seit Jahren sehr stabil und verändern sich nur langsam, wie die befragten Gründungsexperten anmerken. Charakteristisch sind ein attraktives Marktumfeld für neue Produkte und Dienstleistungen, ein breites Angebot an öffentlichen Förderprogrammen sowie ein wirkungsvoller Patent- und Markenschutz. Als hemmende Faktoren gelten insbesondere die Gründungsausbildung, gesellschaftliche Werte und Normen sowie der Arbeitsmarkt. Für Gründer ist es eine besondere Herausforderung, passende Mitarbeiter zu finden. Finanzierungsbedingungen in Deutschland werden durch die Experten seit Jahren eher durchschnittlich bewertet, obwohl sich seit längerem positive Strukturveränderungen andeuten. Die Zahl der Angel- und Venture-Capital-Investoren hat insgesamt zugenommen, öffentliche Finanzierungsprogramme wurden weiter ausgebaut. Es ist zu erwarten, dass sich diese Entwicklung mittel- bis langfristig auch in den Bewertungen widerspiegelt.



Internationaler Vergleich der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen liefert folgendes Bild:

Im Ranking der 31 Länder mit hohem Einkommen belegt Deutschland den 15. Platz. Ein ähnliches Niveau erreichen Schweden, Irland und Spanien. Deutlich besser platziert sind beispielsweise die Niederlande und die USA. Schlechter bewertete Rahmenbedingungen weisen u. a. Kroatien oder das Vereinigte Königreich auf. Die Zusammenhänge sowie Wirkungsmechanismen zwischen Gründungsaktivitäten und den Rahmenbedingungen sind vielschichtig und erfordern in den einzelnen Ländern jeweils individuelle Betrachtungen.

Starke Rolle von Familien bei Gründungen und etablierten Unternehmen:

58 % der etablierten Unternehmen befinden sich im Besitz der Gründungsperson und ihrer Familie. Mehr als 80 % werden von dieser Personengruppe geführt. Bei Gründungen liegen diese Werte mit 52,1 % und 75,4 % etwas niedriger. Ob familiär geführte Unternehmen eine höhere Resilienz oder Überlebenswahrscheinlichkeit haben und sich daher häufiger unter den etablierten Unternehmen finden oder ob sich in der Unternehmensdemografie ein genereller Wandel vollzieht, kann ohne weitere Daten jedoch nicht beantwortet werden. Bemerkenswert ist das überdurchschnittlich hohe Vertrauen in Familienunternehmen. Die Unternehmensführung durch Familien wird vonseiten der Experten ausgesprochen positiv bewertet.

Die Gig Economy als Pool von zukünftigen Gründern:

Die Zusammenführung von Angebot und Nachfrage über digitale Plattformen gewinnt zunehmend an Bedeutung und Aufmerksamkeit. Bekannte Unternehmen der Gig Economy sind z. B. Uber und Airbnb. Es handelt sich bei der Gig Economy um ein vergleichsweise junges Segment des Arbeitsmarktes. 2,38 % der 18–64-Jährigen geben an, über eine Plattform Produkte oder Dienstleistungen anzubieten und beteiligen sich somit an der Gig Economy. In Relation zum gesamten Gründungsgeschehen in Deutschland ist die in der

Regel im Nebenerwerb betriebene Gig-Economy-Partizipation nicht zu unterschätzen. In Deutschland planen über 30 % der in der Gig Economy aktiven Personen kurz- bis mittelfristig, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Der Schritt in Richtung Unternehmensgründung scheint für einen relativ hohen Anteil der Gig-Worker offenbar naheliegend.

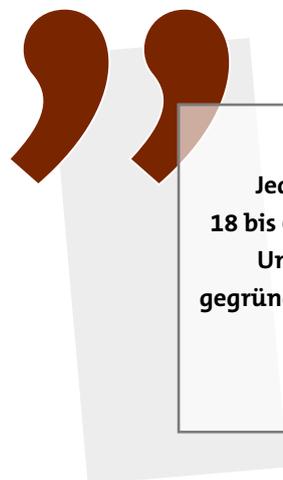
Handlungsempfehlungen konzentrieren sich vor allem auf die identifizierten Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland. Von Bedeutung sind Fortschritte im Bereich der **Bildung zum Thema Digitalisierung**, um den Bedarf an hochqualifizierten IT-Experten langfristig besser abdecken zu können. Hiervon würden Gründer, die ein Mitarbeiterwachstum anstreben, besonders profitieren. Immerhin planen 25 % der Gründer einen beträchtlichen Beschäftigungszuwachs in den kommenden Jahren. Dieser ist jedoch nur möglich, wenn potenzielle Mitarbeiter die notwendigen Qualifikationen aufweisen. Wesentlich ist außerdem die **Unterstützung von kreativem und innovativem Denken** im Rahmen der Ausbildung. Die Digitalisierung erfordert Kompetenzen, bestehende Lösungen zu hinterfragen und neuartige Wertangebote und Geschäftsmodelle zu entwickeln. Im Hinblick auf die **Finanzierungsmöglichkeiten für Gründungen** sollte der Fokus auf der Wachstumsphase liegen. Die schnelle Skalierung von Geschäftsaktivitäten erfordert mehr Kapital und passende Finanzierungsinstrumente. **Regionale Gründungsinitiativen** sind weiter zu stärken und auszubauen. Insbesondere die Zusammenführung von Gründern und Start-ups mit mittelständischen Unternehmen und die Unterstützung der Unternehmensnachfolge bieten hier noch ungenutzte Potenziale.



2. Wie viel wird gegründet?

2.1 Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) aller GEM-Länder

Die sehr ungleichen Arbeitsmärkte innerhalb der Staatengruppen machen unternehmerische Selbstständigkeit systematisch unterschiedlich wahrscheinlich und attraktiv. So sind in vielen Industrieländern die Gründungsquoten zumeist eher niedrig, denn die Arbeitsmärkte dieser Länder bieten oft attraktive Alternativen zur beruflichen Selbstständigkeit. Andererseits zwingt in vielen Staaten mit niedrigem ökonomischen Entwicklungsstand das mangelnde Stellenangebot die Menschen häufig zu einer kaum die Existenz sichernden selbstständigen Tätigkeit.



Jeder Zwanzigste im Alter von 18 bis 64 hatte entweder seit 2015 ein Unternehmen in Deutschland gegründet oder ist gerade dabei, diesen Schritt vorzubereiten.

Bislang wurden in den GEM-Berichten deshalb internationale Vergleiche zumeist innerhalb sogenannter innovationsbasierter, faktorbasierter bzw. effizienzbasierter Volkswirtschaften durchgeführt. Im Jahre 2018 wurde stattdessen erstmals eine andere Kategorisierung des World Economic Forums (WEF) in die GEM-Berichterstattung übernommen, die sich am Einkommensniveau orientiert (vgl. Schwab 2018). Unterschieden wird im vorliegenden Länderbericht Deutschland wie auch im GEM Global Report 2018 (vgl. Bosma & Kelley 2019) laut WEF zwischen Ländern mit niedrigem Einkommen („low income“ und „lower middle income“), mit mittlerem Einkommen („upper middle income“) sowie mit hohem Einkommen („high income“). Abbildung 1 zeigt für alle 49 Länder die TEA-Gründungsquote, kategorisiert nach den drei Einkommenslevel.

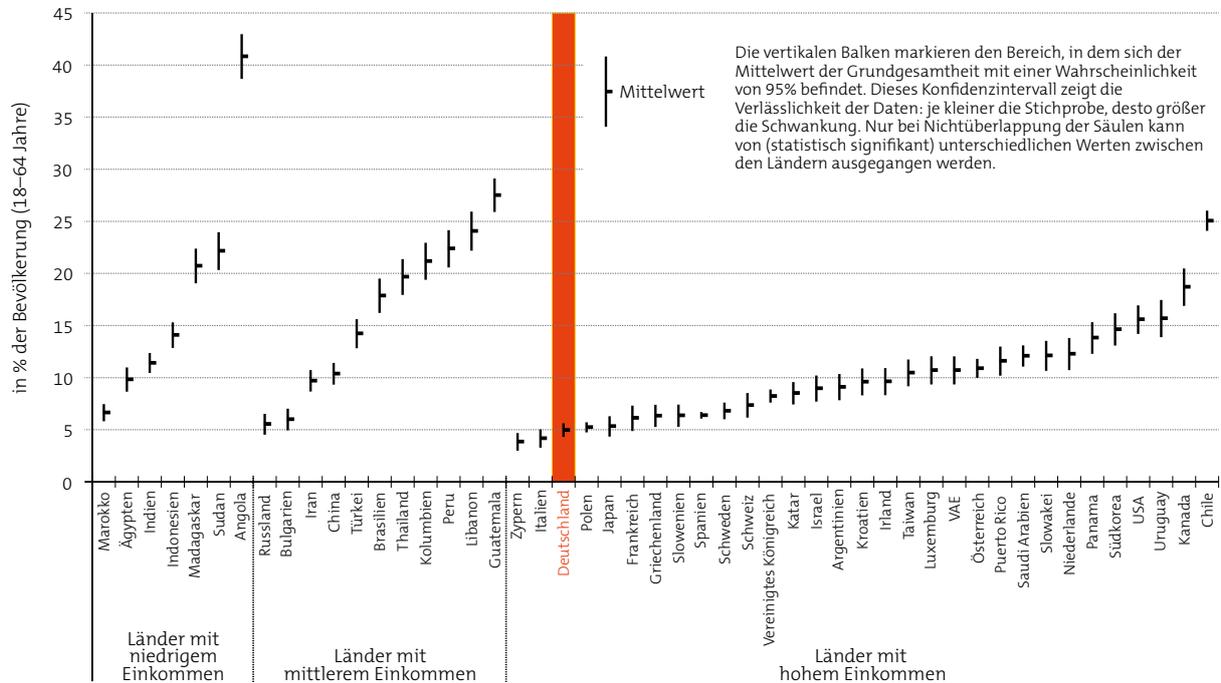
Zum Zeitpunkt der Befragung, im Frühjahr 2018, lag die TEA-Quote in Deutschland bei 4,97 %. Das heißt, etwa jeder Zwanzigste im Alter von 18 bis 64 Jahren hatte entweder seit 2015 ein Unternehmen gegründet oder ist gerade dabei, diesen Schritt vorzubereiten. In Deutschland ist demnach die Neigung, ein Unternehmen zu gründen, deutlich geringer ausgeprägt als in den meisten Ländern mit hohem Einkommen. Statistisch signifikante Unterschiede ergeben sich, wie die Abbildung zeigt, dabei z. B. zu Österreich, dem Vereinigten Königreich oder den Niederlanden.

Zwei Unterschiede zwischen den 31 Volkswirtschaften mit hohem Einkommen einerseits und den elf Ländern mit mittlerem Einkommen bzw. den sieben Ländern mit niedrigem Einkommen andererseits sind offensichtlich: Die Gründungsquoten in den erstgenannten Ländern sind im Mittel niedriger und weniger heterogen als in den Referenzländern.

Deutschland belegt unter den Ländern mit hohem Einkommen lediglich den drittletzten Rang. Die meisten Länder dieser Gruppe weisen statistisch signifikant (5 %-Niveau) höhere Quoten auf als Deutschland. Auffällig ist der große Rückstand Deutschlands gegenüber typischen Einwanderungsländern wie den USA, Kanada oder Chile, deren Anteil der Gründerpersonen an der 18–64-Jährigen Bevölkerung 2018 mindestens dreimal so hoch ist als jener in Deutschland.

Die TEA-Quote ist die mit Abstand populärste der zahlreichen im GEM verfügbaren Gründungsquoten und basiert auf dem Anteil der 18–64-Jährigen des betreffenden Landes, die „werdende Gründer“ oder „Gründer junger Unternehmen“ sind, bezogen auf die Gesamtheit der 18–64-Jährigen (vgl. auch Anhang S. 82). Die Rangplätze Deutschlands bei den beiden Komponenten der TEA-Quote unter den 31 Ländern mit hohem Einkommen unterscheiden sich wie folgt: Rang 30 bei den „werdenden Gründern“; Rang 25 bei den „Gründern junger Unternehmen“.

Abb. 1:
Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den 49 GEM-Ländern 2018



Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18–64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.



Die TEA-Quote in Deutschland liegt in etwa auf dem selben Niveau wie in Italien, Polen und Frankreich.

2.2. Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland

Nationale Gründungsquoten schwanken über die Zeit, auch in Deutschland. Die TEA-Quote war zwischen 2010 und 2011 statistisch signifikant angestiegen (von 4,2 % auf 5,6 %). Seitdem sank sie leicht und bewegt sich seit sechs Jahren um den Wert 5 %. 2018 konstatieren wir einen leichten, aber nicht statistisch signifikanten Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert um 0,3 Prozentpunkte auf 4,97 %. Dieser Rückgang sollte nicht überbewertet werden.

Umfang und Veränderung der Gründungsaktivitäten eines Landes hängen von vielen Faktoren ab, die auf nationaler wie individueller Ebene sowie bei ökonomischen und außerökonomischen Determinanten zu suchen sind. Die Ausprägung dieser Erklärungsfaktoren kann sich über die Jahre natürlich verändern, beispielsweise beim Übergang von einer volkswirtschaftlichen Krise zum konjunkturellen Boom – und umgekehrt. Diese Prozesse können zudem in verschiedenen Ländern in unterschiedlicher Intensität, Geschwindigkeit und Art ablaufen.

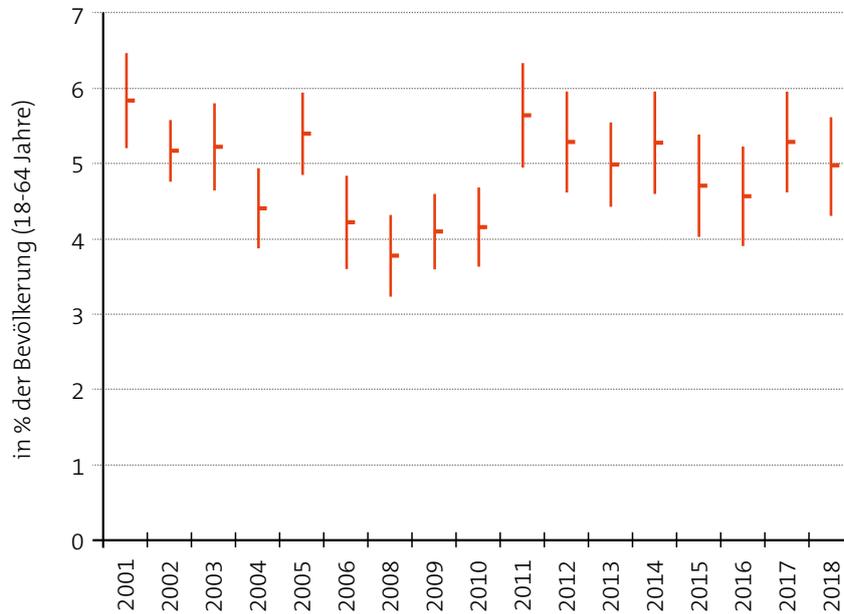
Die relativ hohen TEA-Quoten seit 2011, verglichen mit den Quoten aus der Mitte der letzten Dekade, sind primär auf eine Zunahme jener Gründer zurückzuführen, die einen (oft gut bezahlten) Arbeitsplatz besitzen, aber in der Regel nach mehr Unabhängigkeit streben, eine Marktchance für ihre Produktidee erkennen sowie ihr Einkommen erhöhen wollen, sogenannte „Opportunity Entrepreneur“ (vgl. zu den beiden unterschiedlichen Gründungsmotiven die Seiten 27 bis 31). Letztgenannter Gründungstyp ist weniger stark von konjunkturellen Arbeitseffekten beeinflusst als Gründer aus der ökonomischen Not.

Die zeitliche Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland zeigt seit 2001 im Wesentlichen drei Phasen. Von 2001 bis 2005 lagen die Quoten meist zwischen 5 % und 6 % und damit deutlich niedriger als zur Jahrtausendwende und zu New-Economy-Boomzeiten. 2006 bis 2010 sanken sie dann beträchtlich auf Werte um die 4 %. Die jüngste Phase seit 2011 kennzeichnen um etwa 1 bis 1,5 Prozentpunkte höhere TEA-Quoten.

In den mit Deutschland hinsichtlich der ökonomischen Rahmenbedingungen vergleichbaren 30 Volkswirtschaften mit hohem Einkommen sind sowohl ähnliche als auch abweichende Entwicklungen der TEA-Quote zu beobachten. Beispielsweise sank die TEA-Quote in Italien und im Vereinigten Königreich in jedem der letzten drei Jahre. Andererseits zeigt sich für die USA und in Spanien im dritten Jahr hintereinander ein Anstieg der TEA-Quote, in den USA zudem auf hohem Niveau. Im Vergleich zu 2017 ist für jeweils die Hälfte der 2018 am GEM beteiligten Länder die TEA-Quote gestiegen.

Die relativ geringen Schwankungen der TEA-Quote in Deutschland während der letzten Dekade haben den – hinteren – Rangplatz innerhalb der Gruppe der einkommensstarken Länder nicht maßgeblich verändert. Dies hat seinen Grund in der Tatsache, dass auch die Quoten der anderen Länder Zyklen unterliegen, in denen sich Phasen zunehmender Gründungsaktivitäten mit Phasen abnehmender Gründungshäufigkeiten abwechseln.

Abb.2:
Die Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001-2018



— Mittelwert

Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Dieses Konfidenzintervall zeigt die Verlässlichkeit der Daten: je kleiner die Stichprobe, desto größer die Schwankung. Nur bei Nichtüberlappung der Säulen kann von (statistisch signifikant) unterschiedlichen Werten zwischen den Jahren ausgegangen werden.

Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2001-2006, 2008-2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

2.3 Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) in den einkommensstarken Ländern

Der GEM unterscheidet zwischen zwei Phasen des Gründungsprozesses, die in der TEA-Quote als Summenprozente zusammengefasst sind, wobei Personen, die zeitgleich mit zwei Gründungsprojekten in beiden Phasen beschäftigt sind, nur einmal gezählt werden (vgl. Anhang S. 82). Sogenannte Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) beschäftigten sich zum Zeitpunkt der Erhebung im Frühjahr 2018 ernsthaft mit einer Gründung, hatten diese aber zumindest zum Erhebungszeitpunkt noch nicht vollzogen. Gründer junger Unternehmen, die zweite in der TEA-Quote berücksichtigte Population, haben im Zeitraum von 3,5 Jahren vor der Befragung bis zum Zeitpunkt der Befragung gegründet. Diese Unterscheidung zwischen zwei Phasen im Gründungsprozess ist GEM-spezifisch, sodass die zugehörigen Gründungsquoten nicht mit anders definierten Gründungsquoten innerhalb desselben Landes vergleichbar sind.

In Deutschland hatten 2018 2,65 % der 18–64-Jährigen konkrete Schritte unternommen, um ein Unternehmen zu gründen (z. B. die Organisation des Gründungsteams, die Beschaffung von Kapital), den formalen Gründungsakt aber noch nicht vollzogen. Der Rangplatz 30, den Deutschland bei diesem Indikator unter den 31 einkommensstarken Staaten belegt, ist leicht schlechter als bei der TEA-Quote (vgl. S. 15).

Wie Abbildung 3 zeigt, hat unter den einkommensstarken Ländern nur Zypern eine Nascent-Quote, die statistisch signifikant unter jener Deutschlands liegt. Dagegen weist eine ganze Reihe von Ländern eine statistisch signifikant höhere Quote als Deutschland auf, z. B. die USA, Kanada und das Vereinigte Königreich, aber auch die Nachbarländer Polen, Frankreich, Niederlande, Luxemburg sowie die Schweiz.

Während der letzten zehn Jahre entwickelte sich die Nascent-Quote in Deutschland ähnlich wie die hiesige TEA-Quote (vgl. vorheriges Kapitel). Beide Quoten sind gegenüber 2017 gesunken, wobei der Rückgang bei der Nascent-Quote absolut wie relativ stärker ausfiel als bei der TEA-Quote (-0,72 Prozentpunkte vs. -0,31 Prozentpunkte).

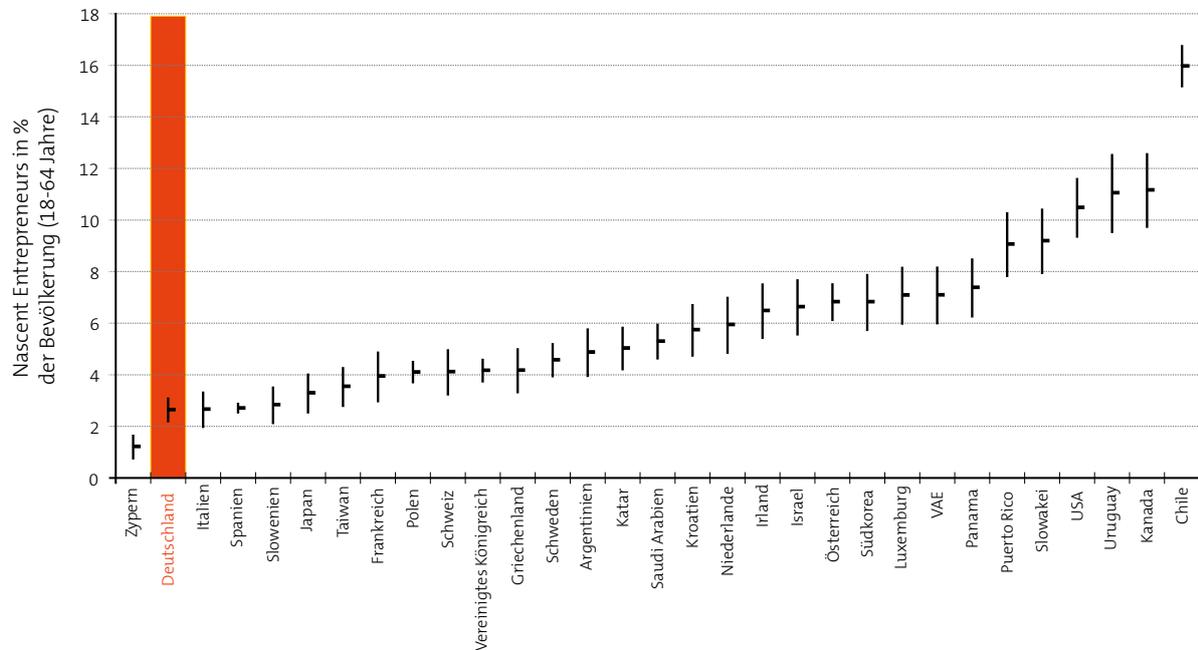
In Deutschland, wie in den meisten einkommensstarken Ländern (Ausnahmen sind das Vereinigte Königreich, die Niederlande sowie Spanien), liegt die Nascent-Quote etwas über der Quote der „Young Entrepreneurs“ (2,65 % vs. 2,43 %), wie in früheren Jahren auch. Die TEA-Quote wird also stärker von der Zahl der werdenden Gründer geprägt als von der Zahl derjenigen, die in den letzten 3,5 Jahren tatsächlich gegründet haben. Daraus darf allerdings nicht automatisch geschlossen werden, dass es hierzulande (besonders) schwierig sei, sich von einem werdenden zu einem tatsächlichen Gründer zu entwickeln.

Interessanterweise haben sich in Deutschland die beiden Komponenten der TEA-Quote gegenüber dem Vorjahr unterschiedlich verändert: Dem geschilderten Rückgang der Nascent-Quote um knapp ein Viertel steht ein Anstieg der Quote der Gründer junger Unternehmen um ein Fünftel gegenüber (von 2,00 % auf 2,43 % der 18–64-Jährigen). Auch in den meisten anderen einkommensstarken Ländern ist ein solcher Anstieg gegenüber 2017 zu beobachten.



Abb.3:

Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) in den Ländern mit hohem Einkommen 2018



Mittelwert Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Dieses Konfidenzintervall zeigt die Verlässlichkeit der Daten: je kleiner die Stichprobe, desto größer die Schwankung. Nur bei Nichtüberlappung der Säulen kann von (statistisch signifikant) unterschiedlichen Werten zwischen den Ländern ausgegangen werden.

Nascent Entrepreneurs: Erwachsene (18 - 64 Jahre), die sich aktiv an der Gründung eines neuen Unternehmens beteiligen (z.B. 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.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.



3. Wer gründet?

3.1 TEA-Quoten nach Alter und Geschlecht in den einkommensstarken Ländern

Eine Stärke der GEM-Daten und der diversen darauf basierenden Gründungsquoten sind zahlreiche Demografievariablen, mit deren Hilfe personenbezogene Merkmale der Befragten (und damit auch der Gründenden) statistisch repräsentativ abgebildet werden können. Die GEM-Daten erlauben differenzierte Varianten z. B. der TEA-Quote u. a. nach Alter, Geschlecht, Bildungsstand, Geburtsland oder Erwerbsstatus der Gründerperson. So gründen in Deutschland 35–44-Jährige traditionell häufiger als 18–25-Jährige oder 55–64-Jährige (die entsprechenden TEA-Quoten lagen 2018 bei 6,14 % bzw. 5,99 % bzw. 2,44 %). Interessant zu beobachten ist allerdings, dass in Deutschland erstmals seit Beginn der GEM-Datenreihen im Jahre 1999 die höchste TEA-Quote nicht bei den 35–44-Jährigen, sondern bei den 25–34-Jährigen (6,64 %) zu finden ist. Es wird in den zukünftigen GEM-Länderberichten spannend sein zu beobachten, ob dies eine singuläre, eher zufällige Veränderung darstellt oder Ausdruck eines Trends zu größerer Beliebtheit unternehmerischer Selbstständigkeit unter Jüngeren ist.

Ein anderes interessantes Demografiemerkmal von Gründenden ist der Erwerbsstatus: 2018 differieren die TEA-Quoten der befragten 18–64-Jährigen zwischen Erwerbstätigen (5,47 %), Nicht-Erwerbstätigen (1,89 %) sowie Studierenden und Rentnern (2,37 %) erheblich und teils statistisch signifikant, ähnlich wie in den Vorjahren.

