



Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

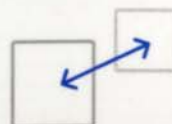
Länderbericht Deutschland 2009

Brixy, Udo · Hundt, Christian · Sternberg, Rolf

Sonderthema:
Was wird aus ‚werdenden‘ Gründern?

Institut für Arbeitsmarkt-
und Berufsforschung

Die Forschungseinrichtung der
Bundesagentur für Arbeit



Leibniz Universität Hannover

Institut für Wirtschafts-
und Kulturgeographie

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)

Länderbericht Deutschland 2009

Udo Brixy

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)

Christian Hundt · Rolf Sternberg

Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Hannover / Nürnberg, April 2010

© Copyright Global Entrepreneurship Research Association (GERA)
Brixy, U.; Hundt, C.; Sternberg, R.

Kontaktadressen:

Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie,
Leibniz Universität Hannover
Schneiderberg 50, 30167 Hannover
Telefon: 0511-762-4496
Fax: 0511-762-3051
E-Mail: gem@wigeo.uni-hannover.de
Internet: <http://www.wigeo.uni-hannover.de>

Institut für Arbeitsmarkt- und
Berufsforschung (IAB)
Regensburger Str. 104, 90478 Nürnberg
Telefon: 0911-179-3254
Fax: 0911-179-3297
E-Mail: udo.brixy@iab.de
Internet: <http://www.iab.de>

Die Autoren des GEM-Länderberichtes Deutschland

Udo Brixy

Wissenschaftler am IAB, Forschungsbereich Regionale Arbeitsmärkte. Studium der Geographie an der Rheinischen Friedrich-Wilhelm-Universität Bonn und der University of Aberdeen. Promotion in Bonn.

Christian Hundt

Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Studium der Geographie an der Universität zu Köln. Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität zu Köln und der Fernuniversität Hagen.

Rolf Sternberg

Leiter des GEM-Länderteams Deutschland seit Beginn dieses internationalen Forschungsprojekts 1998; seit 2005 Professor für Wirtschaftsgeographie an 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.

Die Autoren bedanken sich herzlich bei den 40 Gründungsexperten sowie den 6.032 Bürgern, die sich in Deutschland zur Mitwirkung an der Experten- und Bevölkerungsbefragung im Jahr 2009 bereit erklärt haben.

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

INHALTSVERZEICHNIS

1	Das Wichtigste in Kürze (<i>R. Sternberg</i>)	5
2	Aktuelles zum GEM und zum GEM-Team Deutschland (<i>R. Sternberg</i>)	7
2.1	Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	7
2.2	Das GEM-Team Deutschland	8
3	Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland im internationalen und intertemporalen Vergleich (<i>R. Sternberg</i>)	10
3.1	Umfang der Gründungsaktivitäten	10
3.2	Merkmale der Gründungspersonen: Geschlecht, Alter und Migrationshintergrund	13
3.3	Gründungsmotive und -einstellungen und der Einfluss der Wirtschaftskrise	15
4	Die Rahmenbedingungen für Gründungen in Deutschland (<i>C. Hundt</i>)	20
4.1	Gründungsbezogene Rahmenbedingungen im GEM-Modell und Datengrundlage	20
4.2	Gründungsstandort Deutschland	20
4.2.1	Stärken und Schwächen 2009	20
4.2.2	Entwicklung der Rahmenbedingungen seit 2004	22
4.2.3	Deutschland im internationalen Vergleich 2009	25
5	Was wird aus ‚werdenden‘ Gründern in Deutschland? (<i>U. Brixy</i>)	28
6	Politische Implikationen (<i>U. Brixy</i>)	32
7	Zitierte Literatur	34
Anhang 1:	GEM 2009 – Konzept, Methodik, Daten	35
Anhang 2:	Rangplätze der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen und des Gründungsklimas in innovationsbasierten Volkswirtschaften im Jahr 2009	39
Anhang 3:	Bisherige Publikationen zum GEM	40
Anhang 4:	Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2009: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren	41

Abbildungen und grafische Gestaltung: Stephan Pohl, Hannover

Titelfoto: iStockphoto.com / Sachin Bhavsar

1 Das Wichtigste in Kürze (R. Sternberg)

Dieser zehnte Länderbericht Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor (GEM) beschreibt und erklärt die Gründungsaktivitäten in Deutschland im Jahr 2009. Die Daten stammen aus 54 GEM-Ländern, in denen zum gleichen Zeitpunkt jeweils dieselben Erhebungen durchgeführt wurden. Der diesjährige Sonderbeitrag beschäftigt sich mit der Frage, was aus der Gründungsabsicht von in früheren GEM-Erhebungen als ‚werdende‘ Gründer identifizierten Personen in Deutschland geworden ist. Der GEM-Länderbericht Deutschland liefert empirisch fundierte Antworten u.a. auf folgende Fragen:

- Wie unterscheiden sich die Gründungsaktivitäten in Deutschland von jenen vergleichbarer Staaten?
- Wie und warum haben sich die Anzahl der Gründungen und die Gründungsmotive verändert?
- Wo liegen die Stärken und Schwächen Deutschlands bei gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im Vergleich zu anderen am GEM beteiligten Staaten?
- Wie häufig und wie schnell setzen gründungsbereite Menschen ihre Absicht um? Welche Probleme verursacht die Aufgabe der Gründungsabsicht?

Die Daten aus Deutschland basieren auf 6.032 Interviews mit repräsentativ ausgewählten 18-64-Jährigen sowie 40 Experteninterviews aus dem Frühjahr 2009. Dem internationalen Vergleich dienen im GEM-Jahr 2009 Daten aus 54 Ländern mit Informationen zu gut 180.000 befragten Bürgern sowie 1.600 Experten. Deutschland wird bei den meisten Indikatoren mit 19 anderen innovationsgetriebenen Volkswirtschaften gemäß der Kategorien des World Competitiveness Report verglichen.

Gründungsaktivitäten und Gründungsmotive

- Beim Anteil der 18-64-Jährigen, die Mitte 2009 versuchten, ein Unternehmen zu gründen oder dies innerhalb der letzten 3,5 Jahre taten (so genannte TEA-Gründungsquote), liegt Deutschland mit 4,1% auf Rang 15 unter 20 hoch entwickelten, innovationsgetriebenen GEM-Ländern. Damit wird in Deutschland 2009 signifikant seltener gegründet als etwa in den Niederlanden, dem Vereinigten Königreich oder der Schweiz.
- Erfreulicher stellt sich die Situation für Deutschland bei innovationsbasierten und damit potenziell wachstumsstarken Gründungen dar. Zudem belegt Deutschland beim Indikator ‚Anteil der erwarteten Kunden aus dem Ausland‘ einen guten Rang 5.

- In Deutschland, wie in allen innovationsgetriebenen Ländern, gründen Männer häufiger als Frauen. Das Besondere in Deutschland ist, dass die beiden Gründungsquoten nicht (mehr) statistisch signifikant voneinander abweichen (TEA-Männer 4,5%, TEA-Frauen 3,6%).
- Weiterhin bleiben nach absoluten Maßstäben sowohl die männliche als auch die weibliche TEA-Quote in Deutschland steigerungsfähig, denn in der Referenzgruppe weisen zahlreiche Staaten statistisch signifikant höhere Quoten auf.
- Deutschlands Gründer sind relativ alt. Die 35-44-Jährigen gründen deutlich häufiger als die älteren und die jüngeren Jahrganggruppen. In den meisten anderen innovationsbasierten Ländern ist die Altersgruppe der 25-34-Jährigen die gründungsstärkste.
- Sowohl die TEA-Quote als auch die Quote der ‚werdenden‘ Gründer ist bei den Menschen mit Migrationshintergrund höher als bei den übrigen Befragten.
- Bei den Gründungsmotiven dominiert die ‚Ausnutzung einer Marktchance‘ (TEA 2,5%), während 1,3% der Befragten aus ‚Mangel an Erwerbsalternativen‘ gründen oder dies planen. Das relative Gewicht des letztgenannten Gründungsmotivs ist aber groß.
- Die Wirtschaftskrise beeinflusst die Gründungseinstellungen. Knapp zwei Drittel der zu den ‚werdenden‘ Gründern oder den Gründern junger Unternehmen gehörenden Deutschen meinen, dass die Gründung eines neuen Unternehmens heute schwieriger sei als ein Jahr zuvor. Dies sind deutlich mehr als im Mittel der Referenzländer.
- Die Hälfte der Gründer sieht geringere Wachstumschancen eines gerade gegründeten Unternehmens als im Vorjahr. Auch dieser Wert liegt weit über dem Mittelwert der übrigen 19 innovationsbasierten Länder.

Gründungseinstellungen

- 43% der Deutschen würden aus Angst vor dem Scheitern den Schritt in die Selbstständigkeit unterlassen. In vier Referenzländern ist dieser Wert noch höher.
- Ein knappes Viertel der Befragten nimmt die Gründungschancen in der Region, in der sie leben, als sehr günstig wahr (Rang 15). In Deutschland ist die Angst vor dem Scheitern bei jenen Menschen überproportional stark verbreitet (verglichen mit den Werten anderer innovationsbasierter Länder), die keine guten Gründungschancen erkennen können.

- 45% der befragten 18-64-Jährigen meinen, dass sie über ausreichende Fähigkeiten und Erfahrungen zur Umsetzung einer Gründung verfügen (Rang 13).

Unterschiede zu den Vorjahren

- Die TEA-Quote hat sich in Deutschland seit 2006 trotz ökonomischem Aufschwung und der beginnenden Rezession 2009 nicht signifikant verändert.
- Seit 2002 sind nur die TEA-Quoten der beiden jüngsten Altersgruppen gesunken. Heute gründen weniger jüngere Menschen als zu Beginn der Dekade.
- Anlass zu vorsichtigem Optimismus gibt die Entwicklung der Daten zu den Einstellungsvariablen. Die 18-64-Jährigen schätzen sowohl ihre Gründungsfähigkeiten als auch die Gründungschancen heute statistisch signifikant positiver ein als 2002.
- Der im internationalen Vergleich hohe Anteil der Gründungen aus der ökonomischen Not heraus ist in Deutschland über die Jahre weitgehend konstant. Der jüngste leichte Anstieg war stärker erwartet worden, was in den nächsten Jahren angesichts prognostizierter Arbeitsmarktprobleme auch eintreten kann.

Gründungsbezogene Rahmenbedingungen

- Wie in allen Jahren seit 2003 liegen die relativen Stärken Deutschlands bei der ‚Physischen Infrastruktur‘, den ‚Öffentlichen Förderprogrammen‘, dem ‚Schutz geistigen Eigentums‘ sowie den ‚Unternehmensbezogenen Dienstleistungen‘.
- Als große Gründungshemmnisse erweisen sich hierzulande nach Ansicht vieler der befragten Experten die ‚Finanzierungsbedingungen‘, die ‚Gründungskultur‘, der Bereich ‚Regulierung und Steuern‘ sowie die schulische bzw. außerschulische Gründerausbildung.
- Die traditionellen Stärken Deutschlands spielen für den Gründungsstandort keine allzu entscheidende Rolle. Dagegen erhält das Land bei sechs als besonders wichtig bewerteten Rahmenbedingungen eher schlechte Einschätzungen.
- Die Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen hat sich seit 2004 kaum verändert. Dies unterstreicht die Notwendigkeit eines kontinuierlichen politischen Engagements.

Was wird aus ‚werdenden‘ Gründern in Deutschland? (Sonderbeitrag)

- Ein Jahr nach der Erstbefragung hatten bereits 42% der Befragten ihre Gründungsabsicht umgesetzt. Wei-

tere 31% hatten die Gründungsidee wieder aufgegeben und 26% wollten weiterhin gründen, konnten ihre Absicht aber noch nicht in die Tat umsetzen.

- Menschen mit niedrigem Bildungsniveau entschließen sich seltener, ein Unternehmen zu gründen. Fassen sie diesen Entschluss, dann setzen sie ihn seltener um.
- Das Gründungsmotiv beeinflusst die Umsetzungswahrscheinlichkeit: Menschen mit dem Gründungsmotiv ‚Ausnutzen einer Marktchance‘ setzen ihre Gründungsabsicht häufiger um als Personen, die aus Mangel an Erwerbsalternativen eine Gründung planen.
- Am höchsten ist die Wahrscheinlichkeit der Umsetzung einer Gründungsidee bei den Menschen mit beiden vorgenannten Gründungsmotiven.
- Nur die Hälfte der ‚werdenden‘ Gründer sucht Beratung. Fehlende Beratung erhöht die Abbrecherquote.
- Häufigste Ursachen für den Abbruch eines geplanten Gründungsvorhabens sind die Furcht vor zu hohen finanziellen Verlusten, die Arbeitsbelastung, die Einschränkung des Privatlebens und die fehlende Freude an einer solchen selbstständigen Erwerbstätigkeit.

Politische Implikationen

- Das Gründungspotenzial der über 50-Jährigen sollte auch in Gründungsförderprogrammen mehr beachtet werden. Noch wichtiger ist es aber, den Rückgang der Gründungsneigung bei den unter 34-Jährigen durch Gründungsförderpolitik zu stoppen. Selbstständigkeit sollte zu einem ‚Normalarbeitsverhältnis‘ werden.
- Gründer aus der ökonomischen Not sollten dahingehend beraten werden, die mit der Gründung eines Unternehmens verbundenen Chancen zu erkennen und zu nutzen. Die Gründungsberatung war hier bislang zu passiv.
- Die zumeist kostenlosen Beratungsdienstleistungen für Menschen mit Gründungsabsicht müssen besser beworben werden, damit sie häufiger genutzt werden, denn der positive Zusammenhang zwischen der Inanspruchnahme von Beratung und den Realisierungschancen eines Gründungsvorhabens ist offensichtlich.
- Um langfristig den Anteil Selbstständiger zu erhöhen, ist es notwendig, die Vermittlung unternehmerischer Fähigkeiten weiter zu verbessern. Dazu sollten entsprechende Inhalte in die Lehrpläne allgemeinbildender Schulen aufgenommen werden. Aber auch an den Hochschulen müssten die Studienpläne die Vermittlung von unternehmerischem Denken verbindlich vorschreiben.

2 Aktuelles zum GEM und zum GEM-Team Deutschland (R. Sternberg)

2.1 Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

Ziel des internationalen Forschungskonsortiums GEM, gegründet Ende der 1990er Jahre, ist die international vergleichende quantitative Erfassung von Gründungsaktivitäten und -einstellungen sowie die Formulierung darauf aufbauender Empfehlungen an die Gründungs politik. Nach einer Pilotphase 1998 (mit sechs Staaten, inkl. Deutschland) erschienen 1999 erstmals sowohl ein Global Report zum GEM als auch ein GEM-Länderbericht Deutschland. Seit 1999 liegt für jedes Jahr ein Global Report vor.

Das empirische Fundament des GEM sind zwei jährliche Erhebungen: Eine telefonische Befragung eines repräsentativen Querschnitts der Bevölkerung zu Gründungsaktivitäten und -einstellungen sowie eine Befragung von Gründungsexperten zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im jeweiligen Land. Einen Überblick zu den methodischen Details des GEM-Projekts bietet Reynolds et al. (2005). Die Zahl der an der Bevölkerungsbefragung teilnehmenden Länder hat sich seit Beginn des GEM relativ kontinuierlich erhöht und erreichte 2009 mit 54 Ländern¹ eine Rekordzahl. An der Expertenbefragung nahmen 44 Staaten teil. Über alle Jahre (inkl. Pilotjahr 1998) stehen mittlerweile Daten aus 388 Erhebungswellen (Jahre mal Länder) für die Bevölkerungsbefragung und 329 Erhebungswellen für die Expertenbefragungen zur Verfügung.

Wie erstmals im Vorjahr, wird auch im aktuellen GEM Global Report bei den internationalen Vergleichen zwischen drei Ländergruppen unterschieden: faktorbasierte Volkswirtschaften mit geringem Pro-Kopf-Einkommen und relativ hohem Exportanteil des Primären Sektors (13 Länder, z.B. Venezuela, Saudi-Arabien), effizienzbasierte Volkswirtschaften mit mittlerem Einkommen und Exportanteilen des Primären Sektors (21 Staaten, z.B. Russland, Argentinien), sowie innovationsbasierte Volkswirtschaften mit hohem Pro-Kopf-Einkommen und geringem Ex-

portanteil der Primärgüter (20 Länder, darunter Deutschland und die USA). Dieses Verfahren gewährleistet Vergleiche zwischen ähnlich entwickelten Ländern, denn eine hohe Gründungsquote bedeutet in einem Entwicklungsland etwas anderes als in einem Industrieland. Insbesondere die Implikationen für volkswirtschaftliches Wachstum differieren (vgl. Kasten auf S. 9).

Gestartet als ein informelles, vom Babson College Boston und der London Business School koordiniertes Netzwerk renommierter Gründungsforscher, ist der GEM heute das größte globale Forschungskonsortium in diesem Themenfeld. Die Global Entrepreneurship Research Association (GERA), gebildet aus gewählten Vertretern der Länderteams, der Gründungsinstitutionen und der Sponsoren mit Sitz in Genf, fällt die strategischen, inhaltlichen und finanziellen Entscheidungen. Die Association of Global Entrepreneurship Monitor National Teams (AGNT) ist die Interessenvertretung der Länderteams. In allen Forschungsfragen entscheidet das GEM Research Committee mit seinem Direktor. Im vergangenen Jahr konnten mit der Universidad del Desarrollo (Santiago de Chile) und der Reykjavík University (Island) zwei neue Hauptsponsoren gewonnen werden.

Der wissenschaftliche Output des GEM wuchs in den letzten Jahren stark an. Eine regelmäßig aktualisierte Liste der auf GEM-Daten basierenden Publikationen findet sich auf der Website des Konsortiums (<http://www.gemconsortium.org>). Die Vorträge von bislang drei GEM-Forschungskonferenzen in Berlin (2004), Budapest (2005) und Washington/D.C. (2007) wurden u.a. in zwei Themenheften von „Small Business Economics“ (Vol. 24, No. 3, 2005 sowie Vol. 28, No.2-3, 2007) publiziert. Die vierte GEM-Forschungskonferenz wird Ende September 2010 im Imperial College London stattfinden. In diesem Jahr wird bei Oxford University Press ein von Prof. Maria Minniti, ehemals GEM Research Director und langjähriges GEM-Mitglied, herausgegebener Sammelband ausschließlich mit auf GEM-Daten basierenden Beiträgen erscheinen (vgl. Minniti 2010). Eine wissenschaftliche Analyse von Zeitschriftenartikeln, die auf GEM-Daten aufbauen, listet 70 solcher Artikel auf (Stand 2008, mittlerweile gut 80) und dokumentiert das große

¹ Nach Redaktionsschluss trafen im GEM Coordination Centre die Daten von Marokko ein, die daher in diesem Bericht unberücksichtigt bleiben.

Forschungspotenzial der GEM-Daten, das noch bei weitem nicht ausgeschöpft ist (vgl. Bergmann/Müller/Schrettle 2009).

2.2 Das GEM-Team Deutschland

Deutschland gehört zu den sechs Gründungsmitgliedern des GEM. Abgesehen von 2007 liegt für Deutschland seit 1999 eine komplette Datenreihe für die jährlichen Bürger- und Expertenbefragungen sowie ein Länderbericht Deutschland pro Jahr vor. Die Daten bieten daher ein großes Auswertungspotenzial für internationale und zugleich intertemporale Vergleiche. Für die Jahre 1999-2009 enthält die Datenbank für Deutschland insgesamt mehr als 59.000 Fälle der Bürgerbefragungen (nur Großbritannien und Spanien haben mehr Interviews) sowie 670 Fälle der Expertenbefragungen (kein Land hat mehr Interviews).

Bei aller Kontinuität, die wichtig ist für ein auch auf intertemporale Vergleiche angelegtes Projekt, gibt es jedes Jahr Veränderungen im GEM Deutschland. So wurden erstmals Variablen zum etwaigen Migrationshintergrund der Interviewten in die Bevölkerungsbefragung integriert. Während dies eine deutsche Besonderheit ist, hat der GEM weltweit neue Fragen zu den Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf Gründungsaktivitäten und -einstellungen in den Fragenkatalog aufgenommen. Das deutsche GEM-Team besteht jetzt (wieder) aus den drei Autoren dieses Berichts, nachdem Heiko Stüber das Team verlassen hat. Die Autoren bedanken sich für seine wertvolle Unterstützung in der Vergangenheit. Für ein Projekt wie GEM, das sich explizit auch an Politik und Wirtschaft wendet, ist das große Medienecho wichtig, das die Veröffentlichung des letztjährigen GEM-Berichts im Frühjahr 2009 erzeugte. Nahezu alle großen Tageszeitungen haben berichtet, ebenso viele der Wirtschaftsmagazine.

GEM ist ein aufwändiges Forschungsprojekt. Ohne großen zeitlichen, personellen und finanziellen Input ließe sich die konkurrenzlose Qualität und Quantität der Daten nicht erreichen. In den meisten Jahren seit Bestehen des GEM wurden in Deutschland mehr Bürger- und Expertenbefragungen durchgeführt als vom internationa-

len GEM-Konsortium vorgeschrieben, was die Genauigkeit der Aussagen erhöht. Dies gilt auch für 2009: die 6.032 Fälle der telefonischen Bevölkerungsbefragung wurden nur von zwei Ländern übertroffen. Ähnliches gilt für die Expertenbefragung. Dieser Aufwand wäre ohne die GEM Deutschland finanzierenden Einrichtungen nicht möglich gewesen. Für das Jahr 2009 gilt der Dank des GEM-Teams Deutschland dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) in Nürnberg, das in schon gewohnt großzügiger Weise Unterstützung geleistet hat und damit die große gründungsförderpolitische Bedeutung des GEM in Deutschland dokumentiert.

Die Gliederung des GEM-Länderberichts ähnelt bewusst der inhaltlichen Struktur früherer deutscher Länderberichte (für eine komplette Liste aller Berichte siehe <http://www.wigeo.uni-hannover.de/laufend.html>), um trotz einiger neuer Maßzahlen eine gewisse Kontinuität und Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Daher findet der Leser zunächst einen Überblick über Gründungsaktivitäten, -motive und -einstellungen im internationalen und/oder intertemporalen Vergleich. Das anschließende Kapitel 4 thematisiert die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen auf der Grundlage der Expertenbefragungen. Im diesjährigen Sonderthema stehen jene Personen im Mittelpunkt, die in früheren GEM-Jahren als ‚werdende‘ Gründer identifiziert wurden. Das deutsche GEM-Team hat sie seitdem in mehreren aufwändigen Wiederholungsbefragungen erneut kontaktiert und mit dem Aufbau eines Panels versucht, eine wichtige Lücke der empirischen Entrepreneurship-Forschung zumindest für Deutschland etwas zu verkleinern. Politische Implikationen der diesjährigen GEM-Ergebnisse beschließen den Bericht und geben zudem erste Antworten auf die Frage, wie die aktuelle Wirtschaftskrise das hiesige Gründungsgeschehen beeinflusst.

Der Ländervergleich: Kategorisierung der im GEM erfassten Länder

Die 54 in 2009 am GEM teilnehmenden Länder werden gemäß der Kategorisierung des aktuellen Global Competitiveness Report 2009/2010 (Schwab 2009) und basierend auf der Argumentation von Porter et al. (2002) in drei Gruppen unterteilt. Dies macht insbesondere deshalb Sinn, weil Gründungsaktivitäten in diesen drei Gruppen sehr unterschiedliche Funktionen besitzen. Die erste Gruppe besteht aus Ländern mit geringer Wirtschaftskraft. Weil diese ihr Wachstum in erster Linie aus der verstärkten Mobilisierung primärer Produktionsfaktoren beziehen (Land, Rohstoffvorkommen, gering qualifizierte Arbeitskräfte etc.), werden sie als „faktorbasierte Ökonomien“ bezeichnet. Zur zweiten Gruppe zählen Volkswirtschaften, die ihren Lebensstandard mit Hilfe ausländischer Direktinvestitionen (ADI) bereits steigern konnten. Da weiteres Wachstum vor allem durch die Erhöhung der Effizienz erzielt wird, gelten diese Länder als „effizienzbasierte Ökonomien“. Die dazu benötigten Technologien müssen in der Regel importiert werden, da die Kapazitäten zur Generierung eigener Innovationen noch nicht hinreichend entwickelt sind. Der Übergang zu einer „innovationsbasierten“ Volkswirtschaft, der dritten und letzten Gruppe, ist nach Ansicht von Porter et al. (2002) der schwierigste. Bereits in effizienzbasierten Ökonomien sind makroökonomische Stabilität sowie der garantierte Schutz von Privateigentum (des materiellen wie des geistigen) wichtige Bedingungen für die Attrahierung von ADI. Zusätzliches Merkmal innovationsbasierter Volkswirtschaften sind erkennbare Investitionstätigkeiten im Bereich Bildung, Forschung und Entwicklung, sowohl von staatlicher als auch privater Seite. Deutschland gehört, wie alle OECD-Staaten, zur Gruppe der innovationsbasierten Volkswirtschaften. Von den 54 am GEM 2009 beteiligten Staaten zählen 20 zu den innovationsbasierten Ökonomien. Sie bilden im vorliegenden Bericht die Referenzgruppe, an der Deutschland gemessen wird.

Faktorbasierte Ökonomien

Algerien, Bosnien-Herzegowina, Guatemala, Jamaika, Jemen, Libanon, Marokko, Saudi-Arabien, Syrien, Tonga, Uganda, Venezuela, Westjordanland & Gaza Streifen.

Effizienzbasierte Ökonomien

Argentinien, Brasilien, Chile, China, Dominikanische Republik, Ekuador, Iran, Jordanien, Kolumbien, Kroatien, Lettland, Malaysia, Panama, Peru, Rumänien, Russland, Serbien, Südafrika, Tunesien, Ungarn, Uruguay.

Innovationsbasierte Ökonomien

Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Hongkong, Island, Israel, Italien, Japan, Niederlande, Norwegen, Schweiz, Slowenien, Spanien, Südkorea, USA, Vereinigte Arabische Emirate.