In zunehmend mehr Ländern möchte die Politik mit ihren gründungsunterstützenden Maßnahmen insbesondere solche Gruppen der Gesellschaft erreichen, die bislang eher wenig gründen. Auch in Deutschland haben derartige Politiken zugunsten „Inclusive Entrepreneurship“ wie in mehreren anderen einkommensstarken Staaten (vgl. das gleichnamige Programm der OECD und die jährlichen Publikationen dazu, OECD The Missing Entrepreneurs 2017 – Policies for Inclusive Entrepreneurship) an Bedeutung gewonnen. Von besonderer gründungspolitischer und gesellschaftlicher Relevanz sind die Unterschiede zwischen Männern und Frauen. In Deutschland lag die TEA-Quote unter Männern 2018 bei 6,57 %, bei Frauen lediglich bei 3,29 % – der Unterschied ist statistisch signifikant (5 %-Niveau). Bei den TEA-Quoten der Frauen belegte Deutschland Rang 29 unter den 31 einkommensstarken Ländern, bei den Männern Rang 28. Zusätzlich zeigt die Abbildung 4 die Relation zwischen beiden TEA-Quoten: Auf eine Gründerin kamen in Deutschland 2018 exakt zwei Gründer. Dieser Wert liegt beträchtlich über dem Mittelwert aller Länder mit hohem Einkommen (1,61) und entspricht dem Rang 26, nähme man eine ausgeglichene Geschlechterbeteiligung als Maßstab (d. h. einen Wert von 1,00).

Aus volkswirtschaftlicher Sicht lässt sich nicht schlüssig zugunsten oder zuungunsten einer höheren (oder niedrigeren) Frauengründungsquote argumentieren. Auch offenbart der Vergleich von Abbildung 4 mit Abbildung 1 (S. 15), dass es zumindest für die 31 Länder mit hohem Einkommen keinen statistischen Zusammenhang zwischen der TEA-Quote insgesamt und der Relation von der TEA-Quote der Männer und jener der Frauen gibt. Länder mit einem relativ hohen Anteil an Gründungen von Frauen haben also nicht generell eine höhere Gründungsquote insgesamt – und umgekehrt.

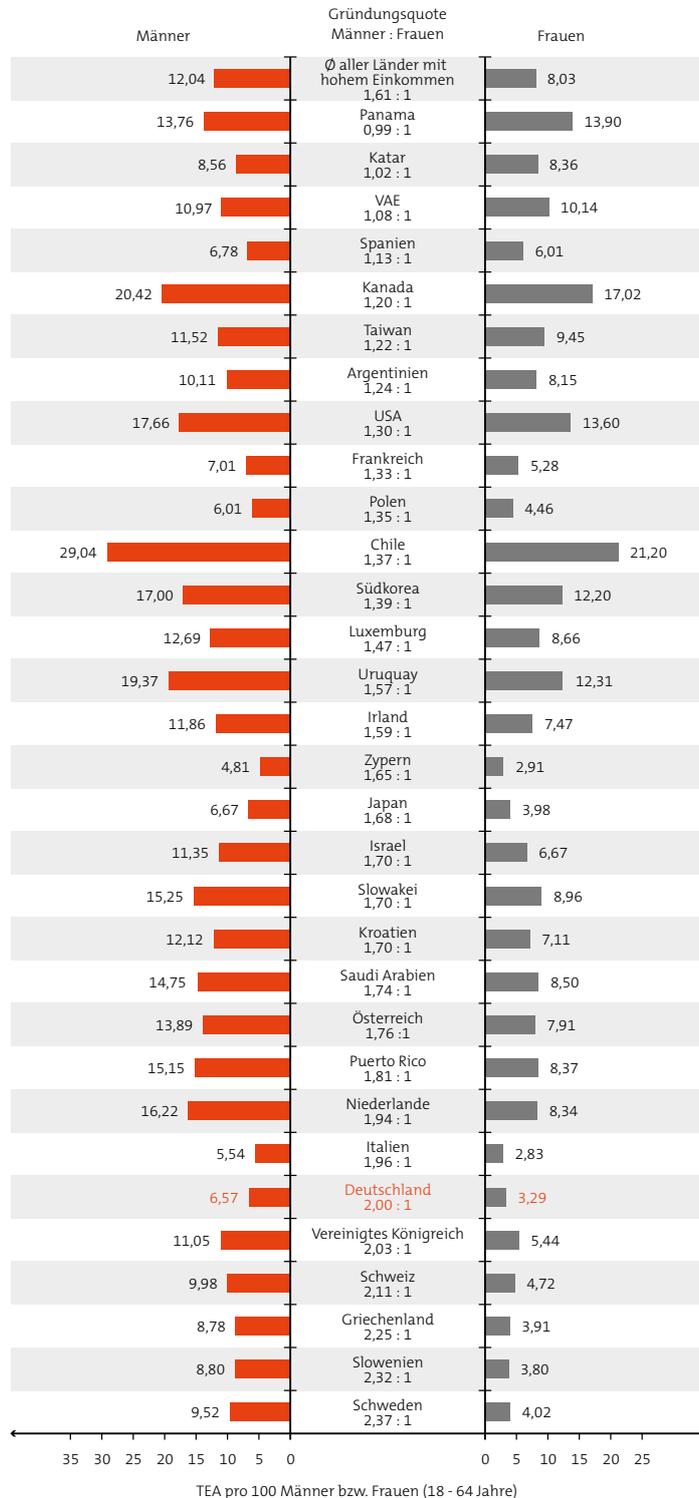
Falls es aber das Ziel der Gründungsförderpolitik sein sollte, das Gründungspotential insgesamt stärker auszuschöpfen, sprich mehr bislang abhängig oder gar nicht beschäftigte Personen zu einer Gründung zu bewegen, dann macht es Sinn, sich auf die Unterstützung von Frauen zu fokussieren – denn hier ist das Potential offenbar weniger gut ausgeschöpft als bei den Männern. Die Diskrepanz hat sich in Deutschland gegenüber dem Vorjahr noch erhöht: Unterschieden sich die geschlechterspezifischen TEA-Quoten 2017 (zuungunsten der Frauen) um 2,70 Prozentpunkte, so waren es 2018 3,28 Prozentpunkte. Erinnerung sei daran, dass diese Unterschiede vor einigen Jahren bereits einmal deutlich geringer waren (2008: TEA-Quote für Männer bei 4,09 %, für Frauen bei 3,44 %), wie der GEM-Länderbericht Deutschland für 2008 dokumentierte (vgl. Brixy et al. 2009).



**Erstmal seit Beginn
der GEM-Datenreihe im Jahr 1999
ist die höchste TEA-Quote nicht bei
den 35–44-Jährigen, sondern bei den
25–34-Jährigen (6,64 %) zu finden.**



Abb.4:
TEA-Gründungsquoten nach Geschlecht in den Ländern mit hohem Einkommen 2018



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2018

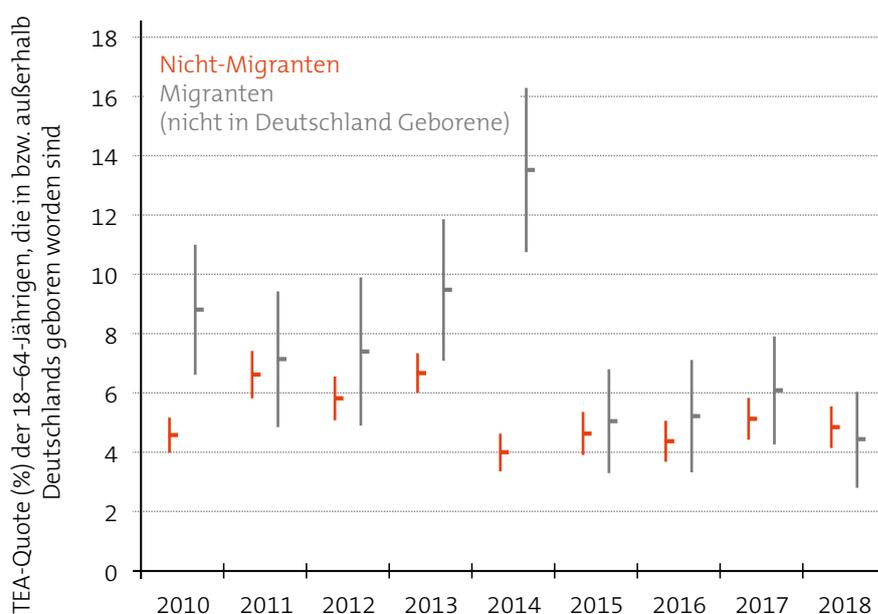
© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

3.2 Gründungsverhalten der Migranten in Deutschland

Migranten sowie Personen mit Migrationshintergrund sind ein wichtiger Faktor für die heutige sowie zukünftige wirtschaftliche Leistungsfähigkeit Deutschlands. Zuwanderung ist nicht nur relevant, um den Fachkräftemangel zu kompensieren, sondern auch, um neue Ideen und Unternehmen im Land zu etablieren.

Migranten bieten insbesondere gründerpolitisch viel Potenzial. Durch abweichende Erfahrungen in anderen Ländern sehen sie nicht selten Gründungschancen, die Einheimischen entgehen. Da das Gründungsverhalten von Migranten von der einheimischen Bevölkerung abweicht, lohnt es sich, die Gruppe der Migranten, hier definiert als „nicht in Deutschland geborene Personen“, näher zu betrachten.

Abb.5: TEA-Gründungsquoten der Nicht-Migranten und Migranten in Deutschland 2010–2018



Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Dieses Konfidenzintervall zeigt die Verlässlichkeit der Daten: je kleiner die Stichprobe, desto größer die Schwankung. Nur bei Nichtüberlappung der Säulen kann von (statistisch signifikant) unterschiedlichen Werten zwischen den Jahren ausgegangen werden.

Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Prozentanteil derjenigen 18–64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2010–2018

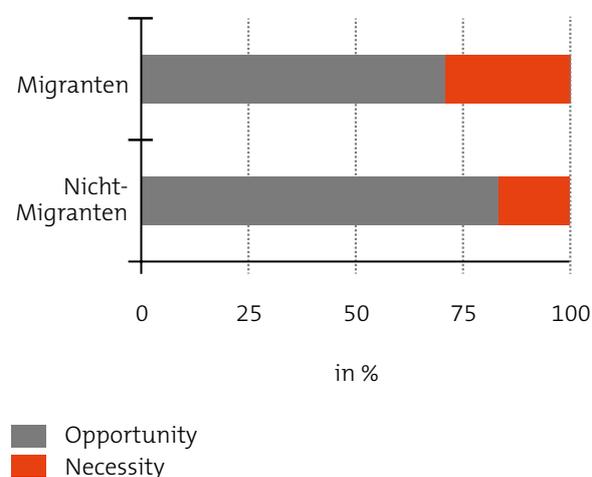
© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Seit 2010 werden Informationen zu Gründungen von Migranten im deutschen GEM-Bericht erfasst. Der Mittelwert der TEA-Quote der Migranten lag bis einschließlich 2017 immer erkennbar über dem der Nicht-Migranten. Dieser Unterschied war zwar bis auf 2010 und 2014 nie statistisch signifikant, aber in der Tendenz eindeutig. Weil die absolute Zahl an Migranten in der Stichprobe erheblich kleiner als die der Nicht-Migranten ist, sind die Konfidenzintervalle (für 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit) für die Gruppe der Migranten deutlich größer (vgl. Abb. 5). Migranten gründeten demnach bis einschließlich 2017 häufiger als Nicht-Migranten. 2018 war der Mittelwert der TEA-Quote für Migranten (4,4 %) erstmals niedriger als der der einheimischen Bevölkerung (4,8 %). Es ist auch der niedrigste Wert, der seit 2010, also seit Beginn der Berücksichtigung des Migrationshintergrundes, erfasst wurde. Die Herkunftsländer der in TEA-Gründungen involvierten Migranten sind recht heterogen. Zwar dominieren Polen und die Türkei leicht, der Rest setzt sich allerdings aus vielen verschiedenen Ländern zusammen. Weniger als die Hälfte der gründenden Migranten stammen aus dem EU-Ausland. Insgesamt ist das Geschlechterverhältnis fast ausgeglichen (55 % der gründenden Migranten 2018 waren Frauen).

Die zehn wichtigsten Herkunftsländer derjenigen Migranten, die keine Gründungsaktivitäten anstreben, lauten (häufigstes Herkunftsland zuerst): Russland, Kasachstan, Türkei, Polen, Irak, Syrien, Rumänien, Ukraine, Serbien und Italien. Es liegt die Vermutung nahe, dass die Geflüchteten, etwa aus dem Irak oder Syrien, derzeit noch eine geringere Gründungsneigung aufweisen als Personen, deren Migrationsmotiv nicht in der Flucht lag, sodass die TEA-Quote von Migranten insgesamt nun niedriger ausfällt als die Jahre zuvor. Wie im GEM-Länderbericht Deutschland 2017/2018 bereits erwähnt, ist die Gründungsneigung von Migranten zusätzlich von ihrer Verweildauer in Deutschland abhängig. Es zeigte sich, dass die höchste Gründungsneigung bei Migranten vorlag, die bereits vier bis sieben Jahre in Deutschland lebten (vgl. Sternberg et al. 2018). Demnach könnte es gut sein, dass die TEA-Quote der Migranten in den kommenden Jahren

wieder steigt. Zusätzlich scheint die gute Arbeitsmarktsituation es auch Migranten zu erleichtern, eine abhängige Beschäftigung zu erhalten. Nur wenige der nicht in TEA involvierten Migranten sind arbeitssuchend. Letztlich sollte dieser Rückgang der TEA-Quote von Migranten aber sehr vorsichtig interpretiert werden. Nur die kommenden Jahre können zeigen, ob es sich um einen Trend oder eine zufällige Schwankung handelt.

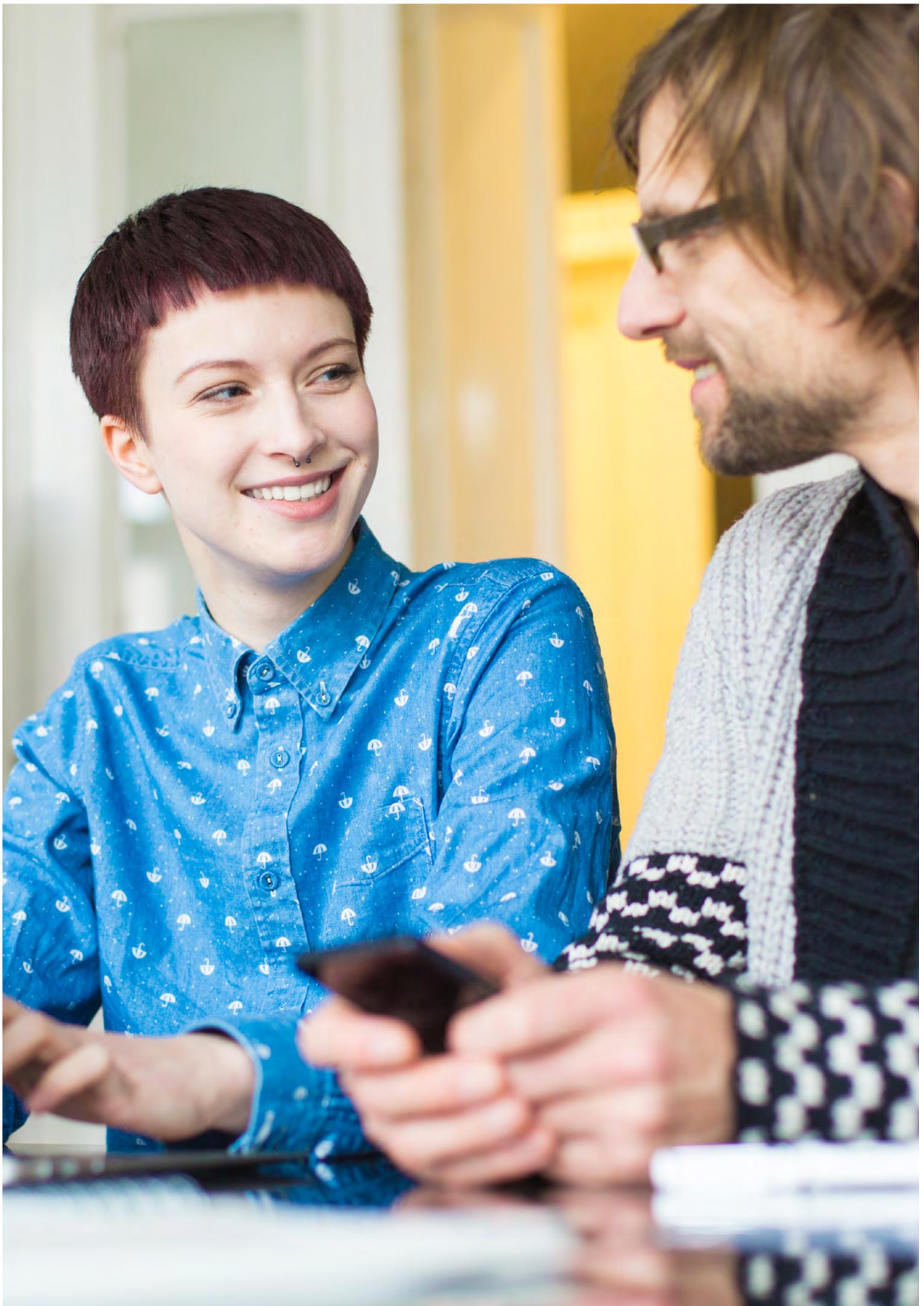
Abb. 6:
Opportunity- vs. Necessity-TEA



Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Ebenfalls verschlechtert hat sich 2018 das Verhältnis der Gründungsmotive, also von Chancen- zu Notgründungen, für Migranten in Deutschland (vgl. Abb. 6). 2017 waren noch gut 75 % der migrantischen Gründungen sogenannte Opportunity-Gründungen, wohingegen dieser Wert 2018 leicht gesunken ist und mehr Notgründungen stattfanden. Ob sich sowohl Umfang als auch Qualität der Gründungen durch Migranten in den nächsten Jahren erholen, lässt sich zwar nicht mit Sicherheit voraussagen, ist jedoch zu erwarten.



4. Warum wird gegründet?

4.1 Die TEA-Gründungsmotive in den einkommensstarken Ländern

Für den Weg in die Selbständigkeit haben Gründerpersonen in der Regel verschiedene Gründe. Zum einen gibt es grundsätzlich eine große Vielzahl an Gründungsmotiven für jede einzelne Gründungsperson und jede einzelne Gründung. Zum Anderen hat eine Gründerperson in aller Regel mehrere verschiedene Motive gleichzeitig, um die Gründung eines Unternehmens und damit die unternehmerische Selbständigkeit einer abhängigen Beschäftigung vorzuziehen. Diese verschiedenen Motive sind außerdem, spezifisch für jede Person, von unterschiedlicher Wichtigkeit. Daten für zwei elementare Motive für die Gründung werden im GEM erhoben: der Mangel an Erwerbsalternativen und das Ausnutzen einer Marktchance.

Die TEA-Quote für das Gründungsmotiv „Mangel an Erwerbsalternativen“ liegt 2018 bei 0,83 %, bei Gründungen zur Ausnutzung einer Marktchance dagegen bei 3,47 % (einige weitere Gründerpersonen konnten sich nicht eindeutig einem der beiden Motive zuordnen). Beide Werte sind in Deutschland seit gut 10 Jahren relativ stabil und weisen kaum statistisch signifikante Abweichungen über die Zeit auf. Anders ist dies beim internationalen Vergleich. Zwar sind die „Opportunity“-Gründungen in allen einkommensstarken GEM-Staaten deutlich häufiger als die Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen (vgl. Abb. 7), aber über die Zeit veränderte sich die Relation beider Motive nicht unerheblich.

Die separate Betrachtung der beiden Quoten im internationalen Vergleich offenbart aber beträchtliche, oft auch statistisch signifikante Unterschiede. So ist die TEA-Quote der Opportunity-Gründer im Vereinigten Königreich doppelt so hoch und in den Niederlanden dreimal so hoch wie in Deutschland – eine wesentliche Ursache dafür, dass auch die TEA-Quote insgesamt in diesen Ländern statistisch deutlich über jener Deutschlands liegt (vgl. Abb. 1). Die Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen hingegen sind in Deutschland relativ (Referenz: die Gründungen zur Ausnutzung einer Marktchance) häufiger als in vergleichbaren Ländern.

Dies wird deutlich bei Betrachtung des Quotienten beider Quoten. Er liegt 2018 bei 4,18, womit Deutschland einen mittleren Rangplatz einnimmt (vgl. Abb. 7). Einige bei der TEA-Quote insgesamt deutlich vor Deutschland platzierte Länder (z.B. Chile, Kroatien, Taiwan) liegen hier klar hinter Deutschland.

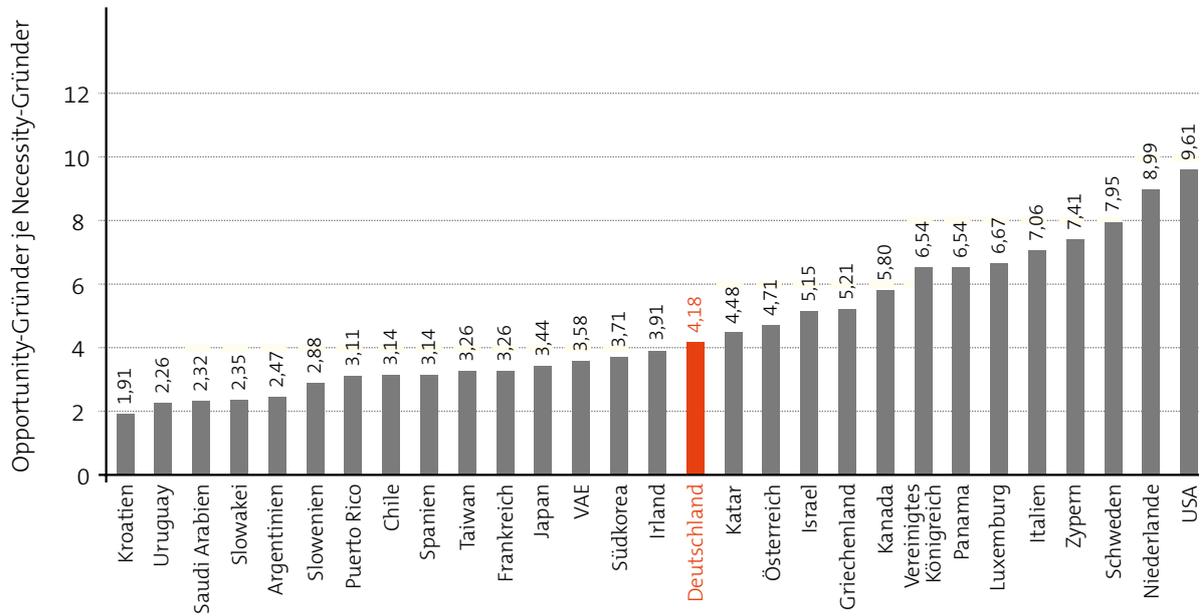
Deutschlands Position beim genannten Quotienten ist sicher für ein hoch entwickeltes Industrieland nicht zufriedenstellend. Es wäre volkswirtschaftlich effektiver, wenn es mehr Gründungen gäbe, die wegen des Erkennens einer Marktchance entstanden sind, da solche Gründungen im Aggregat höhere Wachstums- und Überlebenschancen haben.

Insgesamt liegt der Anteil der Opportunity-Gründer an allen Gründern in Deutschland bei gut 70 %. Diesbezüglich sind die Unterschiede zwischen Männern und Frauen marginal. Die TEA-Quote für Opportunity-Gründungen ist sowohl bei Männern als auch bei Frauen um etwas mehr als den Faktor 4 höher als die TEA-Quoten für das Gründungsmotiv „Mangel an Erwerbsalternativen“.

Im zeitlichen Vergleich ist der Quotient aus beiden Gründungsmotivvariablen bezüglich der Rangfolge der einkommensstarken Länder recht stabil: drei der fünf Länder, die 2018 laut Abb. 7 an der Spitze stehen, waren auch 2017 unter den TOP 5. Die Quotientenwerte für Deutschland hingegen schwanken zumindest in den letzten Jahren recht stark (vgl. dazu Abb. 8).



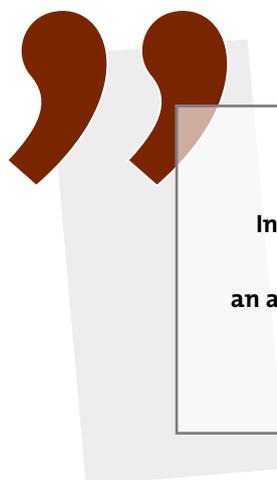
Abb. 7:
Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den Ländern mit hohem Einkommen 2018
nach Gründungsmotiv (Quotient Opportunity-Gründungen und Necessity-Gründungen)



Quotient der Quoten der Opportunity-Gründer und der Necessity-Gründer (jeweils TEA) in den GEM-Ländern mit hohem Einkommen 2018: je höher die Säule, umso höher ist der relative Anteil der Opportunity-Gründer.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.



Insgesamt liegt der Anteil der Opportunity-Gründer an allen Gründern in Deutschland bei gut 70 %.

4.2 Gründungsmotive in Deutschland

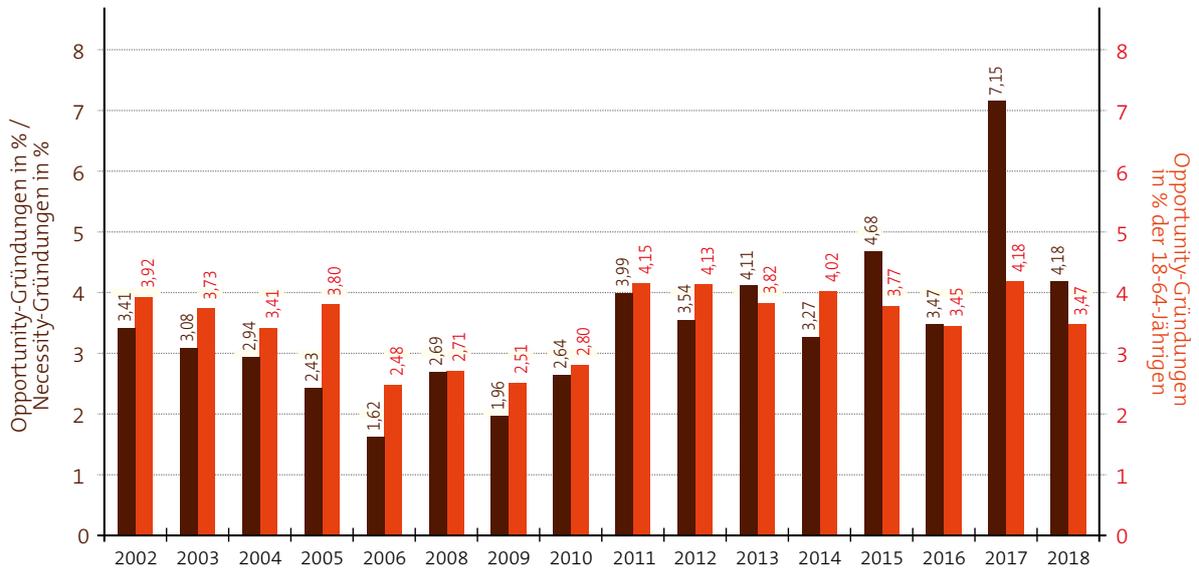
Die vorherige Abbildung zeigt den Quotienten aus der TEA-Opportunity-Quote und der TEA-Necessity-Quote aus statischer Perspektive und in den einkommensstarken Ländern im Jahre 2018. Die nachfolgende Abbildung 8 vergleicht diesen Quotienten für Deutschland über die Zeit und setzt ihn zur TEA-Quote für Opportunity-Gründungen in Beziehung.