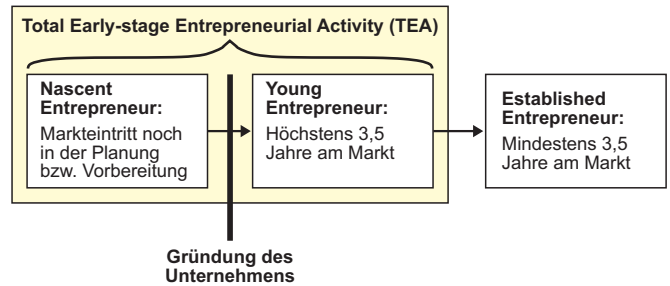
3 Gründungsaktivitäten und –einstellungen in Deutschland im internationalen und intertemporalen Vergleich

(R. Sternberg)

3.1 Umfang der Gründungsaktivitäten

Die Gründung eines Unternehmens ist ein Prozess, der sich – individuell unterschiedlich – über mehrere Phasen von der ersten Idee selbstständiger Erwerbstätigkeit bis zur tatsächlichen Gründung eines neuen Unternehmens erstreckt. Das empirische Konzept des GEM stellt Daten für die wichtigsten dieser Phasen bereit (vgl. Abb. 3.1). Dadurch können sowohl Personen identifiziert werden, die zum Zeitpunkt der Befragung im Frühjahr 2009 alleine oder mit Partner mit der Gründung eines eigenen Unternehmens befasst waren, ohne diese bereits formal vollzogen zu haben, als auch solche, die in der jüngeren Vergangenheit tatsächlich gegründet haben. Zudem wer-

Abb. 3.1: Gründungsprozess und Gründungsbegriffe im GEM



den auch seit längerer Zeit Selbstständige im GEM erfasst. Für jede dieser Gründungsaktivitäten bietet der GEM eigene Maßzahlen, mit deren Hilfe internationale und intertemporale Vergleiche durchgeführt werden können. In Anhang 1 dieses Berichts finden sich Erläuterungen zu diesen GEM-Maßzahlen sowie Details zum Datenerhebungsdesign.

Abb. 3.2: Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) in den 54 GEM-Ländern 2009

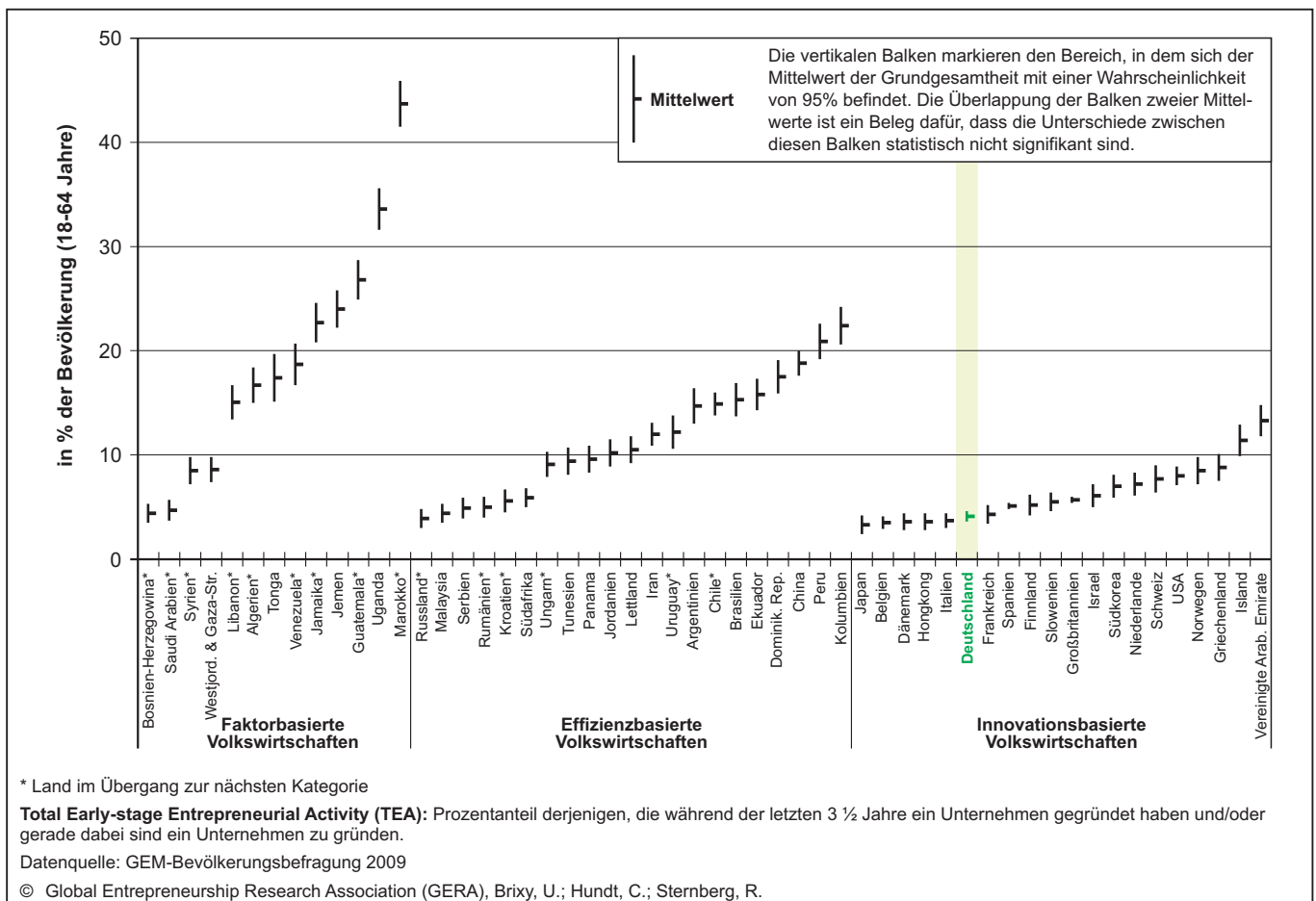
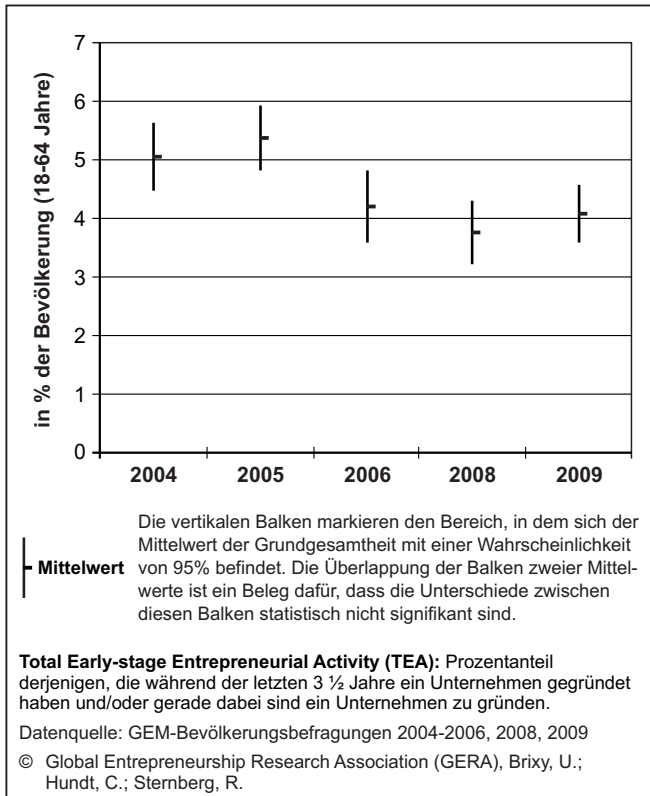
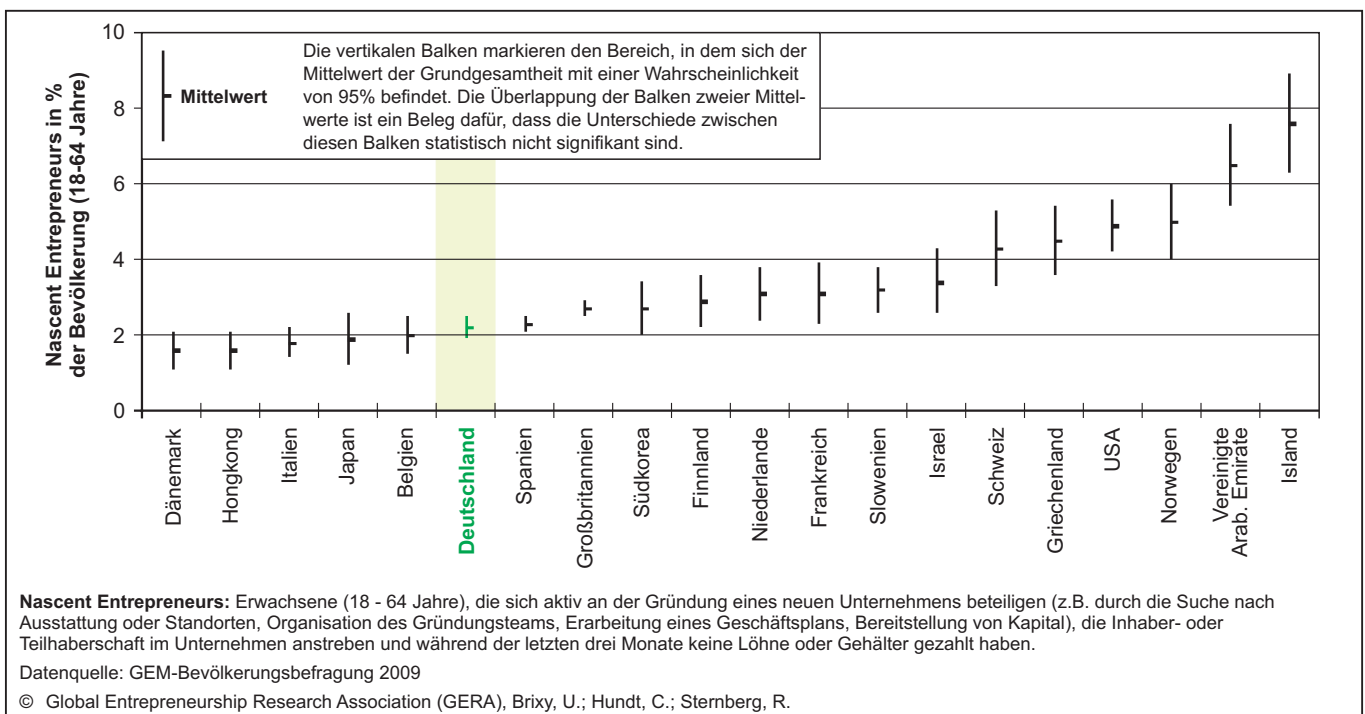


Abb. 3.3: Die Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2004-2009



Die bekannteste Maßzahl der Gründungsaktivität im GEM ist die Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA), die die Summe aus Nascent Entrepreneurs (,werdenden' Gründern) und Gründern junger Unternehmen, gemessen jeweils als Prozentanteil an allen 18-64-Jährigen darstellt. Die innovationsbasierten Länder inklusive Deutschland weisen im Mittel deutlich geringere Gründungsquoten auf als die beiden anderen Ländergruppen (vgl. Abb. 3.2). Die verschiedenen Gründungsmotive und die zwischen den Ländergruppen variierende ökonomische Relevanz von Gründungen sind die wesentlichen Ursachen für diese Unterschiede. Innerhalb seiner Referenzgruppe belegt Deutschland mit einem TEA-Wert von 4,1% den 15. Rang unter 20 Nationen. Wie die Konfidenzintervalle in der Abbildung verdeutlichen, wird in Deutschland 2009 statistisch signifikant seltener gegründet als etwa in den Niederlanden, dem Vereinigten Königreich oder der Schweiz. Die Größe der Konfidenzintervalle (also die Höhe der Säulen in der Abbildung) ist ein Hinweis auf die Stichprobenumfänge in den einzelnen Ländern: Je geringer die Grenzen des Intervalls vom Mittelwert entfernt sind, desto größer ist die erhobene Datenmenge. Im Vereinigten Königreich, in Spanien und Deutschland (6.032 Fälle) sind die Fallzahlen – und damit die Validität der Ergebnisse – im Jahr 2009 besonders hoch.