Die Abbildung 8 verdeutlicht mindestens zweierlei. Bezogen auf die auf der linken Hochachse abgetragenen Quotienten aus den TEA-Quoten beider Gründungsmotive lässt sich ein Rückgang etwa auf den mittleren Wert der letzten neun Jahre erkennen (Wert 4,18), nachdem im Vorjahr der höchste Wert seit Beginn der GEM-Datenreihe (7,15) verzeichnet wurde. Dieser Wert aus dem Jahr 2017 scheint im Langfristvergleich aber einen Ausreißer nach oben darzustellen. Aktuell gründen also in Deutschland gut viermal so oft Personen, weil sie gute Gründungschancen für ihr Produkt/ihre Dienstleistungen sehen, als dies für Menschen ohne Erwerbsalternative der Fall ist. Zweitens zeigt die Abbildung, dass – zumindest in Deutschland – kein klarer statistischer Zusammenhang zwischen der Häufigkeit der (mit der TEA-Quote erfassten) Opportunity-Gründungen einerseits und dem geschilderten Quotienten aus beiden Gründungsmotiven andererseits existiert. Es lassen sich Jahre und Zeiträume benennen, in denen trotz zunehmender TEA-Opportunity-Quoten der Quotient abnahm (z. B. 2004–2005). Umgekehrt ist das relative Gewicht der Opportunity-Gründungen in manchen Perioden gewachsen, obwohl die entsprechende TEA-Quote zurückging (z. B. 2014–2015). Gleichwohl verändern sich die Werte beider Skalen in den meisten Jahren in dieselbe Richtung: Steigt die TEA-Quote der Opportunity-Gründungen, dann nimmt auch der Wert des Quotienten zu (z. B. 2009–2011). Im Vergleich 2017 zu 2018 war diese parallele Entwicklung ebenfalls zu beobachten, allerdings bei sinkenden Werten. Daraus darf geschlossen werden, dass das Gründungsmotiv „Erkennen und Ausnutzen einer Marktchance“ das Gründungsgeschehen in Deutschland – jedenfalls in den meisten der mit

Daten abgedeckten Jahre – stärker prägt als das Gründungsmotiv „Mangel an Erwerbsalternativen“. Die Veränderung volkswirtschaftlicher Rahmenbedingungen kann einen Teil der Erklärungen liefern. Der relativ niedrige Quotient und die ebenfalls niedrige TEA-Opportunity-Quote unmittelbar vor, während und nach der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 zeigen dies (vgl. Abb. 8). In jenen Jahren hatten Gründungen aus der ökonomischen Not heraus relativ betrachtet eine größere Bedeutung als Opportunity-Motive. Das führte auch dazu, dass die TEA-Quoten insgesamt in Deutschland keinen Einbruch verzeichneten, denn die Rückgänge bei dem einen Motiv wurden durch Zuwächse beim anderen Motiv zumindest partiell kompensiert (vgl. dazu die auf GEM-Daten basierenden Analysen von Hundt & Sternberg 2014 zu deutschen Regionen). Deutschland unterscheidet sich hier von mehreren anderen Ländern, in denen infolge der Wirtschafts- und Finanzkrise die Gründungszahlen erheblich sanken. Das kann ein Hinweis darauf sein, dass Gründungshäufigkeiten und -verhalten in Deutschland weniger stark von einigen der makroökonomischen Rahmenbedingungen abhängen, die in anderen Ländern das Gründungsgeschehen steuern.

Abb. 8:

Opportunity-Gründungen und Relation der beiden Gründungsmotive in Deutschland 2002-2018



Linke Achse: Quotient der Quoten der Opportunity-Gründer und der Necessity-Gründer in Deutschland (jeweils TEA): je höher die Säule, umso höher ist der relative Anteil der Opportunity-Gründer.

Rechte Achse: Opportunity-TEA: Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die, um eine Geschäftsidee auszunutzen, während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2002-2006, 2008-2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.



2018 gründeten viermal so oft Personen, weil sie gute Gründungschancen für ihr Produkt/ihre Dienstleistungen sahen, als dies für Menschen ohne Erwerbsalternative der Fall war.

4.3 Die Einschätzung der Gründungschancen in den einkommensstarken Ländern

Das Entstehen und die Umsetzung von Gründungs-ideen werden auf der individuellen Ebene stark von der grundsätzlichen Einstellung der Person gegenüber unternehmerischer Selbstständigkeit beeinflusst. Die Angst zu scheitern, die Einschätzung der Gründungschancen im regionalen Umfeld während der nächsten Monate sowie die Beurteilung der eigenen Gründungsfähigkeiten (vgl. zu Letzteren S. 34f.) sind wichtige im GEM berücksichtigte Determinanten der Gründungsentscheidung.

In Deutschland würden 38,31 % der Befragten aus Angst vor dem Scheitern eine Gründung unterlassen. Dieser Wert lag in den meisten GEM-Jahren deutlich höher, sodass hier eine positive Entwicklung in Deutschland zu konstatieren ist. Umgekehrt: Bei knapp 62 % der Befragten in Deutschland (67 % der Männer, aber nur 55 % der Frauen) wäre dies kein Grund, von einer Gründung abzusehen. Deutschland belegt damit Platz 13 in der Rangliste der 31 einkommensstarken Staaten, die Panama (nur 21 % der Befragten würde die Angst vor dem Scheitern von einer Gründung abhalten) mit der am wenigsten ängstlichen Bevölkerung an der Spitze sieht.

Bezieht man die vorgenannte Frage nach der Angst vor dem Scheitern nur auf jene 18–64-Jährige, die gute Gründungschancen sehen, dann erhöht sich der Anteil derjenigen, die die Angst nicht vom Gründen abhalten würde, von 62 % auf 65 %.

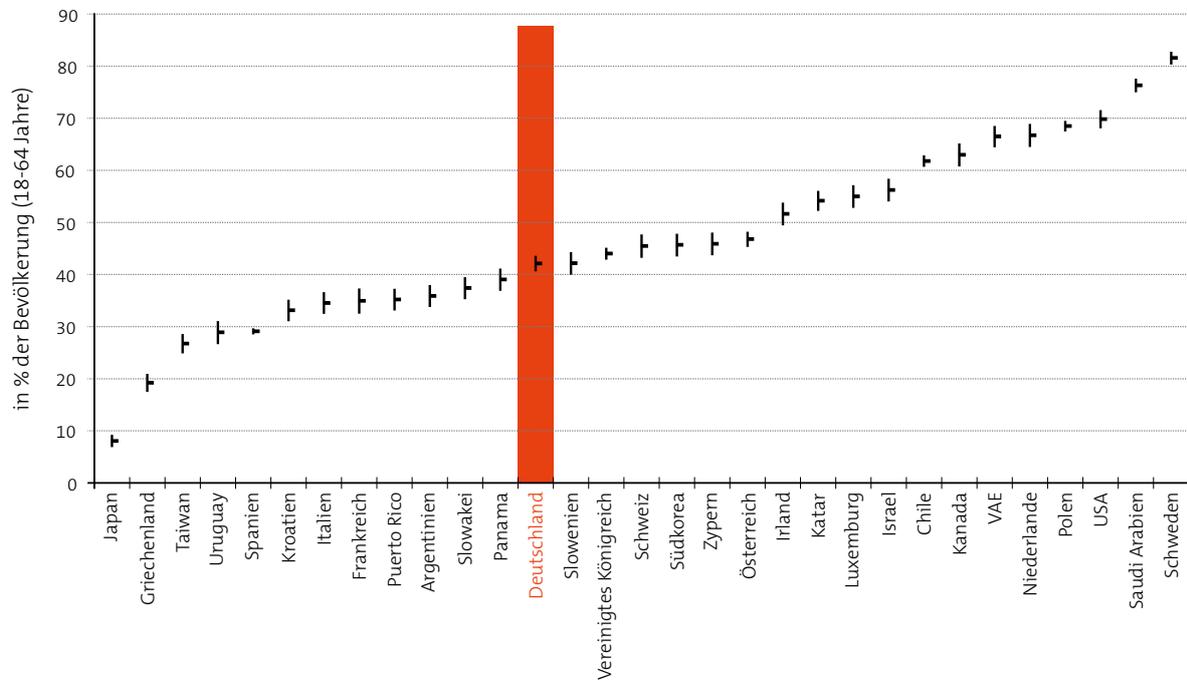
Die Sorge um die negativen Folgen eines Scheiterns mit einer Gründung verhindert also unter Umständen dann den Schritt in die Selbstständigkeit nicht, wenn die Person die Gründungschancen in der Region, in der sie lebt, als sehr günstig wahrnimmt. Die Wahrnehmung ist in Deutschland in den letzten Jahren tendenziell optimistischer geworden und hatte 2017 den höchsten Wert seit Beginn des GEM erreicht: 41,96 % der Befragten sahen damals gute Gründungschancen. Dieser sehr erfreuliche Wert wird nahezu exakt auch im Jahre 2018 erreicht (42,11 %, vgl. Abb. 9).

Mit dem genannten Wert belegt Deutschland 2018 Rang 19 unter den 31 einkommensstarken GEM-Ländern, denn auch in vielen der Referenzländer ist die Einschätzung jüngst optimistischer geworden.

Die diesbezüglichen Unterschiede zwischen Männern und Frauen sind allerdings erheblich, wenn auch seit 2017 wieder etwas zurückgegangen: 45,66 % der Männer, aber nur 38,26 % der Frauen nehmen in Deutschland die Gründungschancen als positiv wahr. Selbstverständlich erlauben die Daten zur individuellen Einschätzung der Gründungschancen keine Aussagen über den Realitätsgehalt dieser Einschätzungen, denn potentielle Gründerpersonen können die Chancen auch positiver oder negativer einschätzen, als sie tatsächlich sind. Da für die Gründungsentscheidung aber die Wahrnehmung der Umfeldbedingungen durch die potentiell Gründenden eine große Rolle spielt – und nicht die tatsächlichen Umfeldbedingungen, sind die genannten Werte, gerade im Vergleich über die Zeit, aussagekräftige Indikatoren des gesellschaftlichen Gründungsklimas.



Abb.9:
Die Einschätzung der Gründungschancen in den Ländern mit hohem Einkommen 2018



— Mittelwert

Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Dieses Konfidenzintervall zeigt die Verlässlichkeit der Daten: je kleiner die Stichprobe, desto größer die Schwankung. Nur bei Nichtüberlappung der Säulen kann von (statistisch signifikant) unterschiedlichen Werten zwischen den Ländern ausgegangen werden.

Anteil der „Ja“-Antworten zum Statement „In den nächsten 6 Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben.“

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

4.4 Die Einschätzung der individuellen Gründungsfähigkeiten in den einkommensstarken Ländern

Die Entscheidung eines Individuums zugunsten oder zuungunsten einer Unternehmensgründung ist das Resultat einer Vielzahl von Faktoren. Neben der im vorherigen Kapitel beschriebenen Wahrnehmung der Gründungschancen sowie der Angst vor dem Scheitern mit einer möglichen Gründung wird die individuelle Gründungsentscheidung auch von anderen personenbezogenen Merkmalen beeinflusst, als Teil eines komplexen Wirkungsgeflechts von persönlichen und kontextbezogenen Determinanten. Eine besonders wichtige Einflussgröße ist die Wahrnehmung der eigenen Gründungsfähigkeiten. Für die Gründungsentscheidung ist ausschlaggebend, wie die potentielle Gründerperson ihre Fähigkeiten einschätzt – nicht, ob sie sie korrekt einschätzt. 2018 meinten 38,3 % der 18–64-Jährigen in Deutschland, über ausreichende Fähigkeiten und Erfahrungen zur Umsetzung einer Gründung zu verfügen (Rang 26 unter den 31 Referenzstaaten, vgl. Abb. 10).

Ähnlich wie für die beiden anderen auf der vorherigen Seite genannten Gründungseinstellungsvariablen sind die Rangplätze Deutschlands unter den einkommensstarken Ländern verbesserungsfähig. Interessant ist der Zusammenhang zu einer anderen im GEM ebenfalls seit Langem berücksichtigten Variable: die persönliche Kenntnis einer anderen Gründerperson, die natürlich eine Vorbildfunktion einnehmen kann. Falls diese Gründerperson selbst erfolgreich war/ist, wird sich dies tendenziell auch positiv auf die eigene Gründungswahrscheinlichkeit des/der Bekannten auswirken. Entsprechendes gilt für eine nicht erfolgreiche Gründung (wie immer Erfolg auch definiert wird). Weitergehende Analysen unter Beteiligung von Wissenschaftlern des deutschen GEM-Teams und basierend auf GEM-Daten zeigen, dass derartige Vorbildfunktionen sehr wirkungsmächtig für die individuelle Entscheidung zugunsten oder zuungunsten des Schritts in die Selbstständigkeit sein können

und zudem je nach sozialer Akzeptanz unternehmerischer Selbstständigkeit im regionalen Umfeld räumlich unterschiedlich wirken (vgl. Wyrwich/Sternberg/Stützer 2018). In Deutschland kannten 2018 21,3 % der Befragten eine andere Gründerperson persönlich, die innerhalb der letzten 12 Monate gegründet hat (Rang 27 unter den 31 einkommensstarken Ländern). Beispielsweise in Österreich (39,7 %) oder in Polen (40,1 %) ist der Prozentanteil statistisch signifikant höher. Unter den Befragten in Deutschland, die eine andere Gründerperson kennen, lag der Anteil der die eigene Gründungsfähigkeit positiv einschätzenden bei 62,3 %, beim Rest, also bei Befragten ohne persönliche Kenntnis, waren es weniger als die Hälfte (30,6 %). Auch wenn diesem statistisch hochsignifikanter Zusammenhang noch kein kausaler entsprechen muss, dürfte die Kenntnis eines anderen Gründers zumindest zu einer realistischeren Einschätzung der eigenen Gründungsfähigkeiten beitragen. Die Korrektheit der Einschätzung dieser Fähigkeiten kann mittelfristig darüber (mit-)entscheiden, ob die Gründung erfolgreich ist.

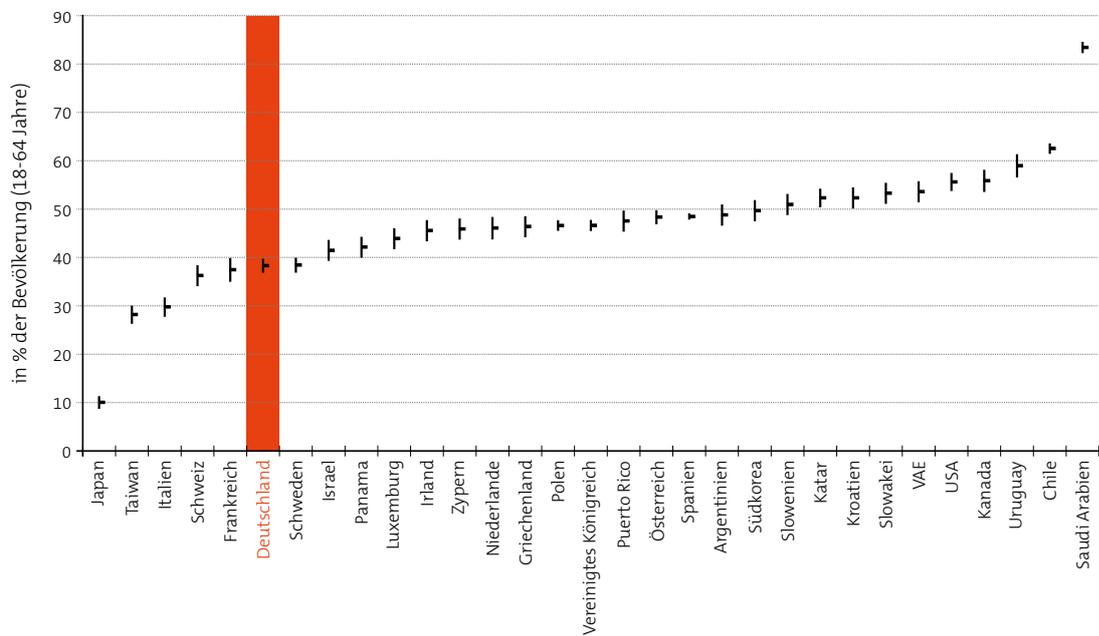
Die Werte zur Einschätzung der eigenen Gründungsfähigkeiten haben sich für Deutschland über die Zeit durchaus verändert. Die Referenzwerte der Jahre 2003–2010 lagen ausnahmslos zwischen 40 % und 50 %. Anschließend sanken die Prozentwerte bis 2014 auf etwa 33 %. Seitdem ist ein leichter und kontinuierlicher, aber statistisch nicht signifikanter Anstieg um etwa fünf Prozentpunkte festzustellen.

Auch bei dieser Variable der wahrgenommenen Gründungskompetenz sind Unterschiede zwischen den Geschlechtern (Männer: 44,7 % gehen vom Vorhandensein der individuell als notwendig erachteten Gründungsfähigkeiten aus, bei Frauen nur 31,6 %), nach dem höchsten formalen Bildungsabschluss (z. B. Hochschulabsolventen 52,3 %, Abitur nur 33,9 %) und

den Altersgruppen (nur 21,3 % bei den 18–24-Jährigen, aber 45,5 % bei den 35–44-Jährigen) beträchtlich und über die Zeit im Wesentlichen stabil, was im Übrigen beides nicht für diesbezügliche Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland gilt.

Abb.10:

Die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten in den Ländern mit hohem Einkommen 2018



Mittelwert

Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Dieses Konfidenzintervall zeigt die Verlässlichkeit der Daten: je kleiner die Stichprobe, desto größer die Schwankung. Nur bei Nichtüberlappung der Säulen kann von (statistisch signifikant) unterschiedlichen Werten zwischen den Ländern ausgegangen werden.

Prozentanteil derjenigen, die folgende Frage bejahen: „Sie haben das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen.“

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

4.5 Einfluss von Bildung und beruflichem Hintergrund

Die Total early-stage Entrepreneurial Activity in Deutschland wird zum großen Teil (47 %) von Personen mit einer betrieblichen oder schulischen Ausbildung als höchstem formalen Bildungsabschluss geprägt. Diese Gruppe ist auch absolut am häufigsten

in der Bevölkerung vertreten (vgl. Tab. 1). Personen mit Universitäts- oder Fachhochschulabschluss bilden die zweitgrößte Gruppe des Gründungsgeschehens bei Differenzierung nach dem höchsten formalen Bildungsabschluss.

Tab.1:
Gründungsaktivität und -einstellungen der 18–64-Jährigen nach höchstem formalen Bildungsabschluss

	Ausbildung (betrieblich und schulisch)	Fach-, Meister- oder Technikerschule, Berufs- oder Fachakademie	Hoch- oder Fachhochschule	Keinen Ausbildungs- abschluss	noch in Ausbildung, Studium, Schule
Anteil des formalen Bildungsabschlusses an Gesamt-TEA	47,0%	9,0%	32,7%	6,0%	5,2%
TEA-Quote innerhalb des formalen Bildungsabschlusses	4,6%	5,4%	6,7%	3,1%	4,3%
Quotient aus Opportunity- und Necessity-TEA	4,64	1,99	7,56	2,26	0,60
Selbsteinschätzung: Befragte besitzen notwendiges Know-how für eine Gründung	33,6%	61,5%	53,1%	21,6%	21,2%
Befragte führen eigenes Unternehmen, das älter ist als 3,5 Jahre	6,8%	18,0%	9,4%	3,0%	1,1%

Die Kategorie „Anderer Abschluss“ (n=109) wurde in der Betrachtung nicht berücksichtigt.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

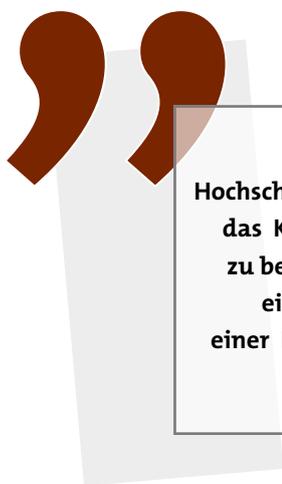
Personen mit einem akademischen Bildungshintergrund weisen auch die höchste Gründungsneigung (6,7 %) aller Abschlüsse auf, sind jedoch absolut gesehen weniger häufig als solche mit betrieblicher oder schulischer Ausbildung als höchstem formalen Bildungsabschluss, deren TEA-Gründungsquote deutlich niedriger liegt (4,6 %). Gegenüber 2017 hat sich die TEA-Quote der Hochschulabsolventen 2018 verringert und die der Personengruppe mit einer Ausbildung erhöht. Generell lässt sich sagen, dass mit einem höheren formalen Bildungsabschluss auch die Gründungsneigung zunimmt, wobei jedoch bedacht werden muss, dass Hightech-Gründungen und Start-ups nur einen kleinen Teil des Gründungsgeschehens ausmachen. Gründungen von kleinen und mittleren Unternehmen oder freiberufliche Arbeiten sowie Handwerksbetriebe dürfen keinesfalls vernachlässigt und in ihrer Wirkung unterschätzt werden.

Vor dem Hintergrund der hohen Anzahl an Personen mit einer Ausbildung in der Bevölkerung Deutschlands ist der Anstieg der TEA-Quote besonders erfreulich und unerwartet aufgrund der wirtschaftlichen Lage des Landes im Jahre 2018. Der arbeitnehmerfreundlichen Situation auf dem Arbeitsmarkt ist insbesondere die gesunkene TEA-Quote der Hochschulabsolventen geschuldet, wobei der doch sehr deutliche Einbruch gegenüber 2017 (9 %) überrascht.

Der Quotient aus Opportunity- und Necessity-TEA-Gründungen ist nur für die Hoch- und Fachhochschulabsolventen positiv. Hochgebildete forcieren meist dann eine Unternehmensgründung, wenn sie eine Markchance für eine Idee wahrnehmen. Solche „Opportunity“-Gründungen neigen zu höheren Erfolgchancen, gemessen an Überlebensdauer und Wachstumsrate. Einen deutlichen Unterschied zum Vorjahr zeigt der Quotient der Gründungsmotive für Personen mit betrieblicher bzw. schulischer Ausbildung. Zwar ist dieser Wert mit 4,64 immer noch gut, fällt jedoch deutlich niedriger als noch ein Jahr zuvor aus. Dies lässt vermuten, dass die aktuelle Arbeitsmarktsituation vor allem Besserqualifizierten zugutekommt.

Die höchste Selbsteinschätzung der Gründungsfähigkeit bildet die Gruppe der Meister und Techniker. Zwar weist diese Gruppe eine geringere Gründungsneigung (TEA-Quote) auf als Hochschulabsolventen, sie liegt jedoch noch immer über dem Durchschnitt der 18–64-Jährigen in Deutschland. Gut die Hälfte der Hochschulabsolventen meint ebenfalls, das Know-how für eine Gründung zu besitzen, wohingegen lediglich ein Drittel der Personen mit einer Berufsausbildung dies von sich behaupten. Da betriebliche Ausbildung dieses Wissen nicht vermittelt, lässt sich vermuten, dass die Unternehmen ein Interesse an der Übernahme der Auszubildenden haben. Das Hauptproblem liegt jedoch im deutschen Bildungs- und Ausbildungssystem, das gründungsrelevante Themen wenig beachtet. Es wäre wünschenswert, wenn mindestens im schulischen Teil der Ausbildung mehr gründungsrelevante Fähigkeiten und Inhalte vermittelt würden.

Bei den bereits etablierten Unternehmen zeigt sich bei Differenzierung nach dem höchsten formalen Bildungsabschluss ebenfalls ein deutlicher Unterschied. 18 % der Meister und Techniker führen bereits ein Unternehmen, das älter ist als 42 Monate, bei Personen mit Hochschulabschluss sind es lediglich 9,4 %.



Gut die Hälfte der Hochschulabsolventen meint ebenfalls, das Know-how für eine Gründung zu besitzen, wohingegen lediglich ein Drittel der Personen mit einer Berufsausbildung dies von sich behaupten.



5. Was wird gegründet?

5.1 TEA-Quoten nach Technologieintensität in ausgewählten einkommensstarken Ländern

Deutschlands komparative Stärken im internationalen Wettbewerb liegen bei wissens- und technologieintensiven Produkten und Dienstleistungen. Wie andere rohstoffarme, exportstarke und vom demografischen Wandel benachteiligte Volkswirtschaften kann es preislich aufgrund der Kostenstrukturen meist nicht mit der Konkurrenz aus Schwellenländern mithalten. Auch aus diesem Grund haben Qualität und spezifische innovationsbezogene Merkmale der Unternehmensgründungen eine nicht zu vernachlässigende Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft. Folgerichtig werden u. a. im Rahmen des jährlichen Berichts zur technologischen Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands (vgl. EFI 2019) auch Gründungsdaten im Rahmen der international vergleichenden Innovationsindikatorik verwendet.

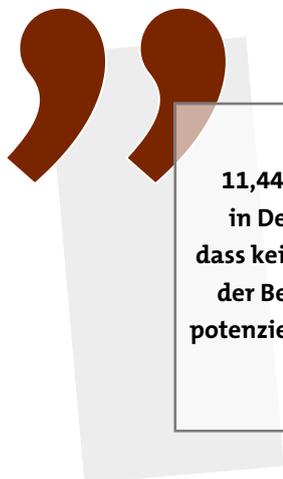
Drei Aspekte dieser Wissens- und Technologieintensität der über die TEA-Quote erfassten Gründungen lassen sich mit den GEM-Daten des Jahres 2018 empirisch beleuchten. Abbildung 11 dokumentiert für 16 ausgewählte, mit Deutschland gut vergleichbare einkommensstarke GEM-Länder den Anteil der TEA-Gründungen, die dem Mediumtech- oder Hightech-Sektor zuzuordnen sind.