Abb. 3.4: Nascent Entrepreneurs (,werdende' Gründer) in den 20 innovationsbasierten GEM-Ländern



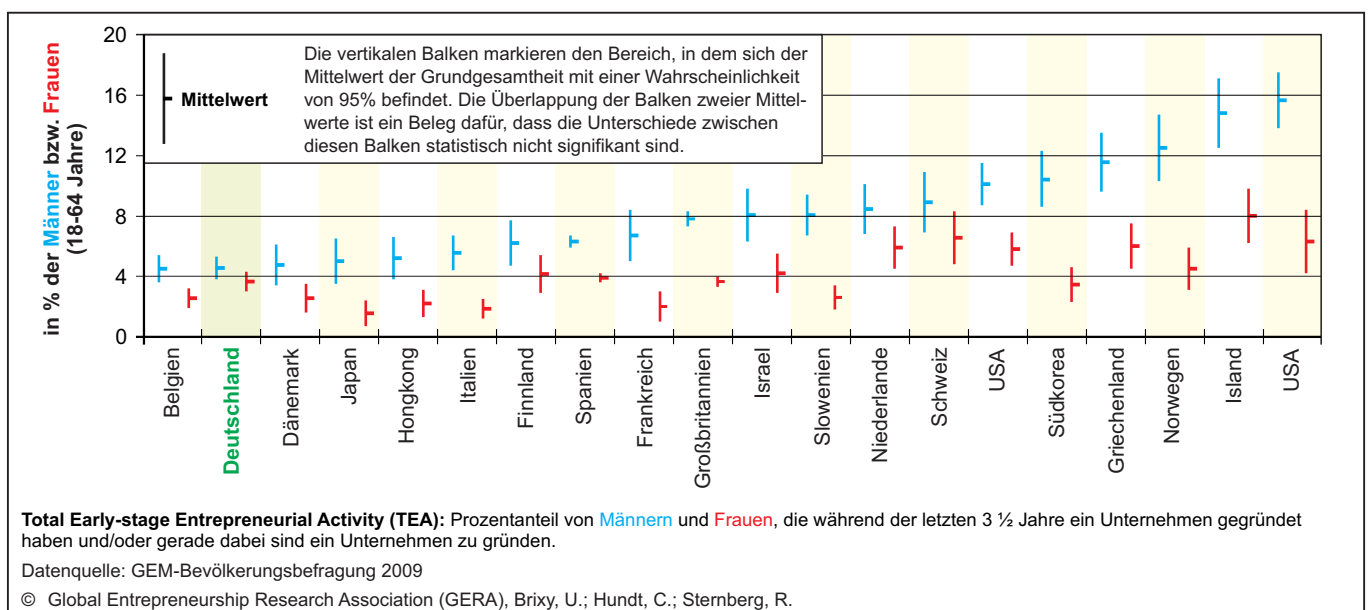
Im zeitlichen Vergleich ergeben sich keine statistisch signifikanten Differenzen zwischen den TEA-Quoten der letzten drei deutschen GEM-Erhebungsjahre (2006, 2008, 2009). Die aktuelle TEA-Quote ist allerdings deutlich niedriger als in den Jahren vor 2006 (vgl. Abb. 3.3). Seit 2006 hat sich die TEA-Quote also trotz vorübergehendem ökonomischen Aufschwung in den Jahren 2006-2008 und der beginnenden Rezession in 2009 nicht statistisch signifikant verändert.

Da die TEA-Quote einen Mix aus aktuellen Nascent Entrepreneurs und maximal 3,5 Jahre zurückliegenden Gründungsaktivitäten darstellt, lassen sich direkte Schlussfolgerungen für intertemporale Unterschiede der tatsächlich erfolgten Gründung (nicht der Gründungsabsicht) nur bedingt ziehen. Möglich ist dies aber bei einer Differenzierung nach den beiden Komponenten der TEA. Die Quote der ersten Teilkomponente, der ‚werdenden‘ Gründer, liegt 2009 in Deutschland bei 2,2% und sank seit 2005 (3,1%) kontinuierlich auf diesen Wert. Ganz anders die Quote der zweiten Teilkomponente, den Young Entrepreneurs: sie sank zwar zwischen 2005 und 2008 ebenfalls und war 2008 mit 1,2% weniger als halb so hoch wie 2005 (2,7%). Im Jahre 2009 aber stieg sie auf 2,1% und unterscheidet sich damit nicht statistisch signifikant von der Nascent-Quote des selben Jahres. Während der Anteil der Menschen, die in Deutschland bereits eine Gründung eingeleitet haben, kontinuierlich abnimmt, ist der Anteil derjenigen, die diese Gründung innerhalb der

zurückliegenden Monate tatsächlich vollzogen haben, 2009 beträchtlich gestiegen. Relative Schwächen Deutschlands liegen aktuell also bei den ‚werdenden‘ Gründern (vgl. Abb. 3.4), wo Deutschland unter den 20 vergleichbaren Volkswirtschaften 2009 einen schlechten Rangplatz einnimmt als bei den Gründern junger Unternehmen. Positiv interpretiert kann dies bedeuten, dass die Realisierung eines Gründungsvorhabens in 2009 mit weniger Schwierigkeiten verbunden ist als in früheren Jahren. Zudem könnte der wirtschaftliche Aufschwung zum Gründungszeitpunkt in den Jahren 2005 und 2006 den Markteintritt der damaligen Nascent Entrepreneurs erleichtert haben.

Die GEM-Daten erlauben partiell auch einen simultanen intertemporalen und internationalen Vergleich. Dieser zeigt, dass etwa in Dänemark, ähnlich wie in Deutschland, die TEA-Quote deutlich geringer ist als in der Mitte des Jahrzehnts. Anders in den Niederlanden, ein Land, das im Schwerpunktthema des letztjährigen GEM-Länderberichts intensiv mit dem hiesigen Gründungsgeschehen verglichen wurde. Dort stieg die TEA-Quote nicht nur gegenüber dem Vorjahr statistisch signifikant, sondern ist auch wesentlich höher als 2005. Diese internationalen Unterschiede mögen mit den sich national verschieden auswirkenden weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu tun haben, könnten aber auch spezifische institutionelle Ursachen haben.

Abb. 3.5: Die TEA-Quote nach Geschlecht in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2009



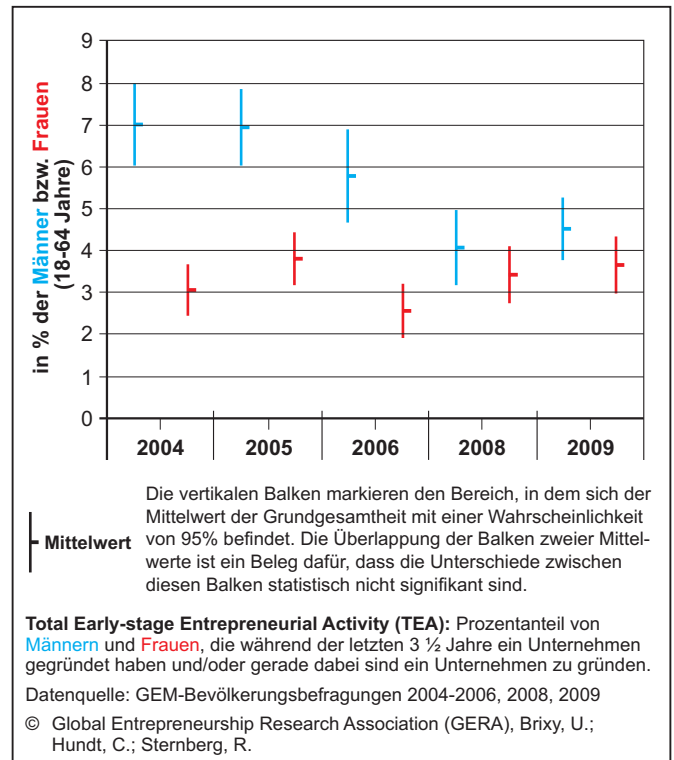
Erfreulich stellt sich die Situation für Deutschland bei innovationsbasierten und damit potenziell wachstumsstarken Gründungen dar. Beim Indikator ‚Anteil der erwarteten Kunden aus dem Ausland‘ für die in der TEA-Quote erfassten Individuen (Mittelwert 2004-2009, deshalb mehr Staaten in der Referenzgruppe) belegt Deutschland mit einem Prozentanteil von 75% (bedeutet: drei Viertel aller dieser Personen haben zumindest einen Kunden im Ausland bzw. erwarten dies für ihr Unternehmen) Rang 5 unter 24 innovationsbasierten Ländern. Auch die Rangplätze für solche in eine Gründung involvierten Menschen, die neue Produkte für neue Märkte anbieten (50% der deutschen in der TEA erfassten Personen) und die für ihre Gründung mindestens 20 Arbeitsplätze in den ersten fünf Jahren erwarten, sind besser als bei der TEA-Quote für Deutschland.

3.2 Merkmale der Gründungspersonen: Geschlecht, Alter und Migrations- hintergrund

Seit dem Beginn des GEM im Jahre 1999 dokumentieren die Daten die zwischen den Geschlechtern unterschiedlichen Umfänge und Arten der Gründungsaktivitäten. Auch im Jahre 2009 gründen in allen innovationsbasierten Ländern Männer häufiger als Frauen (Maßzahl: TEA, vgl. Abb. 3.5). Das Besondere an den Gründungsquoten beider Geschlechter in Deutschland ist, dass sie nicht (mehr) statistisch signifikant voneinander abweichen (4,5% vs. 3,6%). Dies war im Vorjahr erstmals zu beobachten und hat sich offenbar verstetigt, obwohl die TEA-Quote der Männer gegenüber 2008 leicht anstieg, während die Quote bei den Frauen fast unverändert blieb.

Mit dem – statistisch nicht signifikanten – Anstieg des Mittelwerts der männlichen TEA-Quote scheint zudem der Trend kontinuierlich sinkender männlicher TEA-Quoten seit 2004 zumindest vorerst gestoppt (vgl. Abb. 3.6). Die in vielen Ländern – und in den ersten GEM-Jahren auch in Deutschland – zu beobachtenden erheblichen Unterschiede der Gründungsaktivitäten zwischen Männern und Frauen sind offenbar zumindest in Deutschland zunächst beseitigt. Der Quotient aus der männlichen und der weiblichen TEA-Quote liegt bei 1,25 – so niedrig wie in keinem der Referenzländer. Wie an anderer Stelle be-

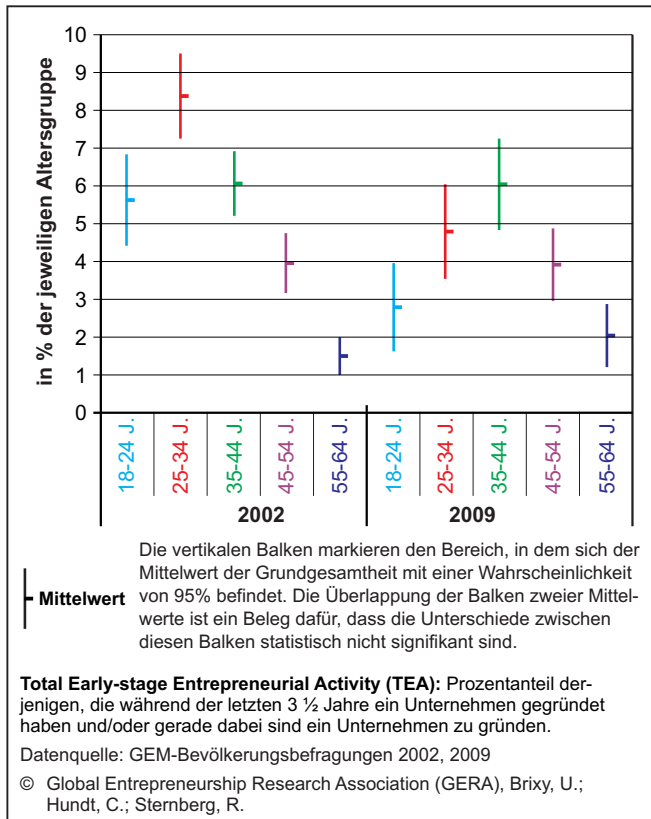
Abb. 3.6: Die Veränderung der geschlechtsspezifischen TEA-Quote in Deutschland 2004-2009



reits mit GEM-Daten dokumentiert („Gründungen durch Frauen“ hieß das Schwerpunktthema im GEM-Länderbericht Deutschland 2003), ist die Erhöhung der Gründerinnenquote ein probates Mittel zur Erhöhung der Gründungsquote insgesamt und sollte daher weiterhin zu den Zielen der nationalen Gründungsförderung gehören. Denn nach absoluten Maßstäben ist das Niveau der weiblichen TEA-Quote in Deutschland erheblich verbesserungsbedürftig: Unter den innovationsbasierten Ländern weisen immerhin sechs Staaten statistisch signifikant höhere weibliche TEA-Quoten auf, darunter die Niederlande und die Schweiz.

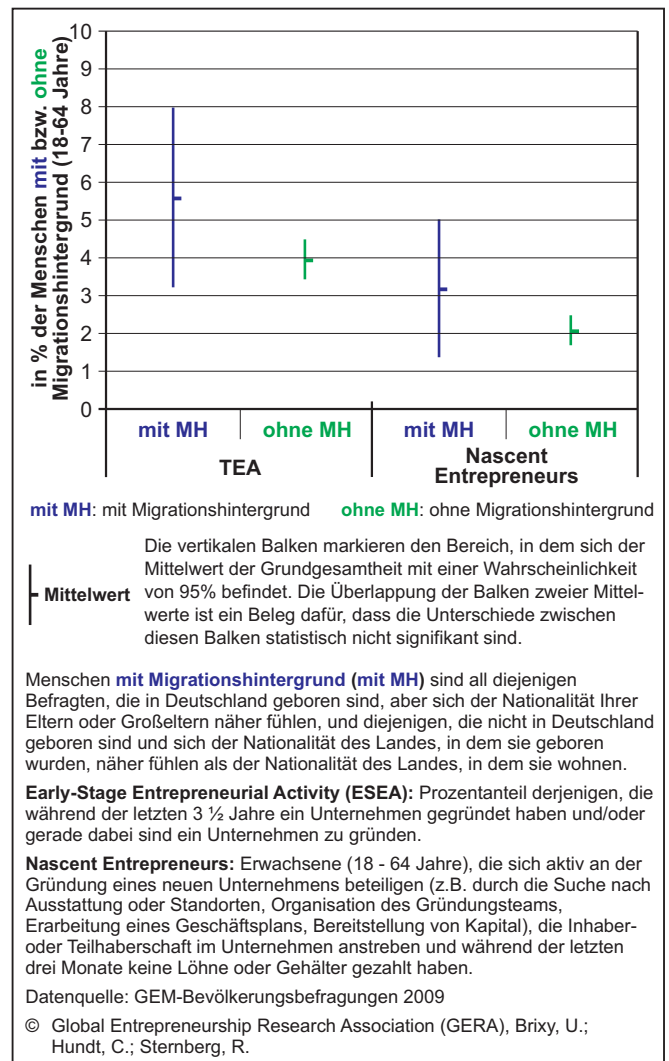
Auch altersgruppenspezifische Unterschiede in der Gründungshäufigkeit sind ein empirisch gesichertes Resultat der GEM-Analysen. Dies gilt auch für das Jahr 2009, in dem die Gruppe der 35-44-Jährigen signifikant häufiger gründet als die älteren Jahrgänge und als die 18-24-Jährigen (6,0% im Vergleich zu 4,1% unter allen 18-64-Jährigen, vgl. Abb. 3.7). Auch in den meisten anderen innovationsbasierten Ländern ist diese Altersgruppe am gründungsstärksten. Setzt man dieses Resultat mit der Altersverteilung in Deutschland insgesamt in Beziehung,

Abb. 3.7: Die TEA-Quote nach Altersgruppen in Deutschland 2002 und 2009



dann müssten unausgeschöpfte Gründungspotenziale insbesondere bei den älteren, wesentlich kopfstärkeren Altersgruppen zu suchen und zu finden sein – zumal diese Altersgruppen aufgrund des demographischen Wandels zukünftig stark zunehmen werden. Der Vergleich zwischen 2009 und 2002, als die Gründungsquoten in Deutschland deutlich höher waren, lässt aber auch eine andere Schlussfolgerung zu. Wie Abb. 3.7 ebenfalls dokumentiert, sind ausschließlich die TEA-Quoten der beiden jüngsten Altersgruppen seit 2002 gesunken – und zwar um bis auf die Hälfte des Ausgangswertes. Ganz offensichtlich gründen heute also absolut wie relativ weniger jüngere Menschen in Deutschland als noch zu Beginn der Dekade. Auch im internationalen Vergleich ist der deutsche Wert eine Besonderheit: im Mittel der 20 innovationsbasierten Länder ist die Altersgruppe der 25-34-Jährigen die gründungsstärkste, während dies hierzulande für die darauf folgende Altersgruppe gilt. Politisch wäre es sinnvoll, sowohl bei den sehr jungen als auch bei den beiden ältesten Gruppen anzusetzen. Die Vermittlung

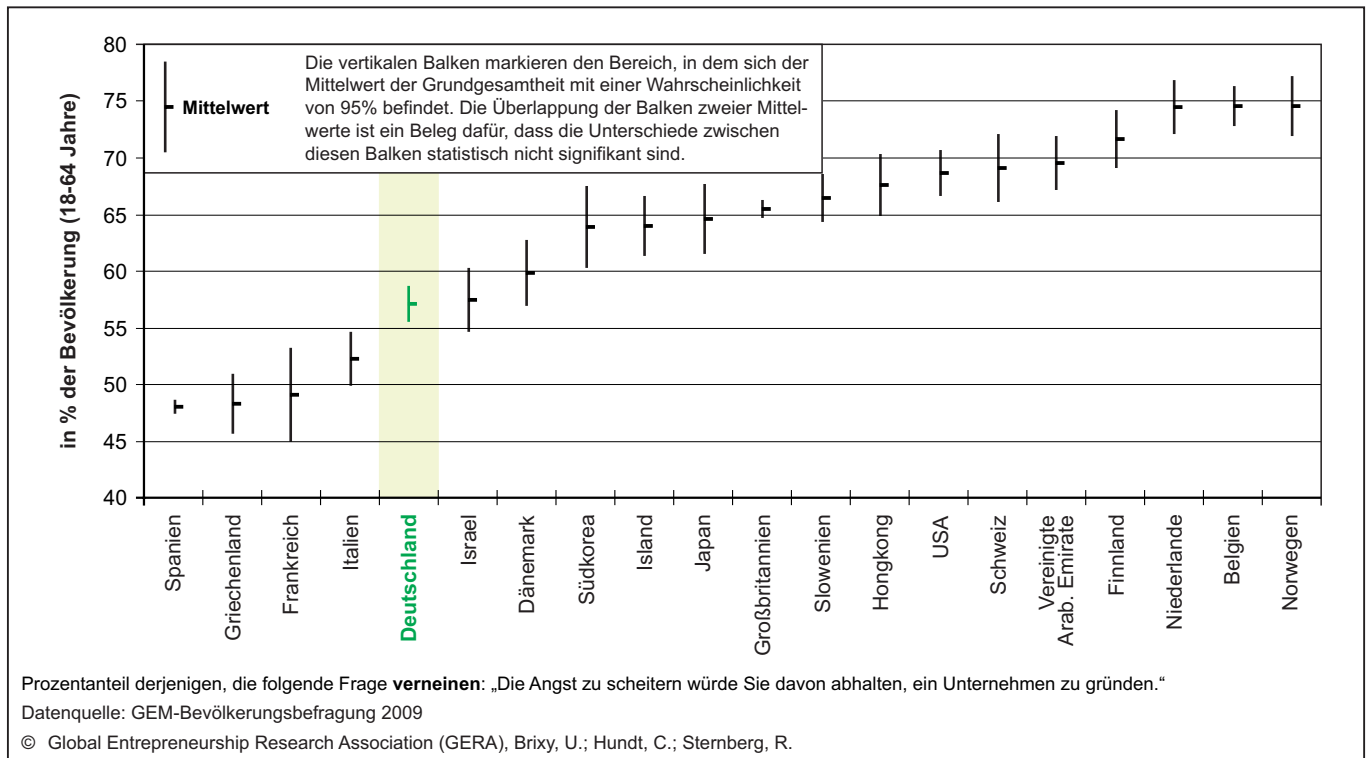
Abb. 3.8: Alternative Gründungsquoten für in Deutschland Lebende mit und ohne Migrationshintergrund 2009



von sozialen Werten und Normen, z.B. zur unternehmerischen Selbstständigkeit, erfolgt in jungen Lebensjahren (z.B. über die Eltern, die Schule), weshalb es Sinn macht, die Selbstständigkeit von jungen Menschen zu fördern. Angesichts des demographischen Wandels und der Veränderung von Lebensarbeitszeit und Arbeitsinhalten wird aber auch die unternehmerische Selbstständigkeit von älteren Menschen ein Thema werden, auf das die Politik vorbereiten sollte (vgl. auch Kapitel 4).

Die gesellschaftliche und damit auch ökonomische Integration von Menschen mit Migrationshintergrund ist zu einem zentralen Thema in Deutschland geworden, des-

Abb. 3.9: Die Angst zu scheitern als Gründungshemmnis in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2009



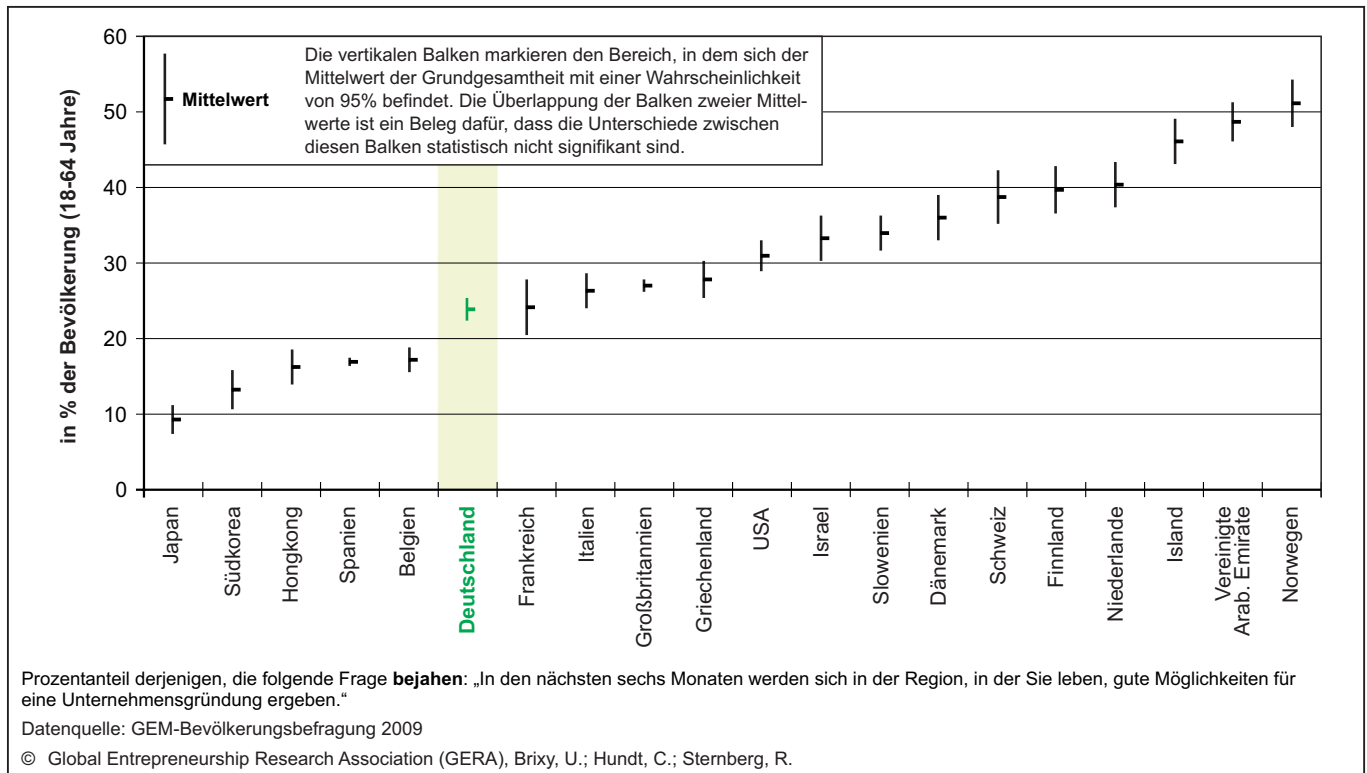
sen Status als Einwanderungsland heute nicht mehr bestritten wird. GEM-Deutschland hat darauf reagiert und erstmals versucht, Gründungsaktivitäten und -einstellungen von Menschen mit Migrationshintergrund zu erfassen. Dies ist ein anspruchsvolles Ziel, denn die Identifizierung dieser Teilpopulation mit Methoden der empirischen Sozialforschung und über Telefoninterviews ist nicht einfach. Die so nur in Deutschland vorgenommene Identifizierung erfolgte mittels Fragen nach dem Geburtsland sowie nach der emotionalen Nähe zum Geburtsland (des Befragten bzw. seiner Eltern) und zu Deutschland. Menschen mit Migrationshintergrund in diesem Sinne sind all jene Befragten, die in Deutschland geboren sind, aber angegeben haben, sich der Nationalität ihrer Eltern oder Großeltern näher zu fühlen, sowie diejenigen, die nicht in Deutschland geboren sind und sich der Nationalität des Landes, in dem sie geboren wurden, näher fühlen als der deutschen. Sowohl die TEA-Quoten als auch die Quote der ‚werdenden‘ Gründer ist für die Population mit Migrationshintergrund höher als für die übrigen Befragten (vgl. Abb. 3.8). Aufgrund der absolut kleinen Anzahl der Menschen mit Migrationshintergrund in der Stichprobe sind die Unterschiede allerdings statistisch

nicht signifikant. Aufgrund seiner hohen gesellschaftlichen Relevanz wird das Thema in folgenden GEM-Länderberichten erneut aufgegriffen werden, um dann mit Daten mehrerer Jahre validere Aussagen zu erzielen.