Erstens bewegt sich Deutschland bei der TEA-Quote für die Technologieintensität im Mittelfeld der 17 Länder, die viele der wichtigeren Volkswirtschaften mit hohem Einkommen repräsentieren. Die Unterschiede zu Schweden, Irland und dem Vereinigten Königreich sind zum Nachteil Deutschlands statistisch signifikant groß. Entsprechendes gilt zugunsten Deutschlands für die Unterschiede u. a. zur Schweiz, zu Polen sowie zu Kanada. In den USA hingegen ist der Referenzwert deutlich kleiner als in Deutschland, ein Indiz dafür, dass das Image von Gründungen in den USA von den relativ wenigen Hightech-Gründungen etwa in Kalifornien oder an der Ostküste um Boston herum geprägt ist, aber der bei Weitem größte Teil der Gründungen in diesem Land dem Lowtech-Bereich zuzuordnen ist. Gleichwohl besteht bei der so gemessenen Technologieintensität der Gründungen in Deutschland sicher noch Spielraum nach oben.

Zweitens liefert der GEM jährlich Daten zum Anteil jener TEA-Gründer an den 18–64-Jährigen, die meinen, keine neuen (d. h. max. fünf Jahre alten) Technologien zur Herstellung der von der Gründung angebotenen Produkte zu nutzen. In Deutschland setzten 73,81 % der TEA-Gründer nach eigener Einschätzung keine neuen Technologien gemäß der obigen Definition ein. Nimmt man die in Abb. 11 gelisteten Staaten als Referenz, dann ist der entsprechende Wert nur in Japan und Kanada statistisch signifikant niedriger, also in keinem der drei oben genannten Länder mit einer deutlich höheren TEA-Quote für Hightech- oder Mediumtech-Gründungen gemäß der OECD-Definition.

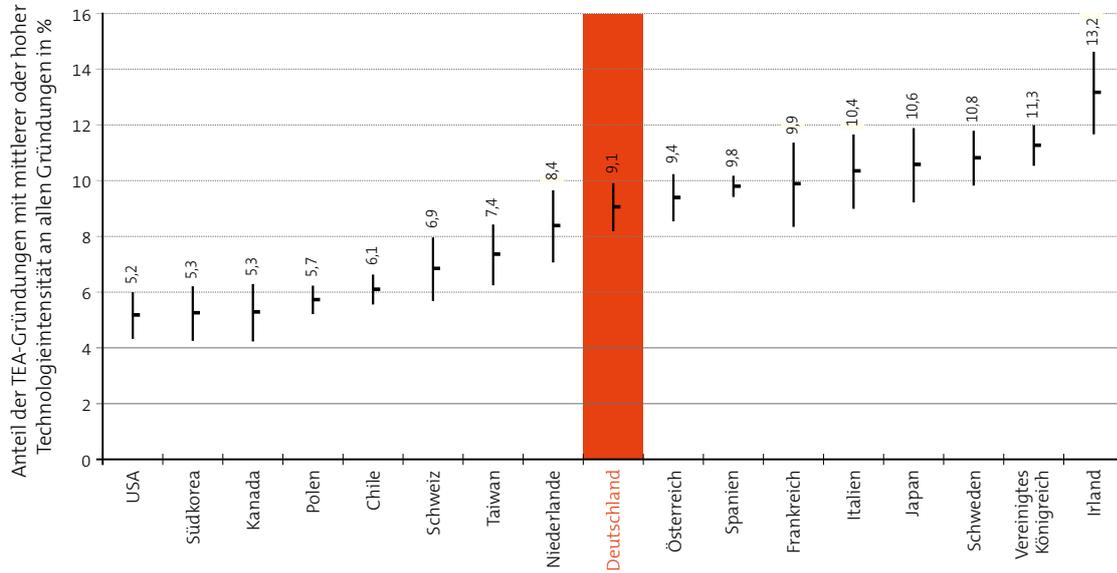
Drittens berücksichtigt der GEM-Fragenkatalog eine weitere Variable, die – bei aller Vorsicht – Rückschlüsse auf die Innovativität, mindestens aber den Neuheitsgrad des von der Gründung angebotenen Produktes erlaubt, zumindest gemäß der Selbstwahrnehmung der Befragten. 11,44 % der befragten TEA-Gründer in Deutschland gingen davon aus, dass kein Unternehmen (zum Zeitpunkt der Befragung und weltweit) seinen potenziellen Kunden das gleiche Produkt anbietet. Verglichen mit den in Abb. 11 genannten Staaten ist dies ein relativ hoher Wert (Rangplatz 4), der nur von Irland, der Schweiz sowie den Niederlanden übertroffen wurde.

Die genannten Daten basieren auf den diesbezüglichen Erwartungen der tatsächlichen bzw. potentiellen Gründer. Erfragt werden im GEM seit vielen Jahren Merkmale des Produkts (oder der Dienstleistungen) der Gründung, die anschließend Rückschlüsse auf die Technologieintensität und eine Zuordnung der in der Innovationsindikatorik üblichen Kategorien (Lowtech, Mediumtech, Hightech) der OECD erlauben.



11,44 % der befragten TEA-Gründer in Deutschland gingen davon aus, dass kein Unternehmen (zum Zeitpunkt der Befragung und weltweit) seinen potenziellen Kunden das gleiche Produkt anbietet.

Abb.11:
Gründer (TEA) nach Technologieintensität in ausgewählten Ländern mit hohem Einkommen 2018



— Mittelwert

Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Dieses Konfidenzintervall zeigt die Verlässlichkeit der Daten: je kleiner die Stichprobe, desto größer die Schwankung. Nur bei Nichtüberlappung der Säulen kann von (statistisch signifikant) unterschiedlichen Werten zwischen den Ländern ausgegangen werden.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

5.2 Erwartete Beschäftigungseffekte der Gründungen in einkommensstarken Ländern

Die kontinuierliche Erneuerung des Unternehmensbestandes gilt als Voraussetzung eines volks- wie regionalwirtschaftlich sinnvollen Strukturwandels. Neue, die ökonomische Dynamik unterstützende Wirtschaftszweige werden eher von neuen Unternehmen als von bestehenden generiert. Selbiges gilt für die Erneuerung etablierter Wirtschaftszweige. Auch deshalb genießen Unternehmensgründungen in Deutschland zumindest seit zwei Dekaden hohe wirtschaftspolitische Priorität. Zwar beeinflusst nicht jeder Gründungstyp in gleichem Umfang das volkswirtschaftliche Wachstum, aber zumindest für die im letzten Kapitel adressierten innovativen Gründungen, die zudem häufiger als andere Gründungen ökonomisch wachsen und hinreichend lange überleben, gilt dies sehr wohl.

Gründungswachstum ist ein multidimensionales Phänomen, das sich nicht optimal mit nur einer Definition von Wachstum empirisch zufriedenstellend operationalisieren lässt. Das zumindest populärste Kriterium ist das Beschäftigtenwachstum einer Gründung – was erstens voraussetzt, dass die Gründung überhaupt Beschäftigte hat und zweitens ein gewisses Alter erreicht. Mittels der verfügbaren GEM-Daten lassen sich zwei Aspekte des Beschäftigtenwachstums einer Gründung in einem Indikator zusammenfassen: der vom Gründer erwartete Beschäftigtenzuwachs um mindestens zehn Beschäftigte in den kommenden fünf Jahren (absolutes Maß) sowie gleichzeitig eine Zunahme der aktuellen Beschäftigtenzahl um mindestens 50 % (relatives Maß). Die in Abbildung 12 verwendete Maßzahl zeigt den Anteil der Gründungen, die diese beiden Kriterien zugleich erfüllen, bezogen auf die Zahl der TEA-Gründungen im betreffenden Land insgesamt.

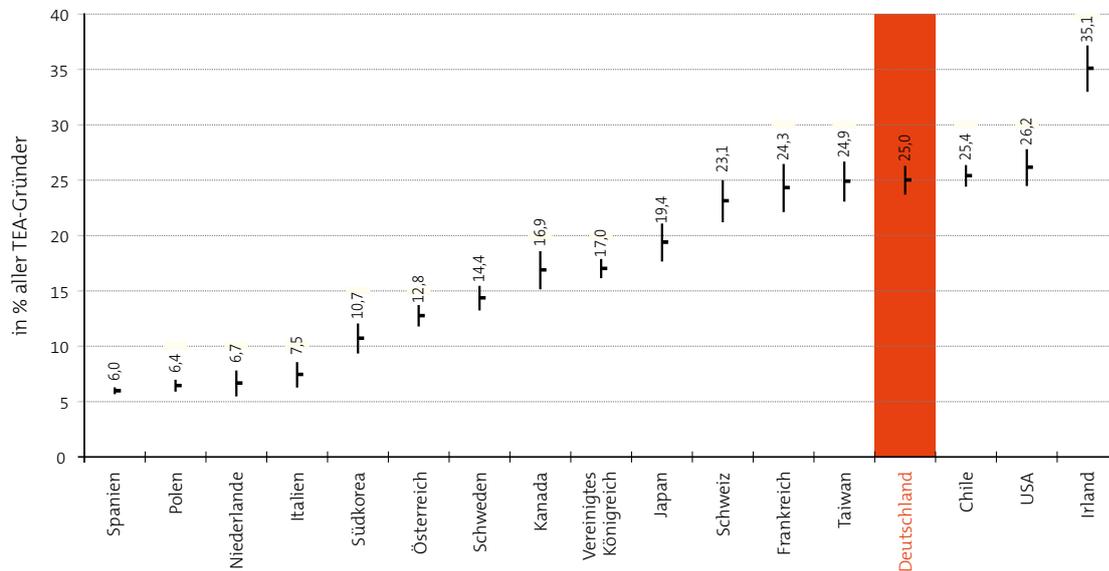
In Bezug auf den ersten Punkt der beiden zuvor genannten Kriterien, der TEA-Quote für Gründungen mit einem Zuwachs von mindestens zehn Arbeitsplätzen (zusätzlich zu jenem der Gründerperson), belegte Deutschland 2018 mit 0,68 % Rang 14 unter den 17 einkommensstarken Ländern. Die entsprechenden Werte für Chile, Kanada, Irland und Taiwan liegen mehr als doppelt so hoch. Diese Länder weisen aber allesamt auch eine höhere TEA-Quote als Deutschland auf.

Die Abbildung 12 nutzt zusätzlich das zweite erwähnte Kriterium des Beschäftigtenwachstums und zeigt den prozentualen Anteil der TEA-Gründer, die gleichzeitig wenigstens zehn Arbeitsplätze erwarten und deren Zahl um 50 % zu steigern gedenken. Exakt ein Viertel aller Gründungen in Deutschland erfüllt aktuell gleichzeitig beide Kriterien. Der Wert bedeutet im internationalen Vergleich der 17 Staaten einen vorderen Rangplatz (4) und er ist nur in Irland statistisch signifikant höher. Er übersteigt die Werte von Schweden, dem Vereinigten Königreich, von Polen und den Niederlanden.

Noch ein anderer Vergleich zeigt, dass dieses Ergebnis durchaus für die beschäftigungspolitische Relevanz von Gründungen in Deutschland spricht: Der Referenzwert für „etablierte Gründungen“ (im GEM definiert als Unternehmen, die mindestens 3,5 Jahre alt sind) liegt bei nur 3,72 %.

Die Bilanz bezüglich der Beschäftigungseffekte von Gründungen in Deutschland ist also vielversprechend: 70 % der TEA-Gründer erwarten zumindest einen Beschäftigten in den ersten fünf Jahren (bzw. haben diesen bereits eingestellt), was ein relativ hoher Wert ist. Vielleicht noch wichtiger: Gründerpersonen, die ein starkes absolutes und relatives Beschäftigungswachstum erwarten, waren in Deutschland 2018 verglichen mit den meisten anderen einkommensstarken Ländern besonders häufig – und häufiger als in den letzten Jahren in Deutschland.

Abb.12:
 Gründer (TEA) mit mindestens 10 Beschäftigten innerhalb der kommenden fünf Jahre und
 mind. 50% Beschäftigtenzuwachs in Prozent aller Gründer (TEA) in ausgewählten Ländern mit
 hohem Einkommen 2018



— Mittelwert

Die vertikalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Dieses Konfidenzintervall zeigt die Verlässlichkeit der Daten: je kleiner die Stichprobe, desto größer die Schwankung. Nur bei Nichtüberlappung der Säulen kann von (statistisch signifikant) unterschiedlichen Werten zwischen den Ländern ausgegangen werden.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.



6. In welchem Kontext wird gegründet?

6.1 Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland

Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen eines Landes oder einer Region umfassen insbesondere politische, ökonomische, soziale und kulturelle Kontextfaktoren. Sie nehmen Einfluss auf die Quantität und Qualität von Unternehmensgründungen. Im Einzelfall geht es darum, ob sich eine Person für eine selbstständige Tätigkeit entscheidet und inwieweit diese erfolgreich verläuft. Grundsätzlich gilt: Gründungsbezogene Rahmenbedingungen entfalten ihre Wirkung immer im wechselseitigen Zusammenspiel. Für die Analyse ist es jedoch hilfreich, eine individuelle Betrachtung vorzunehmen.

Diesen Rahmenbedingungen widmet sich der National Expert Survey (NES) des GEM. Beim NES werden pro GEM-Land und Erhebungsjahr mindestens 36 Gründungsexperten befragt. 2018 hatten sich an der Befragung in Deutschland 53 Experten beteiligt. Ziel der Befragung war es, für jede betrachtete Rahmenbedingung zu ermitteln, ob diese nach Meinung der Experten eher negativ oder positiv ausgeprägt ist und welche Bedeutung sie für den Gründungsstandort Deutschland hat (vgl. Anhang).

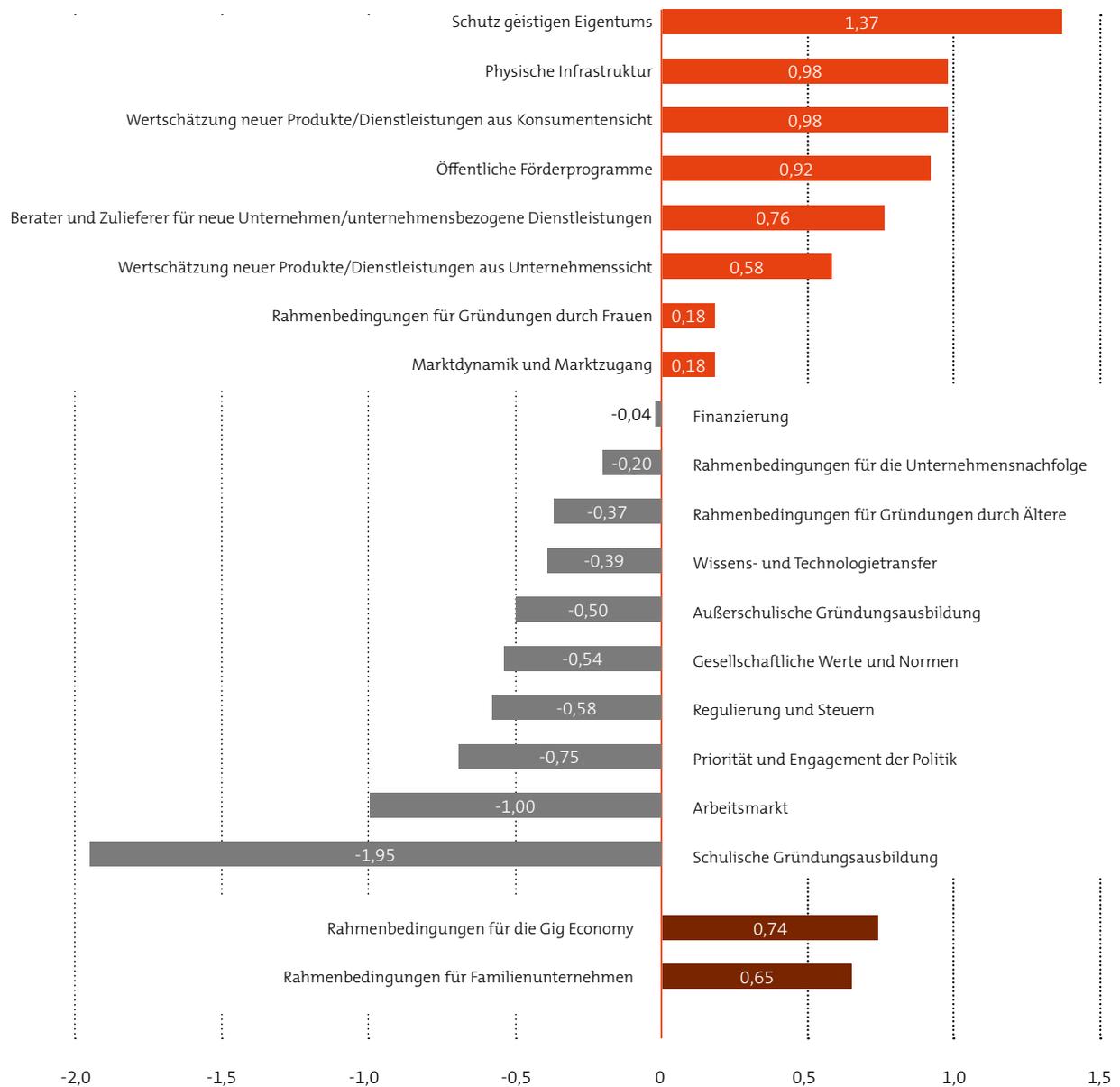
Insgesamt erfolgte für den vorliegenden Länderbericht die Bewertung von 20 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen. Die Zusammensetzung der Bündel an positiven und negativen Rahmenbedingungen ist über die vergangenen Jahre relativ konstant geblieben (vgl. Abbildung 13).

Als gründungsfreundlich wird der Markt für Innovationen eingeschätzt (Wertschätzung neuer Produkte und Dienstleistungen), sowohl im Segment der Konsumenten als auch bei den Geschäftskunden. Die Wettbewerbssituation und die Zugangshürden für Gründer (Marktdynamik und Marktzugang) erhalten von den befragten Experten eine deutlich bessere Bewertung als im vorangegangenen Jahr. In der Kombination lassen diese drei Rahmenbedingungen auf ein attraktives Umfeld für neue Produkte und Dienstleistungen schließen. Dabei können sich die Gründer und jungen Unternehmen auf einen wirkungsvollen Patent- und Markenschutz verlassen (Schutz geistigen Eigentums) und auf effektiv gestaltete Förderprogramme zurückgreifen. Die Infrastruktur, hierzu zählen das Verkehrs- und das Kommunikationsnetz, wird ebenfalls positiv bewertet, fällt jedoch im Vergleich zum Vorjahr deutlich zurück. Keine Bewertung einer anderen Rahmenbedingung hat sich so stark verschlechtert. Der internationale Vergleich offenbart hier mittlerweile komparative Schwächen für den Gründungsstandort Deutschland. In der Wahrnehmung der in Deutschland befragten Experten scheint es Lücken gegenüber anderen Ländern u. a. bei der Bereitstellung von Glasfasertechnik, aber auch bei der Verbreitung von Breitbandtechnologien, vor allem für die mobile Kommunikation, zu geben.



Deutschland weist ein attraktives Umfeld für neue Produkte und Dienstleistungen auf. Dabei können sich Gründer auf einen wirkungsvollen Patent- und Markenschutz verlassen.

Abb. 13: Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2018



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2018

Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufungen einer Reihe von Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr). Je höher der Wert, desto besser wurde die Rahmenbedingung eingeschätzt. Die Länge der Balken gibt die positive oder negative Abweichung vom theoretischen Mittelwert der Neunerskala (=5) an.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.



**Es zeigt sich, dass die Anstrengungen,
die Gründungsausbildung zu verbessern,
nur langsam Früchte tragen.**

Als hemmende Faktoren für das Gründungsgeschehen in Deutschland wird die schulische Gründungsausbildung, aber auch die gründungsorientierte Ausbildung an Universitäten und Hochschulen gesehen. Beide Rahmenbedingungen erhalten seit dem Beginn der GEM-Datenerhebungen im Jahr 1999 negative Bewertungen. Es zeigt sich, dass die Anstrengungen, die Gründungsausbildung zu verbessern, nur langsam Früchte tragen. Seit 1998 wurden in Deutschland 141 Entrepreneurship-Professuren an Hochschulen und Universitäten etabliert (vgl. FGF e.V. 2019). Teilweise erfolgte auch an Schulen eine Stärkung der wirtschaftsorientierten Ausbildung. Die Bewertung für diese beiden Rahmenbedingungen (außerschulische und schulische Gründungsausbildung) hat sich im Vergleich zu den Vorjahren leicht verbessert. Der Wert für die außerschulische Gründungsausbildung verbesserte sich von -0,73 im Jahr 2015 auf -0,5 im Jahr 2018. Im gleichen Zeitraum kletterte der Wert für die schulische Gründungsausbildung von -2,33 auf -1,95.

Der Arbeitsmarkt, geprägt durch einen fortdauernden Stellenaufbau, ist aus Sicht der befragten Experten ebenso kontraproduktiv für ein dynamisches Gründungsgeschehen. In den vergangenen Jahren wurden in Deutschland jährlich mehrere hunderttausend neue Stellen geschaffen, hierbei entfällt ein beträchtlicher Anteil auf Großunternehmen mit häufig attraktiven Arbeitsbedingungen. Die Zahl der Arbeitnehmer soll auch in den nächsten Jahren weiter wachsen (vgl. Schwahn et al. 2018). Die Steuergesetzgebung wird aufgrund ihrer Komplexität und strengen Vorgaben zur Umsatzsteuervorauszahlung ebenfalls als hinderlich für das Gründungsgeschehen bewertet. Auch die gesellschaftlichen Werte und Normen werden als Hemmnis für eigene unternehmerische Aktivitäten gesehen. Vonseiten der Experten werden häufig mangelnde Fehlerkultur und der gesellschaftliche Umgang mit dem Scheitern einer Gründung bemängelt.

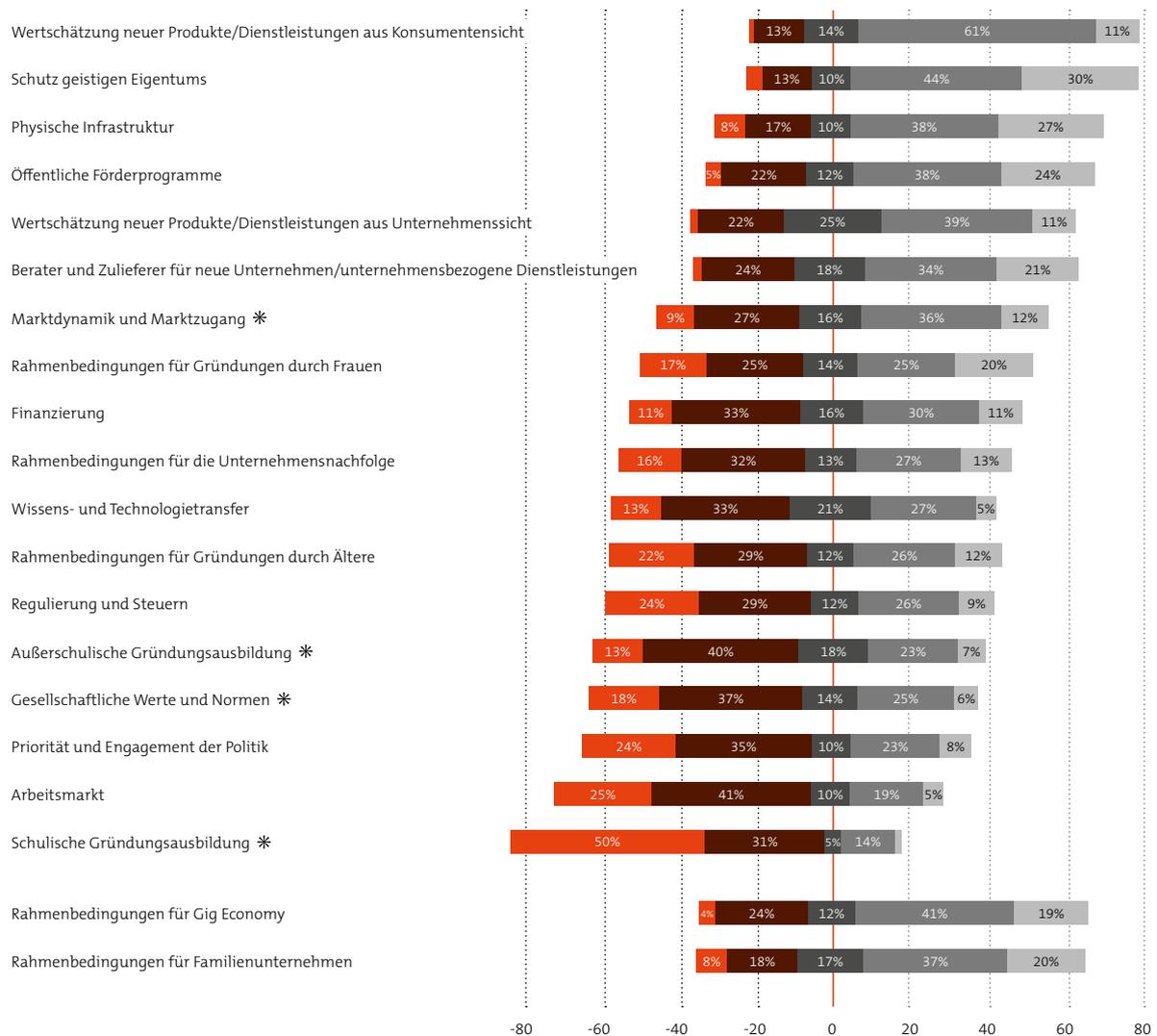
Seit dem letztjährigen Länderbericht 2017/2018 erfolgt eine ergänzende Aufbereitung der Experteneinschätzungen. Neben den Abweichungen vom theoretischen Mittelwert werden die Bewertungen der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zusätzlich in Prozentwerten dargestellt. Die Verteilung der Antworten je Rahmenbedingung wird somit erkennbar. Hierbei kommt eine fünfstufige Skala zur Anwendung. Die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen werden als „negativ“, „eher negativ“, „teils teils“, „eher positiv“ oder „positiv“ bewertet (vgl. Abbildung 14).