3.3 Gründungsmotive und -einstellungen und der Einfluss der Wirtschaftskrise

Ähnlich wie in den Vorjahren gehört Deutschland auch im Jahr 2009 zu den Ländern, in denen die befragten Erwachsenen sehr häufig aus Angst vor dem Scheitern eine Gründung unterlassen würden (vgl. Abb. 3.9). Nur bei 57% der Deutschen wäre dies kein Grund, von einer Gründung abzusehen. Unter den 20 innovationsbasierten Ländern ist der entsprechende Wert nur in Griechenland, Spanien, Italien und Frankreich noch niedriger (Rang 16 für Deutschland). Unabhängig davon wie realistisch ein Individuum die Scheiterwahrscheinlichkeit und die Folgen eines etwaigen Scheiterns einschätzt: die Wahrnehmung bestimmt das Handeln, weshalb die Angst zu schei-

Abb. 3.10: Die Einschätzung der Gründungschancen in den innovationsbasierten GEM-Ländern 2009



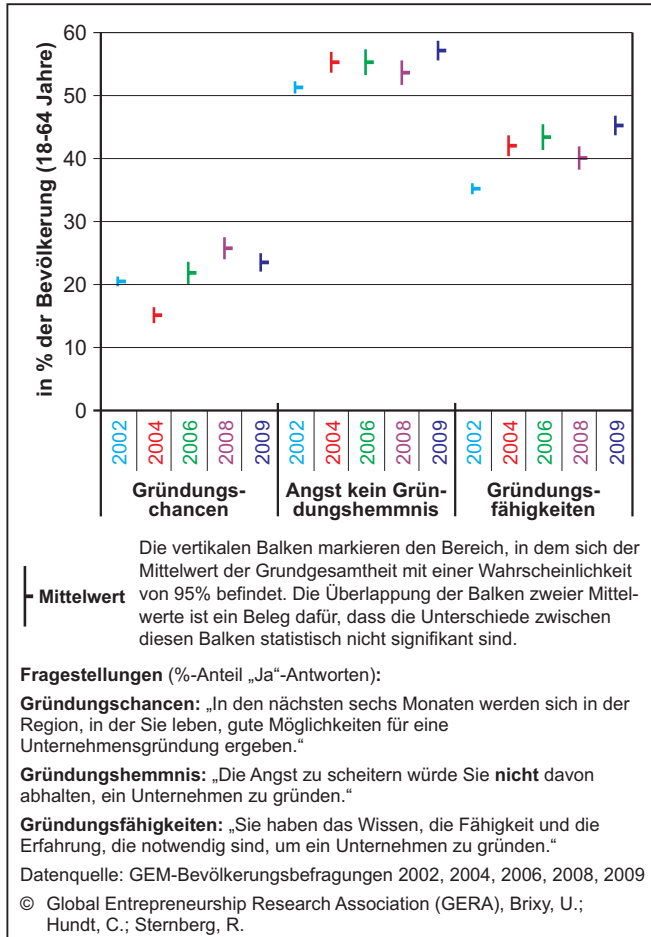
tern ein in Deutschland noch immer weit verbreitetes Hemmnis für eine selbstständige Tätigkeit darstellt. Die persönliche Haftung des Gründer-Eigentümers und die im Falle eines Scheiterns unter Umständen erheblichen Schulden könnten eine Ursache für diesen Befund sein.

Die Sorge um die negativen Folgen eines Scheiterns mit einer Gründung kann dann trotzdem zum Schritt in die Selbstständigkeit führen, wenn die Person die Gründungschancen in der Region, in der sie lebt, als sehr günstig wahrnimmt. Eine solche optimistische Wahrnehmung ist in Deutschland allerdings nicht weit verbreitet: Im Jahre 2009 sehen nur 24% der Befragten gute Gründungschancen (vgl. Abb. 3.10). Lediglich in fünf der zur Referenzgruppe gehörenden GEM-Länder beurteilt die Bevölkerung die Gründungschancen noch negativer. Stellt man die vorgenannte Frage nach der Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis nur den Personen, die gute Gründungschancen sehen, dann erhöht sich der Anteil derjenigen, die die Angst nicht vom Gründen abhalten würde, von 57% auf 68%. Mit letztgenanntem Wert belegt Deutschland unter den Referenzländern Platz 13. Dies bedeutet: in Deutschland ist die Angst vor dem Scheitern bei jenen Menschen überproportional stark verbreitet (ver-

glichen mit den Werten anderer innovationsbasierter Länder), die keine guten Gründungschancen erkennen können.

Um den Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit auch mittel- und langfristig erfolgreich zu gestalten, benötigt ein Gründer bestimmte Fähigkeiten und Eigenschaften. Für die Gründungsentscheidung ist ausschlaggebend, wie der potenzielle Gründer diese Fähigkeiten einschätzt – nicht unbedingt, ob er sie korrekt einschätzt. Im Jahre 2009 meinen 45% der befragten 18-64-Jährigen Deutschen, dass sie über ausreichende Fähigkeiten und Erfahrungen zur Umsetzung einer Gründung verfügen (Rang 13 unter den Referenzstaaten). Insgesamt ergeben sich für die drei genannten Aspekte der Gründungseinstellung und -fähigkeit eher ungünstige Werte für Deutschland verglichen mit den anderen innovationsbasierten Ländern. Der Rückstand auf Staaten wie den USA oder dem Vereinigten Königreich, aber auch den Niederlanden, ist erheblich und könnte als Reflex auf entsprechende – eher positive – Erfahrungen mit eigenen Gründungsaktivitäten in den genannten Ländern in der Vergangenheit gedeutet werden. Ein weiterer Grund sind die in Deutschland in vielen Bereichen höheren Markteintritts-

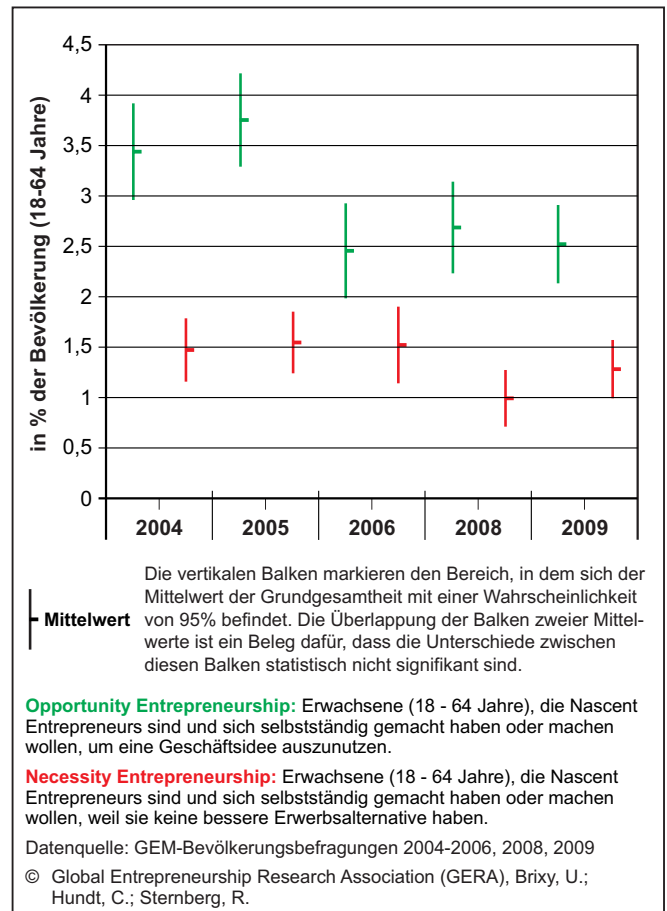
Abb. 3.11: Gründungschancen, Angst vor dem Scheitern und Gründungsfähigkeiten: Entwicklung der Einschätzungen in Deutschland 2002-2009



schranken. So regelt z.B. die Handwerksordnung sehr genau, wer einen Handwerksbetrieb eröffnen darf. Auch andere Bereiche sind ähnlich reguliert (z.B. Apotheker, Ärzte).

Angesichts der großen Bedeutung dieser Variablen für die tatsächliche Gründungsentscheidung, teils auch für den potenziellen Gründungserfolg, macht ein Blick auf die Veränderung dieser Variablen in Deutschland Sinn (vgl. Abb. 3.11). Die Werte geben Anlass zu vorsichtigem Optimismus, liegen sie doch bei zwei der drei Variablen in 2009 so günstig wie in keinem der in Abb. 3.11 erfassten Vorjahre seit 2002. Die 18-64-Jährigen in Deutschland schätzen sowohl ihre Gründungsfähigkeiten als auch die Gründungschancen heute statistisch signifikant positiver ein als im Jahre 2002. Über die Jahre hinweg wird die Angst vor dem Scheitern von immer weni-

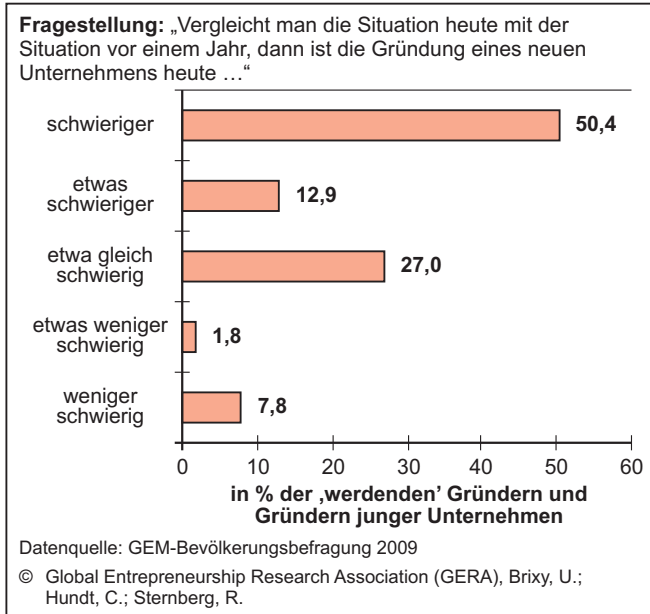
Abb. 3.12: Die Entwicklung der beiden Gründungsmotive in Deutschland 2004 bis 2009



ger Menschen als Grund für das Unterlassen einer selbstständigen Erwerbstätigkeit genannt; auch für diese Variable unterscheidet sich der älteste und der jüngste Wert signifikant.

Die erwähnten Gründungseinstellungen haben auch etwas mit den Motiven zu tun, die einen Menschen zum Gründen bringen (bzw. ihn davon abhalten). Im GEM wird zwischen zwei Motiven unterschieden: dem Mangel an Erwerbsalternativen und dem Ausnutzen einer Marktchance. Jede der in Kapitel 3.1 geschilderten Gründungsquoten kann diesen Motiven zugeordnet werden. Die folgenden Ausführungen beschränken sich auf die TEA-Quote. Sie liegt für das Gründungsmotiv ‚Mangel an Erwerbsalternativen‘ 2009 bei 1,3%, bei Gründungen zur Ausnutzung einer Marktchance bei 2,5%, und damit statistisch signifikant höher. Letztgenannte Gründungen sind in allen GEM-Staaten häufiger als erstere. Der Quotient beider Quoten ist allerdings in Deutschland (Wert

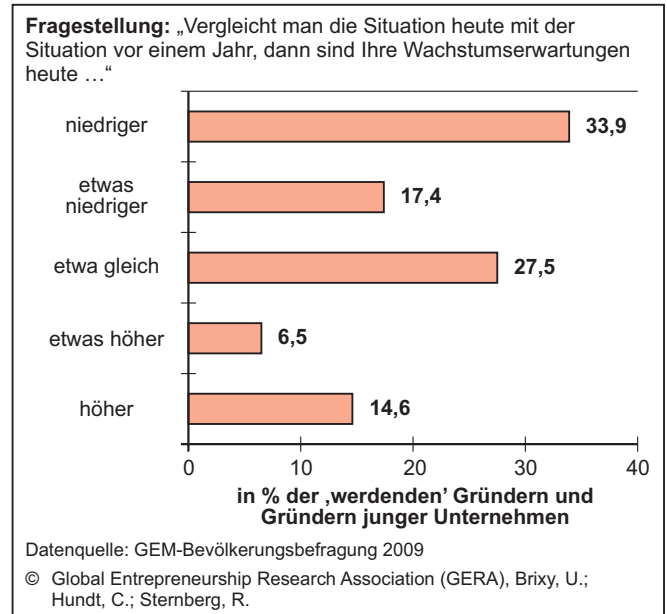
Abb. 3.13: Der Einfluss der Wirtschaftskrise auf die Schwierigkeit einer Gründung nach Ansicht von ‚werdenden‘ Gründern und Gründern junger Unternehmen in Deutschland 2009



1,96) der zweitniedrigste aller innovationsbasierten Länder. Nur Südkorea weist eine noch ungünstigere Relation auf. Wie Abbildung 3.12 belegt, hat dieser hohe Anteil der Gründungen aus der ökonomischen Not heraus in Deutschland Tradition. Die TEA-Quote der potenziell wachstumsstärkeren Gründungen zur Ausnutzung einer Marktchance ist seit vier Jahren fast konstant, was eher negativ zu bewerten ist. Auch bei den Gründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen ist eine bemerkenswerte Stabilität zu beobachten. Der jüngste Anstieg war stärker erwartet worden, was in den nächsten Jahren angesichts prognostizierter Arbeitsmarktprobleme auch eintreten kann. Es bleibt dabei: im Unterschied zu anderen vergleichbaren Ländern wird in Deutschland zu häufig aus Mangel an Erwerbsalternativen und zu selten mit dem Ziel des Ausnutzens einer Marktchance gegründet. Dies korrespondiert mit den – verglichen mit andere Ländern – eher selten gesehenen Marktchancen. In einer echten „entrepreneurial society“ müssten mehr Menschen deshalb gründen, weil sie eine Marktchance für ihr Produkt sehen – auch wenn eine Gründung natürlich mit Risiken verbunden ist.