Der Schutz geistigen Eigentums und die Wertschätzung neuer Produkte aus Konsumentensicht erhalten in dieser Auswertung die besten Bewertungen. Jeweils über 70 % der Experten schätzen diese beiden Rahmenbedingungen als „eher positiv“ oder „positiv“ ein. Die physische Infrastruktur und öffentliche Förderprogramme folgen mit jeweils über 60 % in den beiden Kategorien. Am unteren Ende steht abgeschlagen die schulische Gründungsausbildung mit mehr als 80 % in den Kategorien „negativ“ und „eher negativ“. An vorletzter Stelle liegt der Arbeitsmarkt, der von 66 % der Experten im Hinblick auf das Gründungsgeschehen als negativ bewertet wird. Von besonderer Bedeutung für den Gründungsstandort Deutschland sind für die Experten die schulische und außerschulische Gründungsausbildung sowie die gesellschaftlichen Werte und Normen, also Rahmenbedingungen mit einer überwiegend negativen Bewertung. Auch dem Punkt „Marktdynamik und Marktzugang“ wird eine hohe Bedeutung für das Gründungsgeschehen zugewiesen.



**Die Gründungsausbildung,
die gesellschaftlichen Werte und der
Marktzugang haben für den Gründungs-
standort Deutschland eine besonders
hohe Bedeutung.**

Abb.14: Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2018



* Diese Rahmenbedingung wird von den befragten Experten als besonders wichtig angesehen.

■ negativ ■ eher negativ ■ teils-teils ■ eher positiv ■ positiv

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2018

Die Bewertungen basieren auf dem prozentualen Mittelwert der Einstufungen einer Reihe von Aussagen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr). Die Bewertungen wurden in fünf Kategorien zusammengefasst: negativ, eher negativ, teils-teils, eher positiv und positiv. Die Balken zeigen die Anteile der jeweiligen Kategorien. Die Balken ordnen sich auf der Skala von -100 bis +100 ein. Je weiter ein Balken im positiven Skalenbereich liegt, desto besser wurde die jeweilige Rahmenbedingung von den Gründungsexperten bewertet.

36% der befragten Experten bewerten die Rahmenbedingung „Marktdynamik und Marktzugang“ negativ oder eher negativ. 16% bewerten sie weder ausschließlich gut noch schlecht, sondern sehen beide Pole als vorhanden an. 48% sehen die Rahmenbedingung als positiv oder eher positiv ausgeprägt an.

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

6.2 Betrachtung ausgewählter gründungsbezogener Rahmenbedingungen

In diesem Abschnitt wurden vier seit vielen Jahren im GEM berücksichtigte gründungsbezogene Rahmenbedingungen des GEM-Modells ausgewählt und anhand der Expertenbefragung näher analysiert:

- Finanzierung
- Arbeitsmarkt
- Marktdynamik und Marktzugang
- Wertschätzung neuer Produkte/Dienstleistungen

Für die Verdeutlichung der Einschätzungen von Kontextfaktoren durch die Experten werden diese in Form von Kreisdiagrammen grafisch dargestellt.

Darüber hinaus werden in diesem Kapitel zwei weitere Themen ausführlich analysiert: die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Familienunternehmen und die Gig Economy. Hierbei handelt es sich um Sonderthemen der Befragung 2018, die keinen festen Bestandteil der jährlichen Analyse des GEM darstellen.

6.2.1 Finanzierung

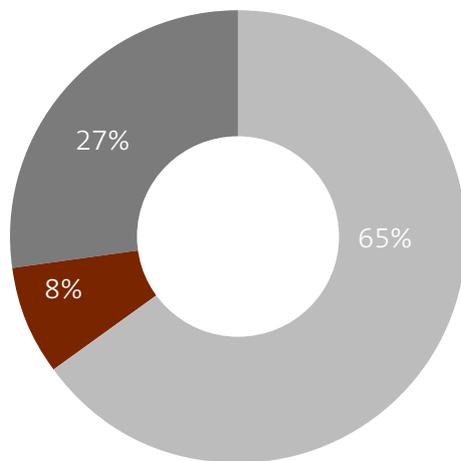
Die Rahmenbedingung „Finanzierung“ für Gründer und junge Unternehmen umfasst diverse Möglichkeiten zur Kapitalakquise sowohl aus öffentlichen als auch aus privaten Quellen. Hier stehen beispielsweise die Verfügbarkeit von Eigenkapital oder Fremdkapital sowie die Finanzierung mittels Venture Capital, durch „Business Angels“ oder durch Subventionen, im Fokus. Diese Rahmenbedingung erhält insgesamt von 41 % der Experten eine positive Bewertung. Mit 44 % bewertet der größere Anteil der Befragten die Finanzierungsbedingungen jedoch als negativ.

Betrachtet man die einzelnen Kontextfaktoren, wird insbesondere die Finanzierung mittels staatlicher Subventionen positiv hervorgehoben. 65 % der Experten schätzen die Ausprägung dieser Rahmenbedingungen insgesamt positiv ein (vgl. Abb. 15). Als Subventionen werden Zuschüsse und andere Fördermittel aus öffentlichen Mitteln (Bund, Länder oder EU-Subventionen) an ein Unternehmen bezeichnet (vgl. §12 StWG – Stabilitäts- und Wachstumsgesetz). Diese werden zumindest teilweise ohne wirtschaftliche oder marktmäßige Gegenleistung gewährt, um die wirtschaftliche Leistung eines Unternehmens oder Betriebes zu unterstützen. Hier unterscheidet man zwischen Direktzahlungen, sogenannten Finanzhilfen, und indirekten Steuervergünstigungen (Steuernachlässe oder Steuersubventionen).



Die Finanzierung mittels staatlicher Zuschüsse und Fördermittel wurde durch 65 % der Experten als positiv bewertet.

Abb.15: Gibt es genügend Subventionen in Deutschland für neue und wachsende Unternehmen? n=51

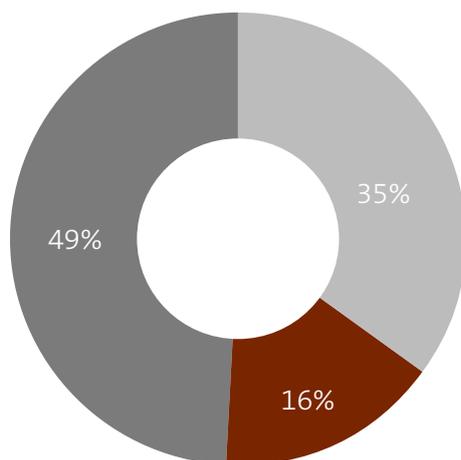


■ ja ■ teils-teils ■ nein

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Abb.16: Stellen professionelle Business Angels in Deutschland ausreichend Kapital für neue und wachsende Unternehmen zur Verfügung? n=51



■ ja ■ teils-teils ■ nein

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

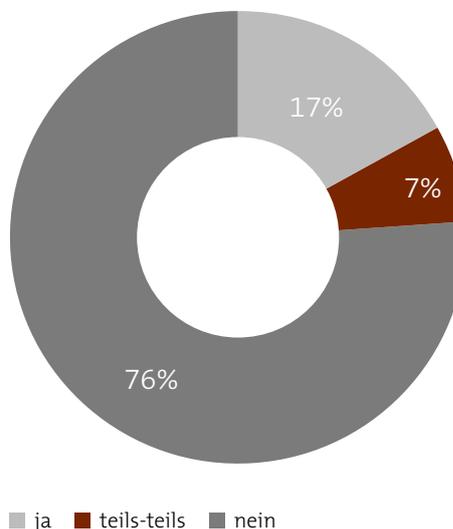
Der Umfang an Finanzierungsmitteln durch professionelle „Business Angels“ wird dagegen nur von ca. einem Drittel der Experten als ausreichend bewertet (vgl. Abb. 16). Das Business-Angels-Netzwerk Deutschland geht von 7.500 aktiven Business Angels in Deutschland aus, die jährlich ca. 650 Mio. Euro investieren (vgl. BAND 2013). Die Zahl der Angel-Investoren ist in den letzten Jahren langsam, aber kontinuierlich gewachsen. Business Angels sind erfahrene Manager oder Unternehmer, die sich sowohl mit Kapital als auch mit Know-how an jungen, innovativen Start-ups beteiligen. Diese Form der Finanzierung wird häufig am Anfang der Finanzierungskette genutzt. Darüber hinaus spielen Business Angels zunehmend auch in Folgefinanzierungsrunden eine nicht unbedeutende Rolle. Die Abstimmung mit institutionellen Venture-Capital-Investoren stellt dabei häufig eine große Herausforderung dar. Aus der Sicht der Investoren und der Gründer ist es von höchster Relevanz, zugrundeliegende Verträge von Beginn an fair zu gestalten. Das „German Standards Setting Institute“ (<https://standardsinstitute.de/>) bietet seit 2018 für die beteiligten Akteure wichtige Dokumente und Standardtexte, um den Investitionsprozess zu erleichtern.

Die befragten Experten sehen grundsätzlich Defizite am Risikokapitalmarkt in Deutschland und der Kapitalbeschaffung durch Börsengänge. Etwa 40 % der Experten sind der Meinung, dass die Beteiligungskapitalgesellschaften ausreichend Venture-Capital (VC) für neue und wachsende Unternehmen zur Verfügung stellen. Um die Finanzierungssituation zu verbessern, sollen laut der Gründungsoffensive des BMWi Förderinstrumente, wie beispielsweise der Hightech-Gründerfonds oder coparion, weiter fortgeführt und gestärkt werden (vgl. BMWi 2018). Zudem soll die Initiierung des Risikokapitalinvestors KfW Capital, eine hundertprozentige Tochter der KfW Bankengruppe, weitere wichtige Impulse für den VC-Markt in Deutschland bringen. Eher positiv haben die Experten die Ausstattung neuer und wachsender Unternehmen mit Fremdkapital bewertet. Deutschland ist durch ein bankenorientiertes Wirtschaftssystem gekennzeichnet, die Bereitstellung von Krediten ist deshalb traditionell ein weit verbreitetes Finanzierungsinstrument.

6.2.2 Arbeitsmarkt

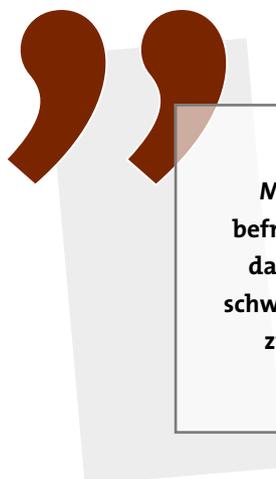
Die Rahmenbedingung „Arbeitsmarkt“ behandelt Hürden, die in erster Linie bei der Gewinnung und Einstellung von Mitarbeitern in den jungen und wachsenden Unternehmen auftreten können. Auffallend ist, dass die Unternehmen Schwierigkeiten haben, qualifizierte Arbeitskräfte anzuwerben. Diese Meinung vertreten insgesamt 76 % der Experten (vgl. Abb. 17). Diese Erkenntnis überrascht nicht und wird in zahlreichen Studien auch bestätigt. Laut einer Umfrage des Branchenverbands Bitkom ist jedes zweite Start-up (53 %) schon mal in der Situation gewesen, eine Stelle aufgrund des Mangels passender Bewerber nicht besetzen zu können (vgl. Bitkom 2018). Zwar ist der Fachkräftemangel der Bundesagentur für Arbeit zufolge nicht flächendeckend, aber branchenabhängig (vgl. Bundesagentur für Arbeit 2018), der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften ist branchenabhängig und wird vorwiegend in der IT-Branche, in einzelnen technischen Berufsfeldern, in Bauberufen sowie in einigen Gesundheits- und Pflegeberufen erkennbar. Der Deutsche Startup Monitor (DSM) vom Bundesverband Deutsche Startups e. V. und der KPMG AG zeigt: Drei von vier Start-ups geben an, Schwierigkeiten beim Recruiting von Fachkräften aus dem IT-Bereich zu haben (vgl. Bundesverband Deutsche Startups & KPMG 2018). Außerdem ist der Anteil der Gründer mit einem akademischen Abschluss in den MINT-Fächern im Vergleich zum Vorjahr um 13,2 % zurückgegangen. In der aktuellsten Studie zur Unternehmensnachfolge des DIHK sind 74 % der IHK-Berater der Meinung, dass der Fachkräftemangel häufig verhindert, ein Unternehmen zu gründen oder weiterzuführen (vgl. DIHK 2018b).

Abb. 17: Können Unternehmensgründungen in Deutschland ohne große Schwierigkeiten hinreichend qualifizierte Mitarbeiter anwerben?
n=53



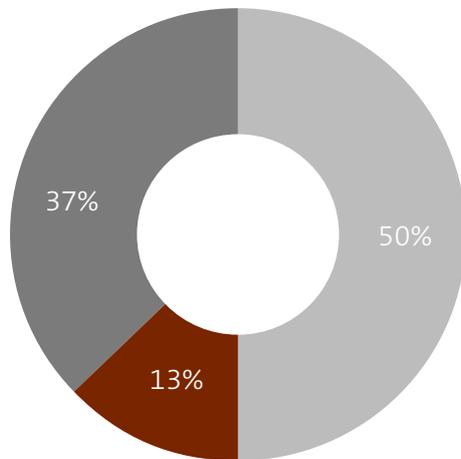
Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.



Mit 76 % ist die Mehrheit der befragten Experten der Meinung, dass es für neue Unternehmen schwierig ist, passende Mitarbeiter zu finden und einzustellen.

Abb.18: Können neue und wachsende Unternehmen in Deutschland leicht in neue Märkte eintreten?
n=52

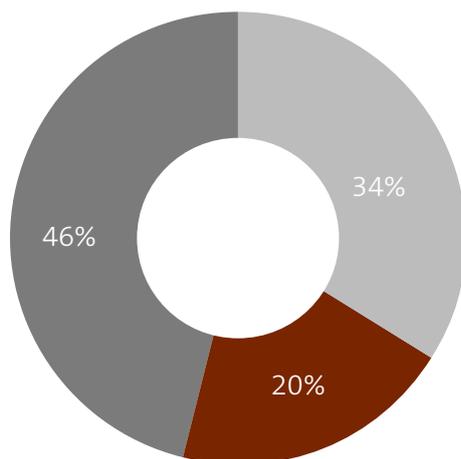


■ ja ■ teils-teils ■ nein

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Abb. 19: Können sich neue und wachsende Unternehmen in Deutschland die Kosten eines Markteintritts leisten? n=50



■ ja ■ teils-teils ■ nein

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

6.2.3 Marktdynamik und Marktzugang

Die Rahmenbedingung „Marktdynamik und Marktzugang“ beschreibt Aspekte der Marktoffenheit und Marktbedingungen wie beispielsweise das Insolvenzrecht oder Schwierigkeiten und Kosten eines Markteintritts. Die Ausprägung der Rahmenbedingung wird im Vergleich zu den anderen gründungsbezogenen Faktoren von den befragten Experten leicht überdurchschnittlich eingeschätzt und nimmt einen Rangplatz im Mittelfeld ein – die Marktdynamik und der Marktzugang werden von 48 % als positiv und 36 % als verbesserungswürdig gesehen.

Der Markteintritt stellt für junge und wachsende Unternehmen eine gewisse Herausforderung dar (vgl. Abbildung 18). 37 % der Experten sehen für Gründer den Eintritt in neue Märkte als größere Hürde an. Demgegenüber stehen 50 % der Befragten, die einen Markteintritt für leicht realisierbar halten.

Bei der Frage, ob die Kosten eines Markteintrittes von Gründern gestemmt werden können, zeigt sich ebenfalls ein gemischtes Bild (vgl. Abbildung 19). Nur knapp die Hälfte der befragten Experten sehen hier keine Probleme.

Teilweise können für junge Unternehmen auch dadurch Herausforderungen entstehen, dass sie von bestehenden Unternehmen in unfairer Weise blockiert werden. Dies hält zumindest ein Drittel der Befragten für denkbar.

Jungen und wachsenden Unternehmen kommt positiv zugute, dass die Kartellgesetze in Deutschland aus Sicht von knapp mehr als der Hälfte der befragten Gründungsexperten konsequent und wirkungsvoll durchgesetzt werden. Hierdurch wird die Planungssicherheit der Gründer gestärkt.

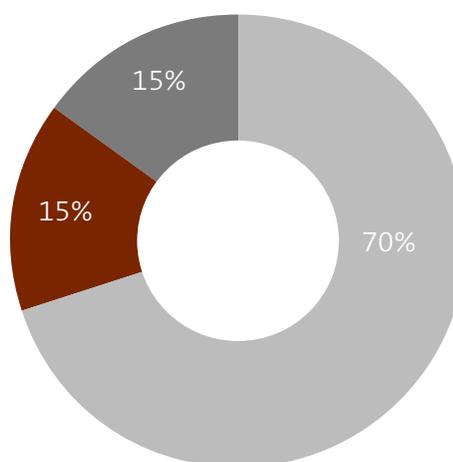
6.2.4 Wertschätzung neuer Produkte/Dienstleistungen

In diesem Themenblock wurden Experten nach der Aufgeschlossenheit von Unternehmen und Konsumenten gegenüber Innovationen befragt. Im Vergleich zu den anderen Rahmenbedingungen wird die Wertschätzung neuer Produkte/Dienstleistungen von den Gründungsexperten in Deutschland als überdurchschnittlich positiv bewertet (vgl. Abbildung 14).

Bei der Betrachtung der einzelnen Kontextfaktoren fällt insbesondere auf, dass in Deutschland Verbraucher keine Berührungängste gegenüber neuen Produkten oder Dienstleistungen haben – so sind nach Einschätzung der Experten 70 % dafür offen, diese auszuprobieren (vgl. Abbildung 20).

Auch im Business-to-Business-Bereich zeigt sich ein positives Bild. 73 % der Befragten attestieren den Unternehmen hierzulande eine hohe Wertschätzung für Innovationen (vgl. Abbildung 21). Die deutsche Unternehmenslandschaft ist demnach durch eine große Offenheit gegenüber neuen Technologien gekennzeichnet. Etwas mehr als ein Viertel der Befragten sieht bei etablierten Unternehmen die Bereitschaft für eine Kooperation mit neu gegründeten Zulieferfirmen. Diese Einschätzung stimmt mit den Erkenntnissen aus anderen Studien durchaus überein. Etwa ein Drittel der mittelständischen Unternehmen gibt an, mit Start-ups zu kooperieren. Das Zulieferverhältnis ist dabei eine häufig gewählte Kooperationsform (vgl. Baharian & Wallisch 2017, Wallisch & Hemeda 2018).

Abb. 20: Probieren die Konsumenten in Deutschland gerne neue Produkte und Dienstleistungen aus? n=53

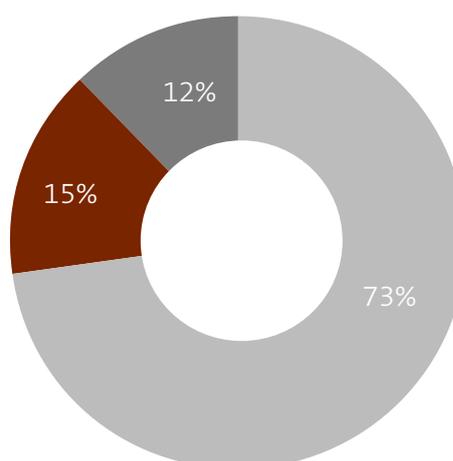


■ ja ■ teils-teils ■ nein

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Abb. 21: Genießen Innovationen in Deutschland vonseiten der Unternehmen eine hohe Wertschätzung? n=52



■ ja ■ teils-teils ■ nein

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.



7. Ausgewählte Aspekte des Unternehmertums

7.1 Die Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Familienunternehmen

Die Anzahl an Familienunternehmen in Deutschland ist im Vergleich zu anderen Industrienationen relativ hoch. Laut der Stiftung Familienunternehmen (2017b) sind 91 % aller nicht-öffentlichen Unternehmen in Deutschland von Familien kontrollierte Unternehmen – und sie beschäftigen mit 57 % deutlich über die Hälfte aller in der Privatwirtschaft tätigen Arbeitnehmer.

Zwischen 2006 und 2014 steigerten die 500 größten deutschen Familienfirmen ihre Beschäftigtenzahl um 19 %. Dies belegt die Studie „Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen“, die das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und das Institut für Mittelstandsforschung (IfM Bonn) gemeinsam im Auftrag der Stiftung Familienunternehmen erstellt haben (vgl. Stiftung Familienunternehmen 2017b). Familienunternehmen präsentieren sich als besonders verantwortungsbewusste und attraktive Arbeitgeber: Sie werben beispielsweise mit einer guten Arbeitsatmosphäre und guten Karriereperspektiven (vgl. Stiftung Familienunternehmen 2016). Aus der Sicht der meisten GEM-Experten hat die Bevölkerung mehr Vertrauen in Familienunternehmen als in andere Unternehmen (vgl. Abb. 23). Dies bestätigt auch eine von

der Stiftung Familienunternehmen in Auftrag gegebene Forsa-Befragung. Laut dieser Studie vertrauen 88 % der Deutschen Unternehmen in Familienbesitz. Diese schneiden damit in dieser Hinsicht viel besser ab als internationale Konzerne, die lediglich einen Wert von 15 % erreichen (vgl. Stiftung Familienunternehmen o.J.) Darüber hinaus spielen Familienunternehmen eine bedeutende Rolle in den ländlichen Regionen. Dort, wo es oft an Arbeits- und Ausbildungsplätzen fehlt, sind Familienunternehmen ein wichtiger Faktor, im Gegensatz zu großen Konzernen, die eher in Ballungsräumen neue Arbeitsplätze schaffen.

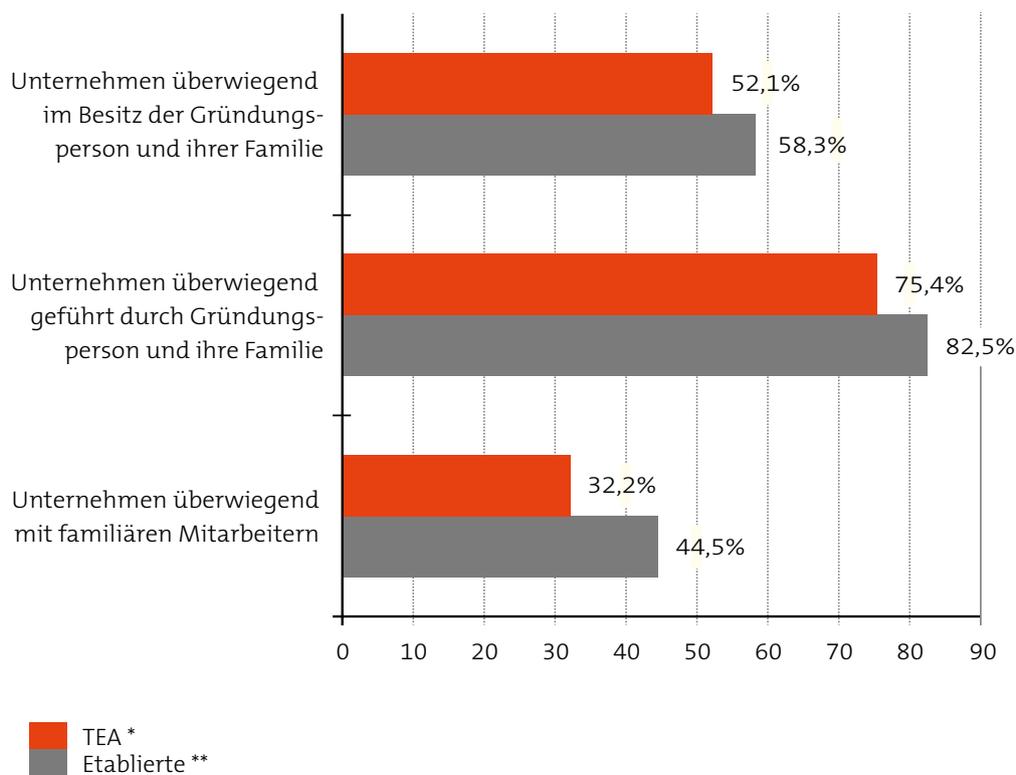
Im Jahr 2018 hatte der GEM hierzu ein Sonderthema in die Umfrage integriert, um herauszufinden, wie stark das Gründungsgeschehen durch familiäre bzw. verwandtschaftliche Bezüge geprägt ist.

Abbildung 22 zeigt deutlich, dass es in vielen TEA-Gründungen und etablierten Unternehmen einen starken Anteil an Familienmitgliedern bzw. Verwandten entweder im Besitz oder besonders bei der Führung der Unternehmen gibt. Über 50 % der Befragten, deren Gründung sich nicht in ihrem alleinigen Besitz befindet, sondern die nur Teilhaber sind, geben an,

sich den Unternehmensbesitz mit anderen Familienmitgliedern oder Verwandten zu teilen. Bemerkenswert ist außerdem, dass in nicht unwesentlich vielen Unternehmen und Gründungsvorhaben die Mehrheit der Beschäftigten ebenfalls aus der Familie oder dem engeren Verwandtenkreis stammt.

Abb. 22:

Die Rolle von Familien nach TEA-Gründern und etablierten Unternehmen



* Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die während der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben und/oder gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen.

** Prozentanteil derjenigen 18-64-Jährigen, die ein Unternehmen besitzen und führen, das älter ist als 3,5 Jahre, an allen 18-64-Jährigen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.



Tendenziell zeigt sich bei den etablierten Unternehmen ein etwas stärkerer Familienbezug als bei aktuellen Gründungsvorhaben bzw. jungen Unternehmen (bis 42 Monate alt). Ob familiär geführte Unternehmen eine höhere Resilienz oder Überlebenswahrscheinlichkeit haben und sich daher häufiger unter den etablierten Unternehmen finden oder ob sich in der Unternehmensdemografie eine generelle Wandlung vollzieht, lässt sich an dieser Stelle jedoch ohne Zeitreihen nicht erkennen.

Für Familienunternehmen ist die Suche nach einem geeigneten Nachfolger bzw. die rechtzeitige Regelung der Nachfolge eine große Herausforderung. Laut Schwartz (2019) würde weniger als die Hälfte der Althaber das Unternehmen in die Hände eines Familienangehörigen legen. Dieser Wert hat sich im Vergleich zu den Vorjahren deutlich reduziert. Gemäß vorliegendem GEM-Länderbericht wird die Unternehmensführung durch Familienmitglieder ausgesprochen positiv bewertet: Lediglich 16 % der Experten sind der Meinung, dass die Unternehmensführung durch nicht verwandte externe Experten besser wäre als die Unternehmensführung von Familienangehörigen (vgl. Abb. 23).

Der familieninterne Generationenwechsel ist in den letzten Jahren schwieriger geworden, insbesondere aufgrund anderer beruflicher Präferenzen der Kinder. Dies bestätigt auch der aktuelle DIHK-Report zum Thema Unternehmensnachfolge: Unternehmerkinder beschreiten zunehmend eigene Wege außerhalb des elterlichen Betriebes (vgl. DIHK 2018b). Ein „Automatismus“ der familieninternen Nachfolge, der noch

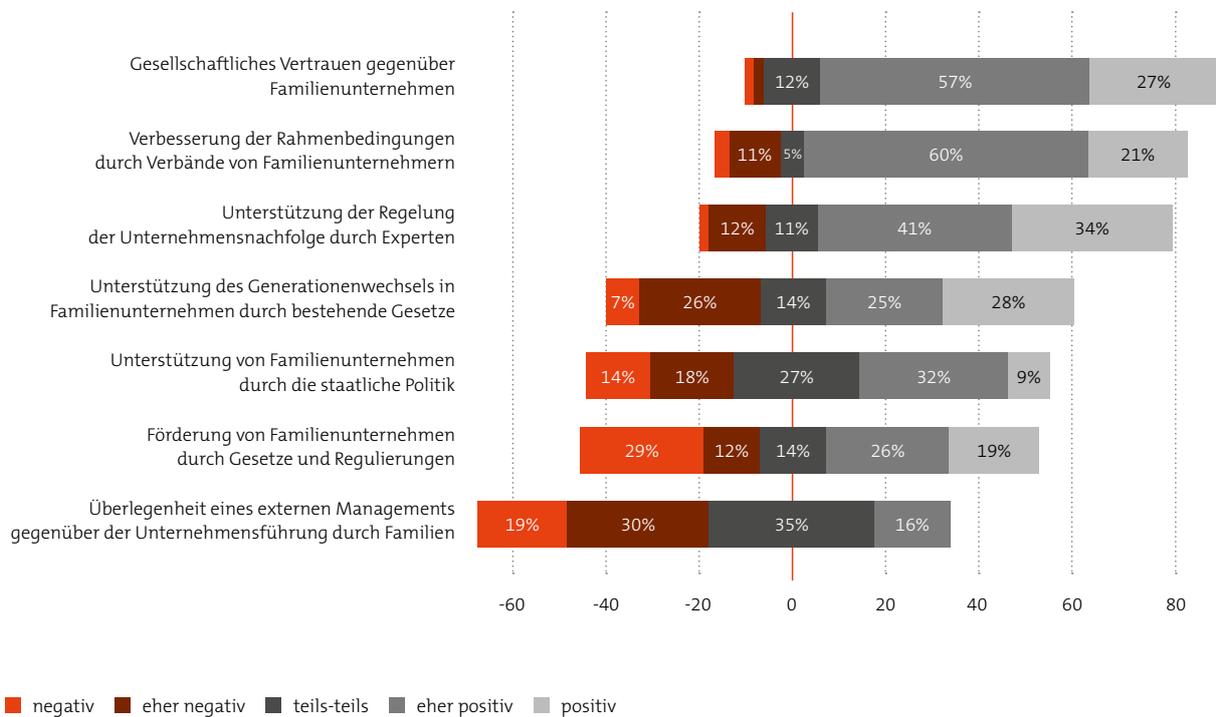
ein bestimmendes Nachfolgemodell vor 20 Jahren war, existiert heutzutage nicht mehr. Zudem haben 36 % der Senior-Chefs Probleme, von ihrem Lebenswerk loszulassen.

75 % der Befragungsteilnehmer bewerten die Unterstützung durch Berater im Bereich „Familienunternehmen“ in Deutschland als positiv (vgl. Abb. 23). 2017 hatten außerdem 14 % mehr Senior-Unternehmer und Nachfolgeinteressenten an IHK-Nachfolgetagen, -Seminaren und -Beratungen teilgenommen als im Jahr zuvor (vgl. DIHK 2018b). Insbesondere das Engagement von Frauen ist beachtlich: Im Jahr 2017 entfiel auf sie ein Viertel aller Interessenten. Eine große Herausforderung scheint die Anwendung des neuen Erbschaftsteuerrechts zu sein. Laut der DIHK-Befragung berichten 25 % der potenziellen Nachfolger in der IHK-Beratung, dass dieser Aspekt die familieninterne Nachfolge erschwert (vgl. DIHK 2018b). Ungefähr ein Drittel der GEM-Experten sieht Verbesserungsbedarf bei Gesetzen und Regulierungen, welche die Nachfolge und Übergabe an die nächste Generation leichter möglich machen (vgl. Abb. 23).



75 % der Experten sehen einen Unterstützungsbedarf bei der Regelung der Unternehmensnachfolge.

Abb.23: Die Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Familienunternehmen



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2018

Die Balken zeigen die Einstufungen der einzelnen Variablen durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr). Die Bewertungen wurden in fünf Kategorien zusammengefasst: negativ, eher negativ, teils-teils, eher positiv und positiv. Die Balken zeigen die Anteile der jeweiligen Kategorien. Die Balken ordnen sich auf der Skala von -100 bis +100% ein. Je weiter ein Balken im positiven Skalenbereich liegt, desto besser wurde die jeweilige Variable von den Gründungsexperten bewertet.

49% der befragten Experten sehen keine „Überlegenheit eines externen Managements gegenüber der Unternehmensführung durch Familien“ (Kategorien negativ oder eher negativ). 35% bewerteten sie teils als vorhanden und teils als nicht vorhanden, 16% sehen die Überlegenheit eines externen Managements als gegeben an (Kategorien positiv und eher positiv).

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

7.2. Die Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für die Gig Economy

Die Zusammenführung von Angebot und Nachfrage über digitale Plattformen gewinnt zunehmend an Bedeutung und Aufmerksamkeit. Bekannte Beispiele in Deutschland sind eBay, Uber, Airbnb und Space-Base. Viele kleinere Plattformen bieten weitere Services und somit Chancen für sogenannte Gig-Worker, die ihre Arbeitsleistung häufig neben ihrer hauptberuflichen Tätigkeit anbieten. Es handelt sich bei der Gig Economy um einen vergleichsweise neuen Teil des Arbeitsmarktes. Ebenfalls im Fokus der Analysen steht im vorliegenden Länderbericht die Sharing Economy. Unter diesen Sammelbegriff fallen Möglichkeiten zur geteilten Nutzung von ganz oder teilweise ungenutzten Ressourcen zwischen Unternehmen oder Personen.

Im Zuge der Erstellung des GEM-Länderberichtes Deutschland 2018 hatten sich 27 Länder an der Erhebung von Daten zur Gig und Sharing Economy beteiligt. Insgesamt wurden weltweit über 50.000 Personen befragt. Die Ergebnisse verdeutlichen, dass in knapp der Hälfte der Länder mehr als 5 % der befragten Personen in der Gig und Sharing Economy als Anbieter von Dienstleistungen oder Ressourcen involviert sind. Die Länder mit den höchsten Werten sind USA, Irland, Chile, Israel und Südkorea mit jeweils über 10 %. In Deutschland ist dieser Anteil mit etwa 4 % deutlich geringer. Grundsätzlich zeigt sich, dass die Gig Economy weiter verbreitet ist als die Sharing Economy (vgl. Bosma & Kelly 2019: 35).

Abbildung 24 zeigt die Teilnahme an Gig und Sharing Economy in den Bereichen bezahlte Arbeit sowie Vermietung oder Verpachtung von Eigentum in der Bevölkerung, wie etwa Güter, Grundbesitz, Wohnraum oder Dienstleistungen. Bezahlte Arbeiten sind hierbei z. B. Verkauf, Reinigungsarbeiten, handwerkliche Tätigkeiten oder auch privater Unterricht. Insgesamt ist die Beteiligung der 18–64-Jährigen Befragten an der Gig Economy hinsichtlich ihres absoluten Umfangs als gering einzustufen. In Relation zum gesamten Gründungsgeschehen in Deutschland,

gemessen an der TEA-Quote, ist die in der Regel im Nebenerwerb betriebene Gig-Economy-Partizipation jedoch nicht zu unterschätzen.

Abb. 24: Teilnahme an der Gig Economy

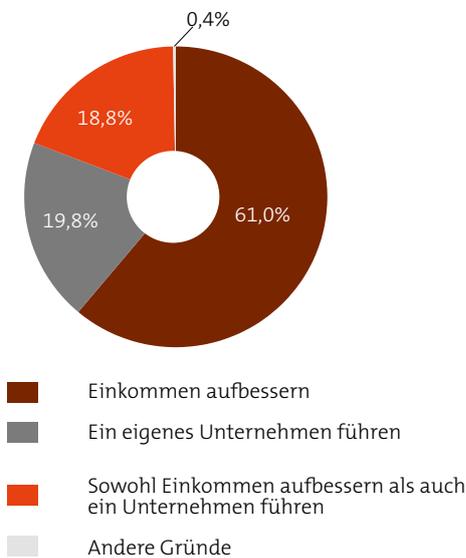


Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Das Hauptmotiv für diese Tätigkeiten ist mit 61 % die Aufbesserung des eigenen Einkommens. Dennoch verfolgen knapp 39 % der Befragten durchaus (auch) das Ziel, sich über digitale Plattformen ein eigenes Unternehmen aufzubauen bzw. zu führen (vgl. Abb. 25). Die Nutzung digitaler Technologien stellt somit eine mögliche Eintrittspforte in die unternehmerische Selbstständigkeit dar.

Abb.25: Motive für die Teilnahme an der Gig Economy

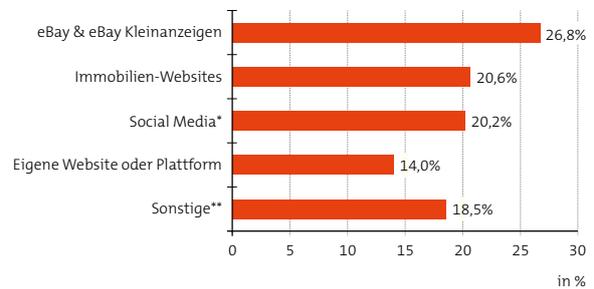


Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Hinsichtlich der einkommensrelevanten digitalen Plattformen zeigt sich eine klare Dominanz von eBay gefolgt von eBay Kleinanzeigen. An zweiter Stelle kommen Immobilienwebsites, insbesondere immobilienscout24. Social-Media-Plattformen sind ebenfalls für 20 % der Gig-Economy-Teilnehmenden die wichtigsten Kanäle bezüglich des erwirtschafteten Einkommens, hier dominiert Facebook deutlich vor anderen Plattformen wie YouTube oder Instagram (vgl. Abb. 26).

Abb.26: Einkommensrelevante digitale Plattformen & Formate



* Wichtigste Social-Media-Plattform ist Facebook.

** Sonstige beinhaltet mehr als 20 verschiedene Plattformen mit wenigen Einzelnennungen.

Datenquelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2018

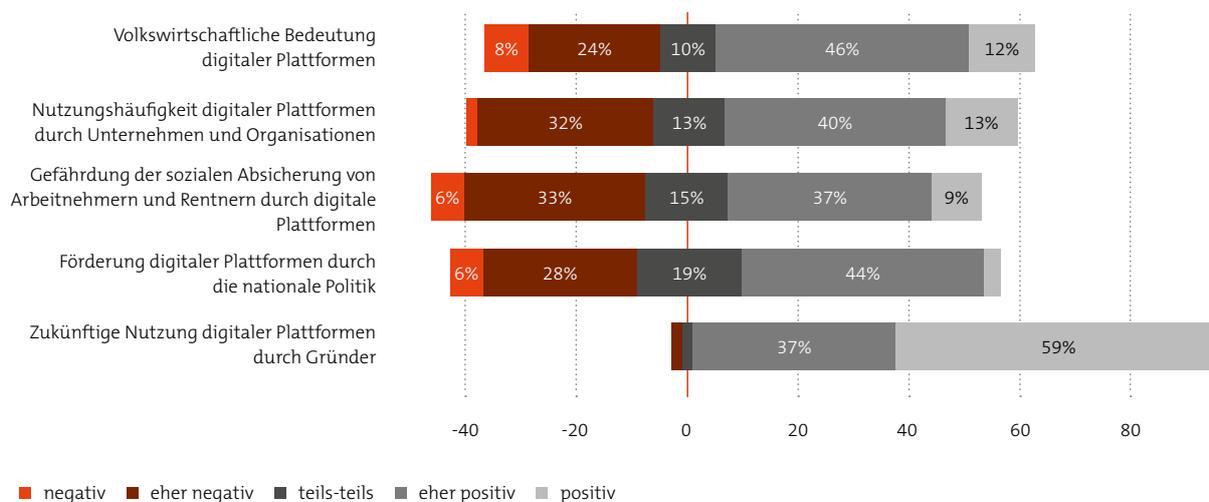
© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.

Viele Gig-Worker generieren den Hauptteil ihres Einkommens in anderen beruflichen Tätigkeiten und nutzen die Gig Economy als zusätzliche Verdienstmöglichkeit. Die hohe Flexibilität bei der Bearbeitung von Aufträgen spielt in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle. Die geringen Transaktionskosten bei der Koordination von Angebot und Nachfrage führen dabei zu einer Neukonfiguration von Teilen des Arbeitsmarktes. Auf der einen Seite bietet die Gig Economy vielfältige und schnell realisierbare Möglichkeiten, um persönliche Leistungen potenziellen Kunden anzubieten, andererseits entstehen neue Konstellationen der Beschäftigung ohne die üblichen Sozial- und Versicherungsleistungen im Rahmen einer Festanstellung. Hieraus ergeben sich neue Chancen und Risiken aus der Sicht der Gig-Worker, der Plattformbetreiber, der Branchenverbände und für die wirtschaftspolitische Rahmensetzung. Die Koordination erfordert die Entwicklung passender „Spielregeln“ für die beteiligten Akteure (vgl. The Economist 2018).

Gig-Worker sind ein Pool an potenziellen echten Gründern. In Deutschland planen über 30 % der in der Gig Economy aktiven Personen, kurz- bis mittelfristig, selbst unternehmerisch tätig zu werden. In Israel und den USA liegt dieser Anteil sogar bei über 50 % (vgl. Bosma & Kelly 2019: 36). Der Schritt in Richtung Unternehmensgründung scheint für einen relativ hohen Anteil der Gig-Worker offenbar naheliegend. Die zunehmende Präsenz von Online-Plattformen kann aufgrund der großen Marktmacht und niedrigen Löhnen eigene unternehmerische Aktivitäten jedoch erschweren und prekäre Arbeitsverhältnisse herbeiführen. Somit zeichnet sich derzeit noch kein klares Bild, welchen Einfluss die Gig Economy auf Entrepreneurship-Aktivitäten ausübt.

Die Einschätzungen der befragten Experten zu den Rahmenbedingungen und Chancen der Gig Economy sind eher ermutigend als besorgniserregend. Mehr als die Hälfte gehen von einem Anstieg der Nutzungshäufigkeit digitaler Plattformen durch Unternehmen und Organisationen aus. Die Bedeutung für das nationale Wirtschaftsgeschehen wird tendenziell zunehmen. Die Rolle der Politik wird von den Experten eher als förderlich eingeschätzt. Betrachtet man die Einschätzung der Wirkung auf die soziale Absicherung von Arbeitnehmern, so erwarten 39 % einen negativen Einfluss, 45 % gehen hingegen von einer Verbesserung aus. Für viele Gründer wird in Zukunft kein Weg an der Gig und Sharing Economy vorbeiführen: 96 % der Experten gehen von einer Nutzung digitaler Plattformen durch Gründer aus (vgl. Abbildung 27).

Abb. 27: Die Einschätzung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für die Gig Economy



Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2018

Die Balken zeigen die Einstufungen der einzelnen Variablen durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr). Die Bewertungen wurden in fünf Kategorien zusammengefasst: negativ, eher negativ, teils-teils, eher positiv und positiv. Die Balken zeigen die Anteile der jeweiligen Kategorien. Die Balken ordnen sich auf der Skala von -100 bis +100% ein. Je weiter ein Balken im positiven Skalenbereich liegt, desto besser wurde die jeweilige Variable von den Gründungsexperten bewertet.

32% der befragten Experten bewerten die volkswirtschaftliche Bedeutung digitaler Plattformen als gering (negativ oder eher negativ). 10% bewerten sie weder gering noch hoch, sondern sehen beide Pole als vorhanden an. 58% sehen sie als hoch an (positiv oder eher positiv).

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.



8. Der Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich

Im vorliegenden Länderbericht kommt ein neuer Index zum Einsatz, der sogenannte National Entrepreneurship Context Index (NECI). Dieser bewertet den institutionellen Rahmen und das Umfeld für Gründungsaktivitäten auf nationaler Ebene. Der NECI setzt sich aus zwölf ausgewählten Rahmenbedingungen der Expertenbefragung zusammen. Für die Erstellung des Index wurden die Rahmenbedingungen entsprechend ihrer zugeteilten Bedeutung, basierend auf den Expertenurteilen, gewichtet. Je höher der Indexwert, desto besser werden die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im jeweiligen Land eingeschätzt. Ziel des NECI ist es, auf einen Blick interessierte Unterstützer und Stakeholder über das Gesamtbild der Umfeld- und Rahmenbedingungen des Gründungsstandortes Deutschland zu informieren.

Der NECI wird auf einer Skala von 0 bis 10 abgebildet. Der Durchschnitt des NECI für die Länder in der Gruppe mit hohem Einkommen beträgt 5,20 und liegt somit über dem theoretischen Mittelwert von fünf (vgl. Abb. 28). Deutschland nimmt innerhalb dieses Rankings den 15. Platz ein, erreicht mit 5,36 einen leicht überdurchschnittlichen Wert und liegt damit nahezu auf dem gleichen Niveau wie Schweden, Irland und Spanien. Deutlich bessere Werte erreichen beispielsweise die Niederlande (6,51) und die USA (5,98). Beide Länder sind auch durch signifikant höhere Gründungsaktivitäten gekennzeichnet. Der Zusammenhang zwischen den Rahmenbedingungen und dem Gründungsgeschehen ist jedoch keinesfalls so offensichtlich, wie es auf den ersten Blick scheint. Denn Länder mit schlechter bewerteten Rahmenbedingungen, wie Kroatien (3,83) oder Großbritannien (4,94), können durchaus deutlich höhere Gründungsaktivitäten als Deutschland aufweisen.

Die Zusammenhänge und Wirkungsmechanismen zwischen Gründungsaktivitäten und den Rahmenbedingungen sind vielschichtig und erfordern in den einzelnen Ländern jeweils individuelle Betrachtungen und Rückschlüsse. Beispielsweise gehören Katar und Taiwan zu den wenigen Ländern, die nahezu gleich hohe Gründungsaktivitäten zwischen Männern und Frauen aufweisen. Auch in den USA sind die Unterschiede zwischen den Geschlechtern weniger stark ausgeprägt. Die drei genannten Länder gehören zu den Ländern mit den weltweit am besten ausgeprägten Rahmenbedingungen. Diese Beobachtung lässt die Vermutung zu, dass Frauen von gründungsfreundlichen Rahmenbedingungen besonders profitieren können. Ein kausaler Zusammenhang kann anhand der Daten jedoch nicht abgeleitet werden.

Deutschlands Platzierung im Mittelfeld des NECI-Rankings resultiert vor allem aus den negativen Bewertungen des Arbeitsmarktes, der gesellschaftlichen Werte und Normen sowie der Gründungsausbildung und deren großen Bedeutung für das Gründungsgeschehen. Hier ist eine kurze Einordnung hilfreich – und im Hinblick auf nationale Gründungsaktivitäten zu interpretieren. Aus Sicht der erwerbsfähigen Bevölkerung bietet der derzeitige Arbeitsmarkt viele Möglichkeiten, vornehmlich aufgrund von attraktiven Positionen in etablierten Unternehmen. Qualifizierte Fachkräfte

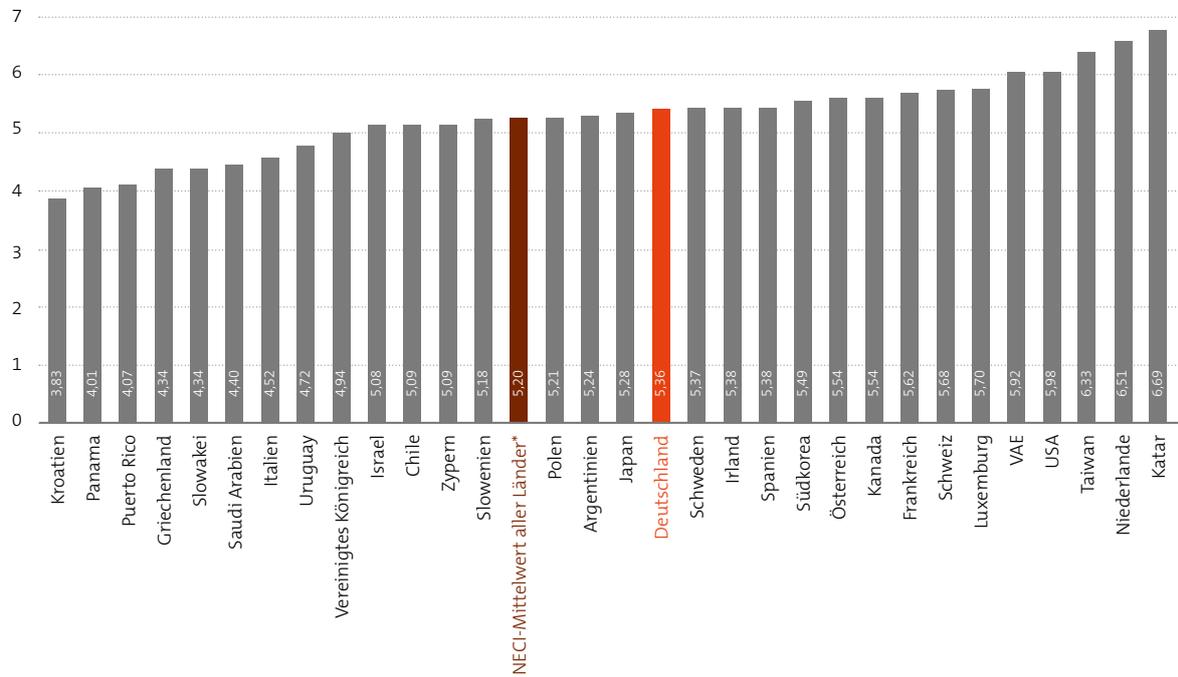
sind für angehende Gründer und junge Unternehmen häufig nur schwer zu finden und die Löhne kaum bezahlbar. Der Anreiz für eine eigene unternehmerische Tätigkeit wird somit reduziert. Es wird seltener gegründet. Gleichzeitig erhöht sich der Anteil der Gründer mit der Intention, eine eigene Geschäftsidee zu verwirklichen. Die Alternative der Gründung muss im Vergleich zu einer Festanstellung vonseiten der Gründer als außergewöhnlich interessant wahrgenommen werden. Hierdurch wird die Qualität der Gründungen tendenziell gesteigert.

Die Gründungsausbildung in Deutschland schneidet sowohl in der nationalen Bewertung als auch im internationalen Vergleich besonders schlecht ab. Interessant ist die Beobachtung, dass Länder mit einem höheren NECI auch in den Bereichen der Gründungsausbildung deutlich besser platziert sind. Hierzu gehören die gründungsstarken Länder wie Kanada, die USA und die Niederlande. Eine Aufwertung der schulischen Gründungsausbildung bietet offenbar die Chance, die Anzahl der Gründungen langfristig zu erhöhen.

Welche Erkenntnisse lassen sich aus den Erläuterungen zum Arbeitsmarkt und der gründungsbezogenen Ausbildung im Hinblick auf eine Stärkung des Gründungsgeschehens ableiten? Speziell aus Sicht der erwerbstätigen Bevölkerung ist der Arbeitsmarkt in Deutschland sehr attraktiv, die Arbeitslosenquote ist seit Jahren niedrig. Demnach besteht von politischer Seite kein akuter Handlungsbedarf, mit speziellen Fördermaßnahmen einzugreifen (wie zum Beispiel durch den „Gründungszuschuss“ der zwischen 2006 und 2011 im Zuge einer Existenzgründung durch die Arbeitsagenturen gewährt wurde). Darüber hinaus stellt sich die Frage, wie der Arbeitsmarkt zugunsten von Gründungen gestaltet werden kann, ohne die etablierte Wirtschaft zu benachteiligen. Hierfür gilt es, entsprechende Lösungen zu entwickeln. Das institutionelle Handlungsfeld der gründungsbezogenen Ausbildung scheint im Vergleich zum Arbeitsmarkt auf den ersten Blick deutlich attraktiver. Die Einführung eines Schulfaches Wirtschaft und die Verbesserung einer Entrepreneurship-Ausbildung an den Hochschulen bieten konkrete Ansatzpunkte. Beim näheren Hinsehen zeigt sich jedoch eine Reihe von Herausforderungen, u. a. aufgrund der föderalistischen Struktur des deutschen Bildungssystems.