Zu den spannendsten Themen im Rahmen der 2009er GEM-Datenerhebungen gehört die Frage, wie sich die

Abb. 3.14: Der Einfluss der Wirtschaftskrise auf das Wachstum eines gerade gegründeten Unternehmens nach Ansicht von ‚werdenden‘ Gründern und Gründern junger Unternehmen in Deutschland 2009



aktuelle Wirtschaftskrise auf Gründungsaktivitäten und -einstellungen auswirkt und ob sich diese Effekte zwischen Ländern unterscheiden. Im GEM wurden deshalb einige Fragen zu diesem Komplex neu aufgenommen. Von besonderem Interesse ist, wie ‚werdende‘ Gründer und Gründer junger Unternehmen die Schwierigkeiten im Gründungsprozess und die Wachstumschancen einer Gründung verglichen mit früheren Jahren einschätzen. Das Resultat ist eindeutig und fällt weitaus pessimistischer aus als in den übrigen 19 innovationsbasierten Ländern. Knapp zwei Drittel der zu den ‚werdenden‘ Gründern oder den Gründern junger Unternehmen gehörenden Deutschen meinen, dass die Gründung eines neuen Unternehmens heute schwieriger sei als ein Jahr zuvor (vgl. Abb. 3.13). Dieser Wert liegt signifikant über dem Mittelwert der übrigen innovationsbasierten Länder (52% bei ‚werdenden‘ Gründern, 61% bei Gründern junger Unternehmen).

Die Hälfte der Befragten sieht geringere Wachstumschancen als im Vorjahr, wenn sie nach dem Einfluss der Wirtschaftskrise auf das Wachstum eines gerade gegründeten Unternehmens gefragt wird (vgl. Abb. 3.14). Auch dieser Wert liegt weit über dem Mittelwert der übrigen

19 innovationsbasierten Länder (38% bei ‚werdenden‘ Gründern, 41% bei Gründern junger Unternehmen). Obwohl natürlich auch andere Determinanten die tatsächliche Gründungsentscheidung beeinflussen, wird die Wirtschaftskrise zunächst zu einem Rückgang der Gründungsaktivitäten führen. Gründungen aus Mangel an Erwerbsoptionen, partiell Ergebnis krisenbedingter Entlassungen, könnten diesen Rückgang allerdings teilweise kompensieren. Selbstverständlich können aus der Krise auch Chancen für Gründungen erwachsen, die sich ansonsten nicht ergäben. Schumpeters Hypothese der kreativen Zerstörung (der nicht mehr wettbewerbsfähigen Branchen und Unternehmen) bezieht sich genau darauf. Sie ist für ihn ein notwendiger Erneuerungsprozess, damit aus der ökonomischen Krise anschließend ein neuer wirtschaftlicher Aufschwung generiert werden kann. Gründungen können hier zu Triebkräften neuer Branchen mit hohen Wachstumspotenzialen werden. Einigen der befragten ‚werdenden‘ Gründer und Gründer junger Unternehmen scheint dies bewusst zu sein: immerhin 10% dieser Personengruppe meint, dass infolge der Wirtschaftskrise das Gründen in Deutschland leichter geworden sei und sogar ein Fünftel vertritt die Auffassung, dass die Wachstumschancen von Gründungen sich erhöht hätten.

4. Die Rahmenbedingungen für Gründungen in Deutschland (C. Hundt)

4.1 Gründungsbezogene Rahmenbedingungen im GEM-Modell und Datengrundlage

Der Umfang und die Qualität von Gründungsaktivitäten in einem Land hängen nicht allein von den Gründungsmotiven und -einstellungen der Bevölkerung ab. Weitere wichtige Einflussfaktoren finden sich auf der personenbezogenen, der regionalen sowie der nationalen Ebene. Zur ersten Gruppe zählen beispielsweise die Ausbildung, die Branchenerfahrung oder die Netzwerkbeziehungen einer Gründungsperson. Der Einfluss dieser individuellen Faktoren auf den Gründungsverlauf und den Gründungserfolg ist Gegenstand von Kapitel 5. Die zweite Kategorie umfasst jene Determinanten, die insbesondere zwischen Regionen variieren und dadurch zur Entstehung einer heterogenen Gründungslandschaft innerhalb eines Landes beitragen. Beispielsweise lassen sich unterschiedliche Gründungsintensitäten zwischen Agglomerations- und ländlichen Räumen auch auf deren spezifische Strukturdaten (Branchenstruktur, Arbeitsangebot, Kaufkraft etc.) zurückführen. Desgleichen differieren Rahmenbedingungen auf nationaler Ebene und können dadurch einen Teil der international unterschiedlichen Gründungsquoten erklären. In dieser dritten Kategorie befinden sich neben allgemeinen Einflussvariablen (Staatsquote, Wirtschaftswachstum, Bildungssystem etc.) auch spezifische gründungsbezogene Determinanten, die darauf einwirken, wie leicht oder beschwerlich Unternehmensgründungen in einem Land zu realisieren sind. Mit dieser letzten Gruppe von Bestimmungsfaktoren beschäftigt sich die Expertenbefragung des GEM.

Das GEM-Modell schreibt den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen eine erhebliche Bedeutung zu – insbesondere in innovationsbasierten Volkswirtschaften wie der deutschen (vgl. das GEM-Modell in Anhang 1). Weil die ökonomische, technologische und institutionelle Entwicklung in diesen Staaten vergleichbar ist, wird das jeweilige Gründungsklima nicht zuletzt durch die spezifischen Gründungsdeterminanten geprägt. Gründungsbezogene Rahmenbedingungen können einerseits für die konkrete Umsetzung einer Gründungsidee relevant sein (z.B. Finanzierung, Öffentliche Förderinfrastruktur, Re-

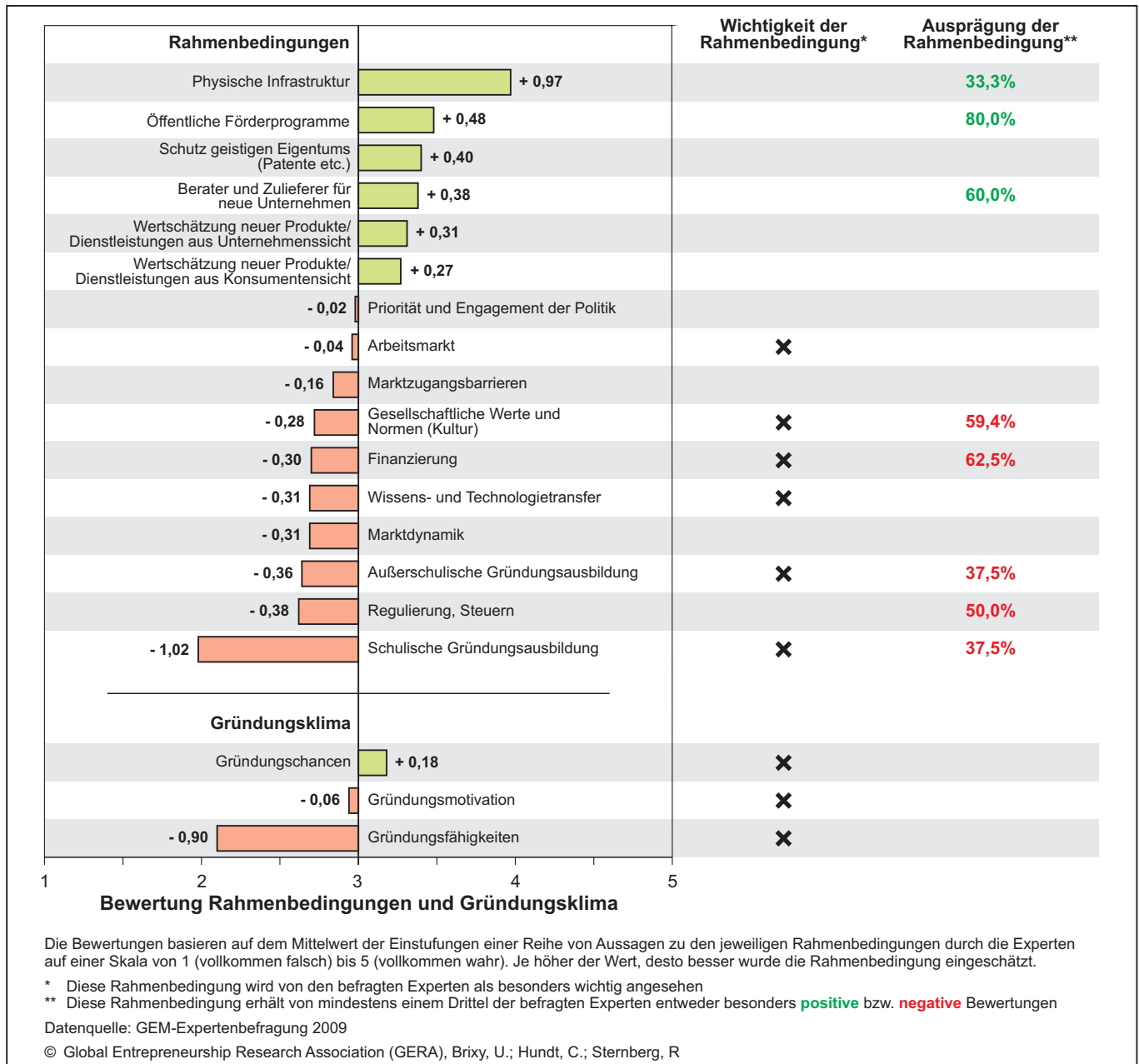
gulierungen und Steuern), andererseits mittelbar auf die Gründungsbereitschaft und die Wahrnehmung der Selbstständigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung einwirken (z.B. durch gesellschaftliche Werte und Normen, die gründungsbezogene Ausbildung oder das Engagement der Politik). Auf Basis der Expertenbefragungen werden in diesem Kapitel 16 gründungsbezogene Rahmenbedingungen sowie drei Einstellungsvariablen genauer betrachtet. Zu ihrer Beurteilung werden pro Land und pro Jahr mindestens 36 standardisierte Experteninterviews durchgeführt. Allein in Deutschland nahmen 2009 40, seit 2004 zusammen über 450 Experten aus den Bereichen Wirtschaft, Wissenschaft oder Politik an der Befragung teil. Dabei bewerten sie insgesamt 77 Einzelaussagen zum Gründungsstandort Deutschland auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Die Einstufungen von jeweils zwei bis sechs Einzelaussagen werden anschließend zu je einer gründungsbezogenen Rahmenbedingung (Finanzierung, Physische Infrastruktur etc.) zusammengefasst (vgl. Berechnung der Index-Mittelwerte in Anhang 1).

4.2 Gründungsstandort Deutschland

4.2.1 Stärken und Schwächen 2009

Wie in allen Jahren seit 2003 nehmen auch diesmal die ‚Physische Infrastruktur‘, die ‚Öffentlichen Förderprogramme‘, der ‚Schutz geistigen Eigentums‘ sowie die ‚Unternehmensbezogenen Dienstleistungen‘ die vordersten Plätze unter den nationalen Rahmenbedingungen ein. Als weiterer Standortvorteil erweist sich nach Ansicht der Experten die seit 2008 zum Befragungsrepertoire gehörende Wertschätzung von Innovationen – sowohl aus Unternehmer- als auch aus Konsumentensicht. Zusätzlich nach den wirksamsten Gründungsfaktoren in Deutschland befragt, nennen folgerichtig 33,3% der Experten die physische Infrastruktur, 60,0% die unternehmensbezogenen Dienstleistungen sowie 80,0% die öffentliche Förderinfrastruktur (vgl. Abb. 4.1). Genau wie die Stärken erweisen sich auch viele Schwächen des Gründungsstandorts Deutschland in zehn Jahren GEM als sehr stabil. Zwar erhielten einige der herkömmlich schlecht eingestuften Rahmenbedingungen während der letzten Jahre bessere Bewertungen (vgl. 4.2.2), dennoch

Abb. 4.1: Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und des Gründungsklimas in Deutschland 2009



kommen die schulische bzw. außerschulische Gründerausbildung sowie der Bereich Regulierung und Steuern auch im Jahr 2009 nicht über die hinteren Ränge hinaus. Folglich sehen 37,5% der Experten in der gründungsbezogenen Ausbildung das größte Gründungshemmnis in Deutschland, 50,0% tun dies im Regulierungs- und Steuerwesen. Demgegenüber erzielen die Gründungsfinanzierung und die gesellschaftlichen Werte und Normen zwar etwas bessere Werte und erreichen damit immerhin Plätze im unteren Mittelfeld. Gleichwohl

werden beide Rahmenbedingungen von der Mehrzahl der Experten als besondere Hindernisse für Unternehmensgründungen in Deutschland eingestuft – 59,4% urteilen so über die Gründungskultur, 62,5% über die Finanzierungsmöglichkeiten (vgl. Abb. 4.1).