Abb. 28: National Entrepreneurial Context Index (NECI) Deutschlands verglichen mit den 30 anderen Ländern mit hohem Einkommen 2018

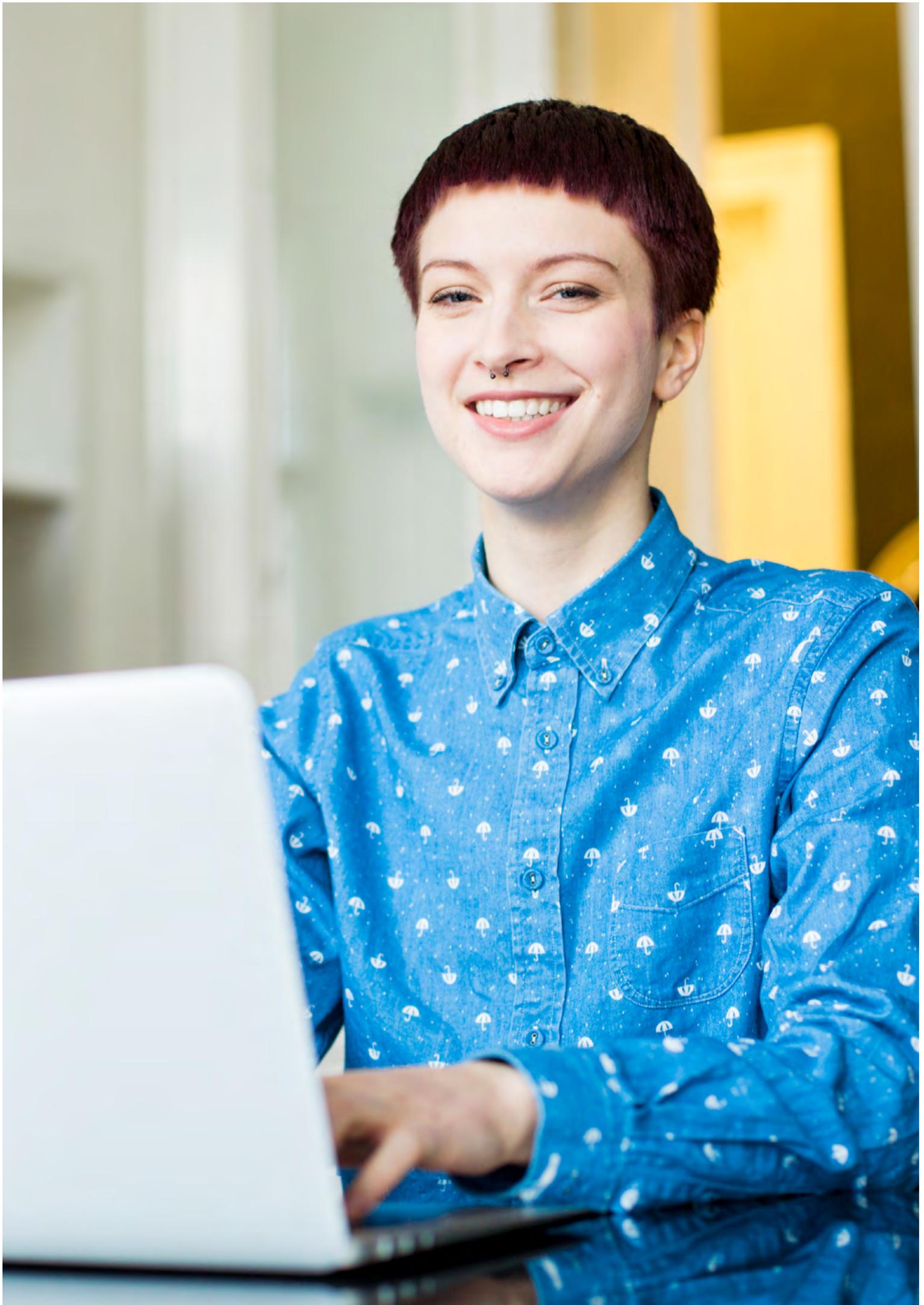


* NECI GEM auf Basis der 31 Länder mit hohem Einkommen 2018.

Der NECI bewertet den institutionellen Rahmen und das Umfeld für Gründungsaktivitäten auf nationaler Ebene. Der Index setzt sich aus zwölf ausgewählten Rahmenbedingungen der Expertenbefragung zusammen. Die Balken zeigen den Mittelwert aller Einstufungen der zwölf gründungsbezogenen Rahmenbedingungen durch die Experten auf einer 10-er Skala. Je höher der Indexwert, desto besser werden die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im jeweiligen Land eingeschätzt.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragung 2018

© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J., Baharian, A.



9. Handlungsempfehlungen

Basierend auf den Ergebnissen der Experten- und Bevölkerungsbefragung sowie der im Rahmen dieses Berichts dargestellten Studien werden abschließend Handlungsempfehlungen abgeleitet. Diese Handlungsempfehlungen richten sich insbesondere an die Politik sowie weitere Stakeholder und Multiplikatoren mit dem Ziel, Gründungen und junge Unternehmen zu fördern. Die Ergebnisse aus der Expertenbefragung fließen in die Formulierung dieser Empfehlungen mit ein. Hierbei geht es u. a. um konkrete Aussagen der befragten Experten, wie man das Gründungsgeschehen in Deutschland stärken könnte. Zudem können konkrete Vorschläge zur Unterstützung von Gründungsaktivitäten in Deutschland ebenso auf das Interesse anderer Länder, vor allem einkommensstarker Länder, stoßen. Obwohl es insgesamt schwierig ist, praktikable Lösungen aus einem Land auf das andere zu übertragen, erlaubt das GEM-Netzwerk dennoch einen internationalen Austausch und kann somit Lerneffekte zwischen den beteiligten Ländern anregen.

Dem Fachkräftemangel entgegenwirken und um Nachwuchstalente kämpfen

Die gute Konjunktur in Deutschland steigert den Personalbedarf in den Unternehmen und trägt dazu bei, dass das Angebot an Fachkräften relativ sinkt. Darüber hinaus verstärkt die zunehmende Digitalisierung die Konkurrenz um Fachkräfte in vielen Branchen. Hierbei handelt es sich um eine qualitative Veränderung des Arbeitskräftebedarfes und weniger um einen starken Rückgang von verfügbaren Arbeitskräften (vgl. Fuchs, Kubis & Schneider 2019). Vor allen Dingen der Bedarf an hochqualifizierten IT-Experten wird im Zuge der voranschreitenden Digitalisierung weiter zunehmen. Nicht zuletzt macht sich auch die demografische Entwicklung in den Betrieben bemerkbar. Die befragten GEM-Experten sehen in der derzeitigen Situation am Arbeitsmarkt eine der größten Herausforderungen für Gründer und junge Unternehmen.

Nach Schätzungen der Bundesagentur für Arbeit braucht Deutschland jedes Jahr 300.000 qualifizierte Fachkräfte aus dem Ausland (vgl. Süddeutsche Zeitung 2019). Das im Dezember 2018 beschlossene Zuwanderungsgesetz könnte einen Beitrag dazu leisten, gezielt Fachkräfte anzuwerben. Die Migranten sind aber nicht nur als „abhängige Beschäftigte“, sondern auch als Gründer neuer Unternehmen für die deutsche Volkswirtschaft von Relevanz (mehr dazu im Kapitel 3.2). Daher ist in diesem Zusammenhang eine effektive Integration von Migranten in den Arbeitsmarkt über die Selbstständigkeit sehr wichtig. Passgenaue Informationen und Beratungen können speziell diese Zielgruppe ermutigen, zu gründen oder ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen. Hier hat das BMWi in seiner „Gründungsoffensive“ beschlossen, sich bei Bund und Ländern dafür einzusetzen, das Angebot an Sprachkursen auch für Selbstständige zu verbessern.

Von Bedeutung sind hier auch höhere Investitionen im Bereich der Bildung zum Thema Digitalisierung und die entsprechende Anpassung der Lehrpläne, um so dem Fachkräftemangel aktiv entgegenzuwirken. Laut einer DIHK-Umfrage benennen die Betriebe die Stärkung der beruflichen Bildung, vor allem im MINT-Bereich (58 %), und eine bessere Qualifizierung der Schulabgänger (55 %) als gewünschte Maßnahmen gegen den Fachkräftemangel (vgl. DIHK 2018a). Das deutsche Bildungssystem müsste stärker sozial Benachteiligte fördern. Darüber hinaus könnten Maßnahmen wie beispielsweise ganztägige Kinderbetreuungen oder Teilzeitmodelle die Rückkehr von Frauen nach der Elternzeit in den Beruf erleichtern.

Finanzierungsmöglichkeiten speziell in der Wachstumsphase weiter ausbauen

Bezüglich der Bereitstellung und des Zuganges zu Finanzierungsangeboten kann Deutschland in den letzten Jahren eine positive Entwicklung aufweisen. Überwiegend öffentliche Angebote in der Frühphasenfinanzierung von Start-ups konnten weiter ausgebaut und professionalisiert werden.

Die befragten Experten weisen aber, ähnlich wie im GEM-Länderbericht Deutschland 2017/2018, darauf hin, dass der deutsche Wagniskapitalmarkt nach wie vor zu klein ist. Hier gilt es, die allgemeinen Rahmenbedingungen zur Beteiligungsfinanzierung, im Besonderen in den Bereichen Private Equity, Venture Capital und Business Angels, weiter zu verbessern.



Die Bundesregierung hat ihr Engagement in diesem Bereich in den letzten Jahren deutlich verstärkt. Viele Aktivitäten sind in der neuen Gründungsoffensive des BMWi gebündelt. Durch eine Reihe von öffentlichen Maßnahmen sollen die Bedingungen am Beteiligungskapitalmarkt kontinuierlich verbessert werden. Beispielsweise wurde das INVEST-Programm zur Finanzierung innovativer Gründungen nochmals ausgebaut. Mit INVEST erhalten private Investoren 20 % ihrer Investitionssumme steuerfrei erstattet (Erwerbszuschuss). Wichtige Impulse für den VC-Markt werden auch von der seit Oktober 2018 operativ tätigen KfW Capital erwartet (<https://kfw-capital.de>). Als hundertprozentige Tochter der KfW Bankengruppe investiert sie in deutsche und europäische Venture-Capital- und Venture-Debt-Fonds. Zur Zielgruppe gehören in erster Linie technologieorientierte Wachstumsunternehmen.

Andere wichtige Initiativen zur Stärkung der Wachstumsfinanzierung sind die sogenannten Venture-Debt-Finanzierungen. Diese Finanzierungsform setzt sich aus mehreren Modulen zusammen, die vornehmlich in Zusammenarbeit mit der KfW, der Europäischen Investitionsbank (EIB) und dem Europäischen Investitionsfonds (EIF) realisiert werden. Das neueste Modul, das seit Ende 2018 operativ umgesetzt wird, ist das KfW-Programm „Venture Tech Growth Financing“. Dieses Programm bietet innovativen Wachstumsunternehmen der Technologiebranche Wagniskapitaldarlehen an.

Einige Erleichterungen wurden auch im Bereich des Crowdfunding beschlossen. Hier können Start-ups seit Juli 2018 ihre Aktien leichter auf Crowdfunding-Plattformen anbieten: Bis zu einem jährlichen Angebotsvolumen von 8 Millionen Euro muss kein umfangreicher Wertpapierprospekt, sondern lediglich eine dreiseitige Wertpapierinformation erstellt werden.

Im Hinblick auf die Bereitstellung von Fremdkapital sind Mikrokredite positiv zu erwähnen, die in Form eines Darlehens erfolgen. Diese Art der Finanzierung ist besonders für kleine und junge Unternehmen, Gründende sowie Personen mit Migrationshintergrund oder kreative Selbstständige gut geeignet. Die Mikrofinanzinstitute sind mittlerweile in allen Bundesländern vorhanden.

Eine wichtige unterstützende Maßnahme war der Start der zentralen Gründerplattform, die durch das BMWi und die KfW 2018 ins Leben gerufen wurde. Das Ziel dieser Plattform ist es, die potenziellen Gründer auf ihr Vorhaben vorzubereiten bzw. einen leichteren Zugang zu Finanzierungen zu ermöglichen.

Regionale Gründungsinitiativen stärken

Da Gründungsaktivitäten größtenteils von Merkmalen des unmittelbaren Lebensumfeldes abhängig sind, müssen Initiativen zur Stärkung des Unternehmertums primär auf der regionalen Ebene ansetzen. Hierzu gehören beispielsweise Bildungsprogramme für potenzielle Gründer, der regelmäßige Austausch mit erfolgreichen Gründern oder die Unterstützung technologieorientierter Gründungsnetzwerke.

Laut Experten besteht auch ein Bedarf an einer stärkeren Kooperation und Vernetzung der regionalen Stakeholder untereinander. Insbesondere Kooperationen etablierter Unternehmen mit Start-ups können die Gründungsaktivitäten in einer Region stärken. Die systematische Zusammenführung von Start-ups mit mittelständischen Unternehmen bietet hier noch ungenutzte Potenziale. Eine weitere von den Experten genannte Maßnahme zur Vernetzung zwischen Start-ups, Unternehmen, Investoren und Wissenschaft ist die Digital-Hub-Initiative. Diese unterstützt regionale Technologienetzwerke, z. B. in den Bereichen FinTech oder Künstliche Intelligenz.

Obwohl die befragten Experten das Angebot an öffentlichen Förderprogrammen als sehr gut bewerten, fordern sie dennoch, diese effektiver und transparenter zu gestalten. Hier wäre – wie schon wiederholt erwähnt – eine engere Koordination aus einer Hand in Form von One-Stop-Shops gewünscht. Diese One-Stop-Shops müssen von sehr kompetenten, in der lokalen Gründerszene bestens vernetzten Personen geführt werden, die bei allen wichtigen Akteuren in der Region bekannt sind und von diesen auch geschätzt und gehört werden (Kooperation statt Konkurrenz). Diese One-Stop-Shops vermitteln ratsuchende Gründer an Beratungsexperten, die das erforderliche spezielle Know-how besitzen. Die Regionalpolitik sollte, so die Experten, den Fokus stärker auf Gründungen und junge Unternehmen legen. Vor allem in ländlich geprägten Gebieten können leistungsfähige Internetverbindungen und passende Räumlichkeiten einen wichtigen Attraktionsfaktor darstellen. Co-Working-Spaces auf dem Land gewinnen dabei zunehmend an Bedeutung.

Gründungsrelevantes Wissen an Schulen und Hochschulen vermitteln

Gesellschaftliche Werte und Normen gelten in Deutschland als wenig gründungsfreundlich. In diesem Zusammenhang werden häufig die „Angst vor dem Scheitern“ und eine „mangelnde Risikobereitschaft“ als Hemmfaktoren für Gründungen genannt. Die Angst vor einer Gründung resultiert vorwiegend aus den Konsequenzen eines möglichen Scheiterns. Hierzu gehören u. a. hohe finanzielle Belastungen, die auch das Privatvermögen betreffen, die persönliche Enttäuschung sowie mögliche Rechtsfolgen und Gerichtsverfahren aufgrund von Klagen Dritter (vgl. Metzger 2019). Ein weiterer Aspekt, der die Unsicherheit verstärkt, ist der wahrgenommene Mangel an Gründungskompetenzen in Teilen der deutschen Bevölkerung. Das passende Know-how und die richtige Selbsteinschätzung können die erfolgreiche Umsetzung von Unternehmensgründungen begünstigen und diese (etwas) kalkulierbarer machen (vgl. auch Kapitel 4.3/4.4).

Vor diesem Hintergrund scheint die Vermittlung von unternehmerischem Wissen, Denken und Handeln an Schulen, Hochschulen sowie in der Berufsausbildung ein logischer Schritt, um die Gründungskultur in Deutschland langfristig zu verbessern. Eine zunehmende Etablierung des Schulfaches Wirtschaft wäre in diesem Zusammenhang ein wichtiger Meilenstein. Die verbindliche Integration eines wirtschaftsorientierten Unterrichts schreitet in unterschiedlichem Tempo voran. Beispielsweise hat das Land Nordrhein-Westfalen beschlossen, vom Schuljahr 2020/2021 an das Fach „Wirtschaft“ an allen weiterführenden allgemeinbildenden Schulen als Pflichtfach einzuführen (vgl. Ministerium für Schule und Bildung des Landes Nordrhein-Westfalen 2018). Zur Stärkung der Gründungskompetenzen bei jungen Menschen trägt ebenfalls das bundesweite Angebot an Wirtschaftsplanspielen und Wirtschaftswettbewerben des Initiativkreises „Unternehmergeist in die Schulen“ bei (vgl. BMWi 2019).

Die Unterstützung von kreativem und innovativem Denken im Zuge der Ausbildung stellt aus Sicht der Experten einen weiteren Ansatzpunkt zur Stärkung der Gründungskultur in Deutschland dar. Die voranschreitende Digitalisierung erfordert Kompetenzen, bestehende Lösungen zu hinterfragen und neuartige Werteangebote und Geschäftsmodelle zu entwickeln. Hierbei sind „Freiräume“ hilfreich, die u. a. Möglichkeiten für Experimente und das schnelle sowie iterative Ausbessern von Fehlern bieten. Ein interessanter Ansatz zur Förderung der Experimentierkultur sind sogenannte „Reallabore“. Reallabore als Testräume für Innovation und Regulierung haben zum Ziel, unter echten Praxisbedingungen Erfahrungen mit digitalen Innovationen zu sammeln. In diesen zeitlich und räumlich begrenzten Experimentierräumen sollen neue Technologien und Geschäftsmodelle entwickelt und getestet werden, die mit dem bestehenden Rechts- und Regulierungsrahmen nur bedingt vereinbar sind (vgl. BMWi 2018).

Digitale Kompetenzen im Zuge der Ausbildung frühzeitig fördern

Die Zielgruppe „zukünftige Gründer“ muss imstande sein, digitale Medien selbst zu bewerten und verantwortungsvoll zu nutzen, um gute Chancen auf dem Arbeitsmarkt zu haben. Daher spielt der DigitalPakt Schule, der die ersten Mittel noch im Jahr 2019 den Bundesländern zur Verfügung stellen soll, eine wichtige Rolle. Hierbei handelt es sich nicht nur um Investitionen in digitale Bildungsinfrastrukturen, sondern auch um die gezielte Qualifizierung von Lehrkräften (vgl. BMBF 2019). Die digitalen Medien und Lerninfrastrukturen sollen insbesondere neue Lernformen ermöglichen. So können sich beispielsweise Schüler über Online-Plattformen auch von zu Hause aus sehr gut über schulische Fragen und Probleme austauschen bzw. die Lehrer mittels digitaler Medien den Unterricht in vielen Fächern anschaulicher, praxisorientierter und aktivierender gestalten.

Zudem sind die digitalen Medien in der Aus- und Weiterbildung sowie in der beruflichen Facharbeit sehr entscheidend. Hier sind neue Formen der Kommunikation, Kooperation und Vernetzung ebenso möglich wie neue, effektive Wege der Vermittlung von Lehr- und Lerninhalten. Andere Initiativen, IT- und Medienkompetenzen in der allgemein- und berufsbildenden Schule zu vermitteln, sind ebenfalls von Bedeutung.

Unternehmensnachfolge auch in den Familienunternehmen als Gründungsoption stärken

Von den Gründungsexperten wird als Maßnahme zur Unterstützung von Gründungsaktivitäten in der vorliegenden GEM-Befragung das Thema „Unternehmensnachfolge“ häufig genannt. Vonseiten der Politik steht das Thema bereits seit vielen Jahren im Fokus. Beispielsweise wird 2019 unter anderem ein bundesweiter Aktionstag „Unternehmensnachfolge“ veranstaltet (vgl. BMWi 2018). Auf regionaler Ebene zeigt sich bei den Industrie- und Handelskammern ein zunehmendes Interesse, sowohl bei den Gründungen im Allgemeinen als auch bei der Unternehmensnachfolge im Speziellen (vgl. DIHK 2018b).

Grundsätzlich bietet sich eine stärkere Vernetzung von mittelständischen Unternehmen mit der Gründerszene an. Hierdurch entstehen persönliche Beziehungen und neue Netzwerke über einen längeren Zeitraum. Auf diese können Unternehmer in einer Übergabesituation zurückgreifen. Denn punktuelle Matching-Events reichen häufig nicht aus, um das notwendige Vertrauen zu schaffen.

Bei Familienunternehmen ist derzeit im Rahmen der Unternehmensnachfolge die Digitalisierung ein Kernthema mit großem Handlungsbedarf. Viele Unternehmen haben die Chancen der Digitalisierung noch nicht im vollen Umfang ergriffen (vgl. Stiftung Familienunternehmen 2017a). Da die Nachfolgeneration als „digitalaffin“ eingeschätzt wird, sind hier in den nächsten Jahren ebenfalls Entwicklungsprozesse zu erwarten.



10. Was ist GEM

Seit mittlerweile 20 Jahren ist die internationale und auf dieser Ebene vergleichbare Erfassung und Aufbereitung von Daten zu Gründungsaktivitäten und Gründungseinstellungen eine zentrale Aufgabe des Global Entrepreneurship Monitors. Auf Basis dieser Daten können sowohl das globale Forschungskonsortium als auch die nationalen GEM-Teams fundierte Empfehlungen für politische Entscheidungsträger formulieren. Ein komparativer Vorteil gegenüber anderen Datenquellen für Gründungsaktivitäten besteht darin, dass solche standardisierten Erhebungen in allen Ländern stattfinden und im selben Zeitraum exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an systematisch ausgewählte Experten gerichtet werden.



Es existieren seit dem Pilotjahr (1998) 936 Erhebungswellen der Bevölkerungsbefragung APS und 792 Erhebungswellen der Expertenbefragung NES.

10.1 Ziele und Organisation des GEM

Der GEM Global Report erscheint seit der ersten Ausgabe im Jahr 1999 jährlich mit aktuellen Ergebnissen zum Gründungsverhalten der etwa 50 pro Jahr teilnehmenden Länder. Mit Ausnahme des Jahres 2007 existiert seit 1999 für jedes Jahr zudem ein GEM-Länderbericht für Deutschland. Alle Global Reports sind frei verfügbar, sämtliche Global Reports unter www.gemconsortium.org, alle deutschen Länderberichte unter www.wigeo.uni-hannover.de/gem.html.

Die GEM-Daten basieren auf zwei jährlichen Erhebungen. Der Adult Population Survey (APS), eine quantitative und statistisch repräsentative, in den meisten Ländern telefonisch durchgeführte Bevölkerungsbefragung hat die Quantifizierung von Gründungsaktivitäten und –einstellungen zum Ziel. Der National Expert Survey (NES), eine in Deutschland online durchgeführte Befragung von Gründungsexperten mit verschiedenen Schwerpunkten, bewertet die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für das jeweilige Land. Ein Überblick zu den methodischen Details des GEM-Projekts findet sich im Anhang dieses Berichtes. Weiterführende bzw. vertiefende methodische Details zum GEM-Erhebungsdesign bieten Reynolds et al. (2005) oder Bosma et al. (2012).

Im Verlauf der letzten 20 Jahre hat sich die Zahl der am GEM teilnehmenden Nationen insgesamt erhöht. Zwar beteiligen sich nicht alle Länder jährlich, aber über sämtliche Jahre nahmen mittlerweile über 100 verschiedene Nationen teil, die Mehrheit davon in mindestens fünf Jahren. Es existieren seit dem Pilotjahr (1998) 936 Erhebungswellen (Summe der teilnehmenden Länder pro Jahr über alle Jahre) des APS und 792 Erhebungswellen des NES. Es gibt auf globaler Ebene keine andere vergleichbare Datenbank zu Gründungsaktivitäten- und -einstellungen mit diesem Umfang.

Die interne Organisation des Forschungskonsortiums regeln die koordinierenden Gremien: Die Global Entrepreneurship Research Association (GERA) fällt die strategischen, inhaltlichen und finanziellen Entscheidungen und setzt sich aus gewählten Vertretern der Länderteams, der Gründungsinstitutionen und der Sponsoren zusammen. Die Association of Global Entrepreneurship Monitor National Teams (AGNT) ist die Interessenvertretung der Länderteams und das Research and Innovation Advisory Sub-Committee (RIAC) berät das GERA-Board bei strategischen Fragen zukünftiger Forschung.



Die Finanzierung der Aufgaben des Konsortiums wird durch jährliche Beiträge der teilnehmenden Länder und durch institutionelle Sponsoren gewährleistet. Letztere sind aktuell das Babson College in Boston/USA und die Korea Entrepreneurship Foundation (KOEF) in Seoul (Südkorea). Die Datenerhebung innerhalb der Länder erfolgt jedoch eigenständig und häufig mittels nationaler Sponsoren. Seit Anfang 2017 ist das RKW Kompetenzzentrum nicht nur Sponsor, sondern auch aktives Mitglied des GEM Länderteam Deutschlands. Durch die hohe Qualität und internationale Vergleichbarkeit der Gründungsdaten steigt die Zahl der auf GEM-Daten basierenden wissenschaftlichen Publikationen stetig. Neben den Publikationen in wissenschaftlichen Journals entfaltet der GEM eine

Vielzahl zusätzlicher Forschungsaktivitäten wie etwa in Form der sogenannten „Policy Briefs“, in denen etliche der am GEM teilnehmenden Länder bezüglich ihrer Gründungspolitik (bzw. einzelner Maßnahmen) und deren Effekte betrachtet werden. Weitere Reports zu Spezialthemen sind etwa der MENA Report, die Women’s Entrepreneurship Reports, Reports on Senior Entrepreneurship, der Report on Entrepreneurial Financing, der Sub-Saharan Africa Regional Report (2012) sowie die seit einigen Jahren erscheinenden Latin America and Caribbean Regional Reports und viele andere. Die genannten Veröffentlichungen stehen auf www.gemconsortium.org als Download zur Verfügung.

10.2 Neues aus dem Global Entrepreneurship Monitor

Beim Global Entrepreneurship Monitor ist derzeit viel in Bewegung. Neben personellen Änderungen stehen insbesondere die Entwicklung forschungsbasierter neuer Produkte und eine Modernisierung der Datenerhebung im Fokus. Auch wird erfolgreich an der Rückkehr einiger Länderteams für 2019 gearbeitet, welche 2018 nicht an der Datenerhebung mitwirken konnten.

Die wichtigste personelle Änderung ist die Einstellung eines neuen Executive Directors. Seit 2011 leitete Mike Herrington den GEM und half dem Konsortium durch turbulente Zeiten. Mike Herrington konnte über die Jahre auch viele neue Teams für den GEM begeistern, insbesondere in Afrika. Zum 31. Januar 2019 trat Mike Herrington als Executive Director zurück. Er wird im GEM weiterhin im Research and Innovation Advisory Sub-Committee (RIAC) mitwirken und dem Länderteam in Südafrika vorstehen. Wir danken ihm für seine langjährige Führung, seinen Rat und seinen wertvollen Input und freuen uns, dass er und sein Wissen über die Organisation dem GEM erhalten bleiben. Als neue Führungskraft wurde nach einem aufwendigen Bewerbungsverfahren Dr. Aileen Ionescu-Somers zum ersten Februar 2019 eingestellt. Wir heißen sie in der GEM-Familie willkommen und wünschen ihr alles Gute für die neue Herausforderung.

Auf dem diesjährigen Koordinierungstreffen (Annual Meeting) der GEM-Familie vom 20. bis 23. Januar 2019 in Santiago de Chile war das deutsche Team mit drei Mitgliedern und einem Vortrag vertreten. Unter anderem ging es beim diesjährigen Treffen um Innovation bzgl. der GEM Produktpalette. Nachdem im letzten Jahr in Seoul vom deutschen Team ein Vorschlag für eine Methode zur Erfassung regionaler

Gründungssysteme („Entrepreneurial Ecosystems“) eingebracht wurde, konnte dieses Jahr bereits ein Bericht zur Pilotphase dieser neuen Methode durch Johannes von Bloh präsentiert werden. In zwei spanischen und einer deutschen Region wurden spezielle Befragungen zum Status des Gründungsökosystems durchgeführt und die erhobenen Daten zu einem Index zusammengeführt. Das deutsche GEM-Team möchte sich an dieser Stelle ausdrücklich bei den Teilnehmerinnen und Teilnehmern dieser Befragung in der Region Hannover bedanken. Wir bedanken uns beim RIAC und dem GEM Board, dass das deutsche Team entscheidend an der Entwicklung dieses neuen Index mitwirken konnte und hoffen auf eine baldige Implementierung als GEM Produkt.

Der Launch des GEM Global Reports, der traditionell während des Annual Meetings im Rahmen einer Presseveranstaltung stattfindet, wurde diesmal durch die Universidad del Desarrollo aus Santiago organisiert (Download des Reports unter: gemconsortium.org/report).

10.3 Neues aus dem deutschen GEM-Team

Beim Länderteam Deutschland gibt es ebenfalls Zuwachs zu verzeichnen. Wir begrüßen unseren neuen Kollegen Lennard Stolz und freuen uns auf eine produktive Zusammenarbeit und sein Mitwirken an zukünftigen Länderberichten. Lennard Stolz ist wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover.

Auf Basis der deutschen (regionalisierten) GEM-Daten der Jahre 2003-2010 sowie 2014-2017 hat Rolf Sternberg zusammen mit Michael Stützer (DHBW Mannheim) und Michael Wyrwich (Universität Jena) die regionale Rolle Model-Effekte von Unternehmensgründern untersucht. Positive bzw. negative Erfahrungen, die ein Gründer macht, reduzieren bzw. erhöhen beim Bekannten die Angst vor dem Scheitern mit einer Gründung, moderiert durch die Akzeptanz von Gründungen im regionalen Umfeld (vgl. Wyrwich et al. 2018). Das Paper ist 2018 als Open Source Publikation im „Journal of Economic Geography“ erschienen, derzeit noch als Online First Version (doi/10.1093/jeg/lby023/4996007).

Am 4. Juni 2018 fand zur Veröffentlichung des GEM-Länderberichts 2017/18 die Veranstaltung „Impulse zur Stärkung der Gründungskultur in Deutschland“ im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie statt. Im Fokus der Veranstaltung standen die aktuellen Studienergebnisse des GEM, die das RKW Kompetenzzentrum in Kooperation mit der Leibniz Universität Hannover veröffentlicht hat. Ehemalige Teilnehmer des Europäischen Unternehmensförderpreises haben die Ergebnisse ergänzt und über Erfahrungen aus der Praxis referiert. Die Beiträge, u.a. von Prof. Dr. Sternberg, haben übergeleitet zum Leitthema der Veranstaltung: der Stärkung der Gründungskultur in Deutschland.

www.bmwi.de

www.rkw-kompetenzzentrum.de

Zur Unterstützung der Öffentlichkeitsarbeit des GEM-Berichtes hat das RKW Kompetenzzentrum mit einer Presseagentur zusammengearbeitet. Die Resonanz durch die Fachpresse und -medien war positiv: Unter anderem sind die Ergebnisse von der Wirtschaftswoche, der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, dem manager magazin und der Süddeutschen Zeitung aufgegriffen worden.

Darüberhinaus veröffentlicht das RKW Kompetenzzentrum regelmäßig Blog-Beiträge auf Basis der GEM-Daten.



Anhang: GEM 2018 - Konzept, Methodik, Daten

Die empirische Basis des GEM

Damit in gleicher Weise Gründungsaktivitäten und Einflussfaktoren auf Gründungen in den unterschiedlichen Ländern erfasst werden können, bedarf es eines international koordinierten Erhebungsdesigns. Da es für Gründungen sowie auch für die Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen keine vergleichbaren Statistiken auf globaler Ebene gibt, die für die Ziele dieses Projektes herangezogen werden könnten, führt der GEM eigene Primärerhebungen in den teilnehmenden Ländern durch. Ein komparativer

Vorteil gegenüber anderen Datenquellen für Gründungsaktivitäten besteht darin, dass solche standardisierten Erhebungen in allen Ländern stattfinden und im selben Zeitraum exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an systematisch ausgewählte Experten gerichtet werden. Die verschiedenen Erhebungen bzw. Datenquellen werden im Folgenden kurz dargestellt.

Bevölkerungsbefragung - APS

Für die Bevölkerungsbefragung des GEM, den Adult Population Survey, wird eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung (18 bis einschließlich 64 Jahre alt) gezogen. Aufgrund dieser Daten lässt sich ermitteln, wie hoch der Anteil der Personen in der Bevölkerung ist, die aktuell in die Gründung eines Unternehmens involviert sind, eine solche Gründung planen oder bereits durchgeführt haben. Darüber hinaus wird eine Fülle weiterer Daten erhoben, wie etwa die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Unternehmern und Gründern, die Angst zu scheitern oder auch (zumindest in einigen Ländern) die Frage nach einem Migrationshintergrund.

Die in der Regel telefonische Befragung zufällig ausgewählter Haushalte und Befragungspersonen erfolgte im Jahr 2018 eng koordiniert und mit gleichem Fragebogen in 49 Volkswirtschaften. Insgesamt wurden weltweit 154.371 Personen befragt. Abweichend von der telefonischen Erhebungsmethode wurde der APS in einigen wenigen Ländern online durchgeführt. In seltenen Fällen erfolgten die Interviews persönlich

(face-to-face), falls über Telefonate keine repräsentative Stichprobe gewährleistet werden konnte. Die vom GEM-Konsortium für jedes Land vorgegebene Mindestgröße der Stichprobe liegt bei 2.000 erfolgreich durchgeführten Interviews und die Methodik jedes Landes wird seitens des Global Teams auf Korrektheit und Konformität überprüft.

In Deutschland fand die jüngste Befragung in Form einer computergestützten telefonischen Primärbefragung vom 12. Juni bis zum 14. August 2018 statt. Die Durchführung erfolgte, im Auftrag des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover, durch uz-Bonn. Insgesamt wurden 56.445 Haushalte kontaktiert (ohne neutrale drop-outs), in 4.250 Fällen konnte ein auswertbares Interview durchgeführt werden. Dies entspricht einem Ausschöpfungsgrad von 8,62 %. 2.650 der 4250 Interviews (62,4 %) wurden, als Ergänzung der Festnetztelefonate, über eine Mobilfunk-Stichprobe gezogen, um dem unter Jüngeren deutlich geringeren Festnetzanteil gerecht zu werden. Die Verteilung der

Interviews auf die Bundesländer ist proportional zur tatsächlichen Verteilung der Bevölkerung. Weitere Schichtungsvariablen sind das Haushaltseinkommen, das Geschlecht und das Lebensalter. Um die Repräsentativität der Stichprobe gewährleisten zu können, wurde zum einen für einen geringen Prozentsatz der Stichprobe eine „modified last birthday“-Methode genutzt und zum anderen wurden die erfassten Fälle, wie bei solchen Befragungen üblich, gewichtet (kombinierte Design- und Nonresponse-Gewichtung).

Diese Erhebungen sind die Basis für diverse Maßzahlen der Gründungsaktivität, von denen die drei wichtigsten vorgestellt werden. Die nur im GEM verfügbare Gründungsquote der Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“) ist definiert als der Prozentanteil der 18- bis 64-Jährigen, die

- a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, alleine oder mit Partner ein neues Unternehmen zu gründen (hierzu zählt jede Art selbstständiger Tätigkeit),
- b) in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben (z.B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation eines Gründerteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital),
- c) die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und
- d) während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne oder -gehälter bezahlt haben.

Die Gründungsquote der Young Entrepreneurs („Gründer junger Unternehmen“) ist definiert als der Prozentanteil der 18- bis 64-Jährigen, die

- a) Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und
- b) aus diesem Unternehmen nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben.

Die Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) stellt die Gesamtheit der beiden vorgenannten Personengruppen dar, aber nicht die Gesamtheit der Gründungen. Personen, die sowohl werdende Gründer als auch neue Gründer sind, werden nur einmal gezählt. Dies erklärt, warum die Quotensumme der Nascent Entrepreneurs und der Young Entrepreneurs größer ist als die TEA-Quote.

Im GEM werden auch etablierte Gründungen erfasst. Diese werden von Personen geführt, die schon seit mehr als 3,5 Jahren Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen aus der Gründung zahlen bzw. erhalten, Inhaber oder Teilhaber sind und in der Geschäftsleitung aktiv sind.

Expertenbefragung - NES

Die zweite empirische Säule des GEM bildet die Befragung von Gründungsexperten. Dieser National Expert Survey (NES) ist eine in allen beteiligten GEM-Ländern in weitgehend gleicher Form durchgeführte schriftliche (online oder postalisch) und zum Teil auch persönliche Expertenbefragung. Der NES dient der Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in den jeweiligen Ländern. Rahmenbedingungen wie gesellschaftliche Werte und Normen, Arbeitsmarkt, öffentliche Förderprogramme oder auch Marktzugangsbarrieren haben als Kontextfaktoren direkten und indirekten Einfluss auf das Gründungsgeschehen eines Landes. Für den NES werden Personen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik interviewt, die sich intensiv mit dem Thema Unternehmensgründung auseinandersetzen und somit einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im jeweiligen Land vorweisen können. Hierbei kommt ein standardisierter und in die jeweilige Landessprache übersetzter Expertenfragebogen zum Einsatz. Ausgewählt werden die teilnehmenden Experten nach einem in allen Ländern einheitlichen Schlüssel. Es werden in jedem Land mindestens 36 Experten befragt, von denen jeweils mehrere Personen Experten für eine der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen sind. Insgesamt wurden 2018 in 54 Ländern 2.228 Experteninterviews geführt. In Deutschland beantworteten 53 Gründungsexperteninnen und -experten aus unterschiedlichen Regionen die Fragen. Dabei bewerteten die befragten

Experten Einzelaussagen zu gründungsbezogenen Aspekten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 9 (vollkommen wahr). Jeweils zwei bis sechs dieser Einzelaussagen werden zu einer von 16 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zusammengefasst und über einen Indexwert quantifiziert. Der Indexwert für die jeweilige Rahmenbedingung wird über die Berechnung des arithmetischen Mittels durchgeführt, d.h. die Bewertungen der einzelnen Aussagen gehen gleichgewichtig in die Indizes ein.

Dass nicht alle Rahmenbedingungen für den Gründungsstandort Deutschland gleich relevant sind, ist eine plausible Annahme. Daher bewerten die befragten Experten zusätzlich jede Rahmenbedingung hinsichtlich ihrer gründungspolitischen Relevanz auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch) und werden anschließend gebeten, unter den Rahmenbedingungen in Deutschland die drei wichtigsten Gründungshemmnisse sowie die drei einflussreichsten Gunstfaktoren zu identifizieren. Die international standardisierte Expertenbefragung erlaubt einen länderübergreifenden Vergleich der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen. Die relative Positionierung des Gründungsstandortes Deutschland bei der jeweiligen Rahmenbedingung erfolgt durch die Differenz zwischen dem Indexwert Deutschlands und dem arithmetischen Mittel der übrigen Länder.

Kategorisierung für den Ländervergleich

Die 54 (NES) bzw. 49 (APS) 2018 am GEM teilnehmenden Länder werden gemäß der Kategorisierung des World Economic Forums in drei Gruppen unterteilt. Dies macht insbesondere deshalb Sinn, weil Gründungsaktivitäten in diesen drei Gruppen sehr unterschiedliche Funktionen besitzen. Mit anderen Worten: Dieselbe Gründungsquote hat in den verschiedenen Ländergruppen eine sehr unterschiedliche Bedeutung.

Die erste Gruppe besteht aus Ländern mit geringer Wirtschaftskraft und wird entsprechend betitelt als

Länder mit niedrigem Einkommenslevel. Zur zweiten Gruppe zählen Volkswirtschaften, deren Einkommenslevel im mittleren Bereich liegt. Dem höchsten Entwicklungsgrad sind Länder zugeordnet, deren Volkswirtschaft einen hohen Einkommenslevel aufweist. Deutschland gehört zur Gruppe der Volkswirtschaften mit hohem Einkommen. Von den 54 am GEM NES 2018 beteiligten Ländern zählen außer Deutschland 30 weitere Länder zu den Ländern mit hohem Einkommen (vgl. auch S. 88f.).

Zitierte Literatur und Quellen

Baharian, A.; Wallisch, M. (2017):

Studie Mittelstand meets Startup – Potenziale der Zusammenarbeit. Eschborn: RKW Kompetenzzentrum.

BAND - Business Angels Netzwerk

Deutschland (2013): Business Angels finanzieren Gründer: Facts and Background. <http://www.business-angels.de/wp-content/uploads/2013/10/BA-Facts-and-Background.pdf>

Bitkom e.V. (2018): Bitkom Startup Report 2018. Berlin.

BMWi - Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2018):

10 Punkte für mehr Gründungen – Go Gründungsoffensive. Berlin. <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/o-9/10-punkte-fuer-mehr-gruendungen.pdf?blob=publicationFile>

BMWi - Bundesministerium für

Wirtschaft und Energie (2019): Initiative „Unternehmergeist in Schulen“.

BMBF - Bundesministerium für

Bildung und Forschung (2019): DigitalPakt Schule. Wissenswertes zum DigitalPakt Schule. <https://www.bmbf.de/de/wissenswertes-zum-digitalpakt-schule-6496.html>

Bosma, N.; Coduras, A.; Litovsky, Y.;

Seaman, J. (2012): GEM manual: a report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor. Online: www.gemconsortium.org

Bosma, N., Kelley, D. (2019): Global

Entrepreneurship Monitor: 2018/2019 Global Report. Babson Park, MA: Babson College; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; Seoul, Südkorea: Korea Entrepreneurship Foundation.

Brixy, U.; Hessels, J.; Hundt, C.;

Sternberg, R.; Stüber, H. (2009): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2008. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover, Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB).

Bundesagentur für Arbeit (2018):

Statistik/Arbeitsmarktberichterstattung. Fachkräfteengpassanalyse, Berichte: Blickpunkt Arbeitsmarkt, Dezember 2018. Nürnberg. <https://statistik.arbeitsagentur.de/Statischer-Content/Arbeitsmarktberichte/Fachkraeftebedarf-Stellen/Fachkraefte/BA-FK-Engpassanalyse.pdf>

Bundesverband Deutsche Startups e.V.;

KPMG (2018): Deutscher Startup Monitor 2018, Berlin.

DIHK - Deutscher Industrie- und

Handelskammertag (2018a): Fachkräfte gesucht wie nie! DIHK-Arbeitsmarktreport 2018, Berlin. <https://www.dihk.de/themenfelder/wirtschaftspolitik/fachkraeftesicherung-verantwortung/beschaeffigung/umfragen-und-prognosen/arbeitsmarktreport-18>

DIHK - Deutscher Industrie- und

Handelskammertag (2018b): Unternehmensnachfolge 2018 - Große Herausforderungen, aber auch Lichtblicke. DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2018. Zahlen und Einschätzungen zum Generationswechsel in deutschen Unternehmen. Berlin. https://www.dihk.de/ressourcen/downloads/dihk-nachfolgereport-2018.pdf/at_download/file?mdate=1546861567845

The Economist (2018): Worries about the rise of the gig economy are mostly overblown. Ausgabe vom 4. Oktober 2018.

EFI - Expertenkommission Forschung

und Innovation (2019): Jahresgutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands 2019. Berlin.

FGF e.V. - Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., Entrepreneurship, Innovation und Mittelstand (2019): Liste

der Entrepreneurship-Professuren in Deutschland. Krefeld. <https://www.fgf-ev.de/wp-content/uploads/2019/03/E-Professuren-06-03-2019.pdf>

Fuchs, J.; Kubis, A.; Schneider, L. (2019):

Zuwanderung und Digitalisierung. Wie viel Migration aus Drittstaaten benötigt der deutsche Arbeitsmarkt künftig? Bertelsmann Stiftung: Gütersloh.

Hundt, C.; Sternberg, R. (2014): How did

the economic crisis influence new firm creation? In: Journal of Economics and Statistics (= Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik) 234(6), 722-756.



Metzger, G. (2019): Gründungsstandort Deutschland: Angst vor dem Scheitern mit besserer ökonomischer Grundausbildung kontern. In: KfW Research, Fokus Volkswirtschaft Nr. 242.

Ministerium für Schule und Bildung des Landes Nordrhein-Westfalen (2018): Ministerin Gebauer: Wir führen das Schulfach Wirtschaft ein und stärken so die ökonomische Bildung. https://www.schulministerium.nrw.de/docs/bp/Ministerium/Presse/Pressemitteilung/2018_17_LegPer/PM20181126_Wirtschaft/index.html

OECD (2017): The Missing Entrepreneurs 2017. Policies for inclusive Entrepreneurship. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/9789264283602-en>

Reynolds, P.D.; Bosma, N.; Autio, E.; Hunt, S.; De Bono, N.; Servais, I.; Lopez-Garcia, P.; Chin, N. (2005): Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection and Implementation 1998-2003. In: Small Business Economics 24, 205-231.

Schwab, K. (2018): The Global Competitiveness Report 2018, Cologny/Geneva. <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>

Schwartz, M. (2019): Nachfolge-Monitoring Mittelstand: Planungen stabil auf hohem Niveau. In: KfW Research, Fokus Volkswirtschaft Nr. 241.

Schwahn, F.; Mai, C.-M.; Braig, M. (2018): Arbeitsmarkt im Wandel – Wirtschaftsstrukturen, Erwerbsformen und Digitalisierung. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt (Destatis). https://www.destatis.de/DE/Methoden/WISTA-Wirtschaft-und-Statistik/2018/03/arbeitsmarkt-wandel-032018.pdf?__blob=publicationFile&v=5

Sternberg, R.; Wallisch, M.; Gorynia-Pfeffer, N.; von Bloh, J.; Baharian, A. (2018): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2017/18. Eschborn: RKW Kompetenzzentrum, Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Stiftung Familienunternehmen (o.J.): Sieben Gründe, warum Familienunternehmen der Gesellschaft nützen. <https://www.familienunternehmen.de/nutzen-von-familienunternehmen>

Stiftung Familienunternehmen (2016): Familienunternehmen als Arbeitgeber. Die Einstellungen und Erwartungen junger Fach- und Führungskräfte. München.

Stiftung Familienunternehmen (2017a): Deutschlands nächste Unternehmergeneration – Eine empirische Untersuchung der Einstellungen, Werte und Zukunftspläne. München. <https://www.familienunternehmen.de/media/public/pdf/publikationen-studien/studien/Deutschlands-naechste-Unternehmergeneration-Studie-Stiftung-Familienunternehmen.pdf>

Stiftung Familienunternehmen (2017b): Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen. München.

Süddeutsche Zeitung (2019): Deutschland ist selbst schuld am Fachkräftemangel, 2.01.2019. <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/fachkraeftemangel-deutschland-ist-selbst-schuld-am-fachkraeftemangel-1.3811213>

Wallisch M.; Hemed, A. (2018): Studie Mittelstand meets Startups 2018 – Potenziale der Zusammenarbeit. Eschborn: RKW Kompetenzzentrum.

Wyrwich, M.; Sternberg, R.; Stuetzer, M. (2018): Failing role models and the formation of fear of entrepreneurial failure: a study of regional peer effects in German regions. In: Journal of Economic Geography. <https://doi.org/10.1093/jeg/lby023>

GEM Publikationen

GEM Berichte

Die beiden jährlich erscheinenden GEM-Publikationen sind zum einen die Länderberichte jedes GEM-Mitgliedslandes und zum anderen die GEM Global Reports, die immer im Januar jeden Jahres im Rahmen des Annual Meetings veröffentlicht werden. Die Länderberichte des betreffenden Referenzjahres erscheinen dabei stets nach dem Global Report. Deutschland publiziert seit dem Start des GEM im Jahr 1999 jährlich einen GEM-Länderbericht (mit Ausnahme von 2007). Die Länderberichte können von der Internetseite des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover heruntergeladen werden: www.wigeo.uni-hannover.de/gem.html

Im Unterschied zu den Länderberichten, gibt der Global Report einen vergleichenden Überblick über die neuesten Daten zu allen im jeweiligen Jahr am GEM partizipierenden Staaten. Spezifische Berichte widmen sich speziellen Themen wie dem Einfluss von GEM auf Politik, der MENA Region, Frauen und Entrepreneurship oder Gründungen durch Ältere. Die Special Topic und Global Reports können alle von der GEM-Seite geladen werden: www.gemconsortium.org/report.

Jüngste GEM-Länderberichte Deutschland:

Sternberg, R.; Wallisch, M.; Gorynia-Pfeffer, N.; von Bloh, J.; Baharian, A. (2018): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2017/18. Eschborn und Hannover; RKW Kompetenzzentrum und Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Sternberg, R.; von Bloh, J. (2017): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2016. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Universität Hannover.

Jüngste GEM Global Reports:

Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2019): Global Entrepreneurship Monitor 2018/19 Global Report. Babson Park, MA: Babson College; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; Seoul, Südkorea: Korea Entrepreneurship Foundation.

Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2018): Global Entrepreneurship Monitor 2017/18 Global Report. Babson Park, MA: Babson College; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; Kuala Lumpur, Malaysia: Universiti Tun Abdul Razak; Seoul, Südkorea: Korea Entrepreneurship Foundation.



Jüngste Special Reports (Auswahl):

von Bloh, J.; Coduras, A.; Sternberg, R. (2018). GEM Entrepreneurial Ecosystem Index 2018 Pilot Report. Report submitted to Research Innovation and Advisory Sub-Committee (RIAC) of the Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Unpublished Report.

Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2018): The Influence of GEM on Policy 2017/18. Babson Park, MA: Babson College; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; Kuala Lumpur, Malaysia: Universiti Tun Abdul Razak; Seoul, Südkorea: Korea Entrepreneurship Foundation.

Artikel in Fachzeitschriften

GEM Berichte und Daten finden nicht nur auf Ebene der Nationalstaaten bei Politikern, Wirtschaftsförderung und Beratern Verwendung, sondern werden auch häufig für wissenschaftliche Publikationen herangezogen. Nur GEM-Mitglieder können mit den ganz aktuellen Daten rechnen. Allerdings sind sowohl NES als auch APS Datensätze die älter sind als drei Jahre in vollem Umfang für sehr viele Jahre komplett frei verfügbar (www.gemconsortium.org) und können von Forschern weltweit eingesehen, heruntergeladen und genutzt werden. Das Erlangen und die Verbreitung von Forschungserkenntnissen rund um das Thema Entrepreneurship ist eines der Hauptziele des GEM-Projektes. Durch professionelle Review-Verfahren können insbesondere wissenschaftliche Fachjournale zu einer hohen Qualität und Verbreitung von Studien mit GEM Daten beitragen.

Exemplarisch seien einige Beispiele für wissenschaftliche Publikationen aus SSCI gerankten Journals genannt. Alle aufgelisteten Artikel wurden 2018 oder 2019 publiziert und nutzen GEM Daten. Insgesamt zeigt die große thematische und methodische Vielfalt der Artikel, die Interdisziplinarität in der empirischen Gründungsforschung und die Nutzung der GEM Daten auch in der Forschung der Wirtschaftsgeographie, Volkswirtschaftslehre, Management, Psychologie oder Soziologie.

Capelleras, J.-L., Contin-Pilart, I., Larraza-Kintana, M., Martin-Sanchez, V. (2019): Entrepreneurs' human capital and growth aspirations: the moderating role of regional entrepreneurial culture. *Small Business Economics* 52(1), 3–25.

Dutta, N., Sobelb, R.S. (2018): Entrepreneurship and human capital: The role of financial development. *International Review of Economics & Finance* 57, 319-332.

Li, C., Isidor, R., Dau, L.A., Kabst, R. (2018): The More the Merrier? Immigrant Share and Entrepreneurial Activities. *Entrepreneurship Theory and Practice*. OnlineFirst: doi.org/10.1111/etap.12277

Schmutzler, J., Andonova, V., Diaz-Serrano, L. (2018): How Context Shapes Entrepreneurial Self-Efficacy as a Driver of Entrepreneurial Intentions: A Multilevel Approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*. OnlineFirst: doi.org/10.1177/1042258717753142

Shira, N., Nikolaevc, B.N., Wincent, J. (2018): Entrepreneurship and well-being: The role of psychological autonomy, competence, and relatedness. *Journal of Business Venturing*. OnlineFirst: doi.org/10.1111/etap.12277

Am GEM beteiligte Länder im Jahre 2018

Staaten	Bevölkerungsbefragung	Expertenbefragung
Länder mit niedrigem Einkommen		
Ägypten	2.540	50
Angola	2.022	36
Indien	4.165	72
Indonesien	3.090	36
Madagaskar	2.273	78
Marokko	3.499	55
Sudan	2.002	36

Staaten	Bevölkerungsbefragung	Expertenbefragung
Länder mit mittlerem Einkommen		
Brasilien	2.084	41
Bulgarien	2.000	40
China	3.268	36
Guatemala	2.970	36
Iran	3.193	37
Kolumbien	2.044	38
Libanon	2.000	37
Peru	2.080	40
Russland	2.002	36
Thailand	2.060	36
Türkei	2.424	36

Hinweis:

Gelistet sind nur solche Länder, die 2018 sowohl die Bevölkerungs- als auch die Expertenbefragungen fristgerecht durchgeführt haben; für Kasachstan, Lettland, Mexiko, die Dominikanische Republik und Mozambique liegen lediglich Daten der Expertenbefragung vor, die deshalb hier nicht aufgeführt sind.

Staaten	Bevölkerungsbefragung	Expertenbefragung
Länder mit hohem Einkommen		
Argentinien	2.003	38
Chile	7.663	50
Deutschland	4.250	53
Frankreich	1.496	38
Griechenland	2.000	36
Irland	2.001	36
Israel	2.000	36
Italien	2.003	35
Japan	2.041	39
Kanada	1.813	37
Katar	2.571	54
Kroatien	2.000	39
Luxemburg	2.008	38
Niederlande	1.755	40
Österreich	4.540	38
Panama	2.003	36
Polen	8.000	36

Staaten	Bevölkerungsbefragung	Expertenbefragung
Puerto Rico	2.000	37
Saudi Arabien	4.002	37
Schweden	3.807	37
Schweiz	1.884	36
Slowakei	2.000	36
Slowenien	2.000	36
Spanien	23.100	36
Südkorea	2.000	98
Taiwan	2.200	36
Uruquay	1.608	36
USA	2.677	36
VAE	2.011	36
Vereinigtes Königreich	7.221	41
Zypern	2.000	51
Insgesamt	154.371	2.044

Bevölkerungsbefragung: **154.371**

Expertenbefragung: **2.044**



Notizen

A series of horizontal dotted lines for taking notes.



Menschen. Unternehmen. Zukunft.

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, Innovation sowie Gründung 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