Zur besseren Interpretation der Rangliste bedarf es zusätzlich der Feststellung, inwieweit es sich bei den diagnostizierten Stärken und Schwächen um wichtige Einflussfaktoren handelt. Zu diesem Zweck bewerten die

Experten jede Rahmenbedingung gemäß ihrer gründungspolitischen Bedeutung, wofür ihnen eine Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch) zur Verfügung steht. Zwar vergeben die Experten an sämtliche Rahmenbedingungen einen Wichtigkeitsgrad von durchschnittlich größer 3,50 und heben damit die grundsätzliche Bedeutung aller GEM-Gründungsfaktoren hervor. Einen Zustimmungswert von durchschnittlich größer 4,00 und damit eine Platzierung im höchsten Skalenintervall erzielen allerdings nur sechs der 16 Rahmenbedingungen. Bemerkenswerterweise findet sich darunter keiner der zuvor ermittelten Standortvorteile mit einem Indexwert von größer 3,00. Demnach würde in den Augen der Experten eine weitere Verbesserung der traditionellen Stärken Deutschlands (Physische Infrastruktur, Förderprogramme, Schutz geistigen Eigentums, unternehmensnahe Dienstleistungen) nicht zur Überwindung des herrschenden Gründungsdefizits beitragen können. Stattdessen befinden sich fünf der sechs als besonders wichtig erachteten Rahmenbedingungen, mithin Schlüsselfaktoren, im unteren Bereich der Tabelle: die schulische bzw. außerschulische Gründerausbildung, der Wissens- und Technologietransfer, die Gründungsfinanzierung sowie die gesellschaftlichen Werte und Normen. Allein das ebenfalls als sehr bedeutsam eingestufte Arbeitsangebot für neue Unternehmen erhält einen leicht besseren Indexwert. Kurz gefasst: Gerade mit Blick auf Rahmenbedingungen von überdurchschnittlicher Bedeutung zeigt der Gründungsstandort Deutschland eine allenfalls durchschnittliche Performance.

Auch die Expertenvoten über Gründungschancen und -potenziale, kurz: Gründungsklima, zeichnen ein eher zwiespältiges Bild. So liefert die Detailbetrachtung der Rahmenbedingung ‚Gründungsmotivation‘ einen Beleg für die Diskrepanz zwischen allgemeiner Unternehmerreputation und selbstbestimmter Berufssintention: Obwohl Unternehmer in Bevölkerung und Medien hohes Ansehen und großen Respekt genießen, werde das Unternehmertum, so die Experten, für die eigene berufliche Karriere von den meisten Menschen nicht als erstrebenswerter Status angesehen. Mit Blick auf die Einzelaussagen über die Gründungschancen geben die Experten zudem zu verstehen, dass in einer der größten und fortschrittlichsten Volkswirtschaften der Welt zwar eine Vielzahl guter Gelegenheiten für den Aufbau neuer Unternehmen existierten, zugleich aber zu wenige Personen, die diese auch zu nutzen wüssten. Dies wiederum kann einerseits

auf institutionelle, ökonomische oder sozial-kulturelle Begebenheiten zurückgeführt werden (vgl. GEM-Länderbericht 2008, Kap. 5), andererseits auf die Gründungsfähigkeiten in der Bevölkerung. Um letztere aber ist es nach Ansicht der Experten nicht gut bestellt. So wüssten die meisten Menschen in Deutschland weder wie man Unternehmen gründet oder die dafür erforderlichen Ressourcen organisiert, noch wie man schnell und angemessen auf gute Gründungsgelegenheiten reagiert. Da alle drei Einstellungsvariablen zu den Schlüsselfaktoren gerechnet werden, sollte die Gründungs politik dies berücksichtigen.

4.2.2 Entwicklung der Rahmenbedingungen seit 2004

Die Kontinuität bei den Platzierungen geht einher mit nur geringen Abweichungen der jeweiligen Index-Mittelwerte im Zeitverlauf. Die Feststellung ist keineswegs trivial, sondern bringt zum Ausdruck, dass sich die Gesamtheit der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen seit 2004 weder signifikant verschlechtert hat noch verbessern konnte. Dies ist intuitiv nachvollziehbar, unterliegen doch viele Einflussfaktoren (Gründungsausbildung, Marktzugang, Gründungsmotivation etc.) einer institutionellen und/oder kulturellen Persistenz. Tabelle 4.1 beinhaltet all jene Rahmenbedingungen, deren Indexwerte sich im Verlauf der letzten Jahre als überaus stabil erwiesen haben – mit einer durchschnittlichen Abweichung von weniger als drei Prozent des arithmetischen Mittels über die Jahre 2004 bis 2009. Darunter befinden sich die gut beurteilten Faktoren ‚Physische Infrastruktur‘, ‚Schutz geistigen Eigentums‘, ‚Öffentliche Förderprogramme‘ sowie ‚Unternehmensbezogene Dienstleistungen‘, aber auch die Schlüsselfaktoren ‚Gründungsausbildung‘ und ‚Wissens- und Technologietransfer‘, deren Indexwerte seit 2004 auf niedrigem Niveau stagnieren.

Die gründungsbezogene Ausbildung an Schulen schneidet über die Jahre 2004 bis 2009 am schlechtesten ab. Dies ist bedauerlich, da die Entscheidung für oder gegen eine selbstständige Tätigkeit oftmals in jungen Jahren fällt und für die nachhaltige Verbesserung gesellschaftlicher Gründungseinstellungen eine Grundvoraussetzung darstellt. Zwar erzielen die außerschulische Gründungs-

Tab. 4.1: Rahmenbedingungen mit relativ konstanten Skalenwerten seit 2004

Rahmenbedingung	Arith. Mittel 2004-2009*	Durchschnittliche Abweichung in % des arith. Mittels
Physische Infrastruktur	4,10	2,59
Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.)	3,51	2,55
Öffentliche Förderprogramme	3,45	1,52
Berater und Zulieferer für neue Unternehmen	3,29	2,20
Wertschätzung neuer Produkte/Dienstleistungen aus Konsumentensicht**	3,25	0,15
Wertschätzung neuer Produkte/Dienstleistungen aus Unternehmenssicht**	3,23	2,69
Priorität und Engagement der Politik	2,98	2,29
Marktzugangsbarrieren	2,75	1,93
Wissens- und Technologietransfer	2,72	2,30
Außerschulische Gründungsausbildung	2,62	2,38
Schulische Gründungsausbildung	1,86	2,87

Gründungsklima	Arith. Mittel 2004-2009*	Durchschnittliche Abweichung in % des arith. Mittels
Gründungschancen	3,13	1,91
Gründungsmotivation	2,93	2,91
Gründungsfähigkeiten	2,13	2,83

* Ohne das Erhebungsjahr 2007

** Für diese Rahmenbedingungen liegen die Werte erst ab 2008 vor.

Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufung einer Reihe von Aussagen zu den jeweiligen Rahmenbedingungen durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Die Werte in der Tabelle geben für jede Rahmenbedingung den gemittelten Indexwert Deutschlands im Zeitraum 2004-2009 an.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragungen 2004-2006, 2008,2009

ausbildung sowie der Wissens- und Technologietransfer höhere Mittelwerte. Angesichts der herausragenden Bedeutung von Fachhochschulen und Universitäten sowohl für eine adäquate betriebswirtschaftliche Ausbildung (im Gegensatz zu Schulen, wo die Selbstständigkeit qua Anregung zur Kreativität und Eigeninitiative besser spielerisch vermittelt werden sollte) als auch für den Transfer von neuen Technologien und insbesondere naturwissenschaftlichen Wissens in neue und wachsende Unternehmen urteilen die Experten aber eher kritisch – ebenso wie über Kosten und Zugänglichkeit neuer Technologien für neue Marktteilnehmer. Da Deutschland vor allem mit anderen innovationsbasierten Volkswirtschaften im Wettbewerb steht (vgl. Kap. 4.2.3), darf man die Fähigkeit zur Findung, Durchsetzung und Kommerzialisierung von neuen Technologien und Wissen durchaus als Zukunftsfrage verstehen, die von der Politik ernst genommen werden sollte.

Weithin erfreulich ist die solide Bewertung des politischen Engagements für Gründungen. Dies erscheint vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Wirtschaftskrise umso bedeutsamer, denn die eher mittel- bis langfristig wirksame Gründungspolitik darf nicht dauerhaft vom Krisenmanagement zur Rettung von Kreditinstituten und Großunternehmen überlagert werden. Es sei deswegen an die Ausführungen im GEM-Länderbericht Deutschland 2008 erinnert, nach dem Gründungsförderpolitik nicht nur als die Summe aufgelegter Förderprogramme, sondern als Querschnittsaufgabe zu verstehen ist, die in alle Sektorpolitiken integriert wird. Dies gilt im Besonderen für Deutschland, das zwar für die Vielzahl seiner Förderinitiativen und Beratungsdienstleistungen seit Jahren gute Beurteilungen erhält, im Vergleich zu anderen Industriestaaten indes ein quantitatives wie qualitatives Gründungsdefizit offenbart (vgl. Kap. 3). Löhnen kann deswegen ein Blick auf jene Einflussfaktoren, deren Be-

Tab. 4.2: Rahmenbedingungen mit leicht veränderten Skalenwerten im Zeitraum seit 2004

Rahmenbedingung	Arith. Mittel 2004-2009*	Durchschnittliche Abweichung in % des arith. Mittels	Spannweite	positivster Wert (Jahr)	negativster Wert (Jahr)
Marktdynamik	2,82	3,99	0,41	3,10 (2008)	2,69 (2009)
Arbeitsmarkt**	2,77	6,98	0,39	2,96 (2009)	2,57 (2008)
Finanzierung	2,71	4,66	0,44	2,96 (2008)	2,52 (2005)
Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)	2,56	4,16	0,34	2,72 (2009)	2,38 (2005)
Regulierung und Steuern***	2,44	7,74	0,47	2,64 (2008)	2,17 (2005)

* Ohne das Erhebungsjahr 2007.

** Für diese Rahmenbedingungen liegen die Werte erst ab 2008 vor.

*** Für diese Rahmenbedingungen liegen die Werte erst ab 2005 vor.

Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einstufung einer Reihe von Aussagen zu den jeweiligen Rahmenbedingungen durch die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Die Werte in der Tabelle geben für jede Rahmenbedingung den gemittelten Indexwert Deutschlands im Zeitraum 2004-2009 an.

Datenquelle: GEM-Expertenbefragungen 2004-2006, 2008,2009

wertung sich während der Jahre seit 2004 – bei einer durchschnittlichen Abweichung von über drei Prozent des arithmetischen Mittels – um eine Spannweite (Differenz zwischen Maximum und Minimum) von größer 0,30 verändert hat (vgl. Tab. 4.2).

Zu begrüßen ist die leichte Aufwärtsentwicklung der Einflussfaktoren ‚Regulierung und Steuern‘, ‚Gründungsfinanzierung‘ sowie ‚Gesellschaftliche Werte und Normen‘ seit 2005, wenngleich die aktuellen Index-Mittelwerte noch immer im unteren Bereich der Skala notieren und auf allen drei Gebieten nach wie vor großer Handlungsbedarf gesehen wird (vgl. Abb. 4.1). Entsprechend konnte die staatliche Steuer- und Regulierungspolitik gegenüber 2005 zwar ein Plus von 0,47 Bewertungspunkten verzeichnen, was insbesondere auf die verbesserte Einschätzung hinsichtlich des schnellen Erhalts von Genehmigungen und Lizenzen zurückzuführen ist. Darüber hinaus aber müsste der auf dem Weg zur Unternehmensgründung nach Ansicht der Gründer (die dies vorab nicht immer realitätsnah einzuschätzen vermögen) zu bewältigende bürokratische Gesamtaufwand nach Meinung der Experten weitaus energischer reduziert werden als dies bislang der Fall ist.

Auch die Wertschätzung für die Finanzierungsbedingungen ist im Gefolge des Wirtschaftsaufschwungs bis 2008 um 0,44 Bewertungspunkte gestiegen. Dies mag damit zu erklären sein, dass die in Boomzeiten getätigten Investitionen eine schnellere Amortisierung versprechen

und damit die Bereitschaft der Banken (und des Kapitalmarkts) zur Kreditvergabe erhöht. Ebenso könnte der neuerliche Rückgang um 0,26 Bewertungspunkte in 2009 vorsichtig als Folge der gegenwärtigen Rezession interpretiert werden: Weil viele Banken aufgrund ihrer Liquiditätsengpässe die Vergabe von Krediten nun wieder stärker regulieren und auf Unternehmen mit hohem Eigenkapital und hoher Bonität konzentrieren, entsteht für Existenzgründungen (die diese Kriterien meist nicht erfüllen) die Gefahr einer Unterversorgung. Dies wäre wenig überraschend, aber besorgniserregend. Vor allem wachstumsorientierte Gründungen verfügen nur selten über das für die Errichtung ihres Unternehmens erforderliche Eigenkapital und sind, um nicht an einer Finanzierungslücke zu scheitern, dringend auf Fremdkapital angewiesen. Da eine Volkswirtschaft insbesondere in Krisenzeiten nicht auf das Innovations- und Wachstumspotenzial von Gründungen verzichten darf, sollte die Politik antizyklisch und nachhaltig auf die prozyklische Kreditpolitik der Banken reagieren, zumal auch das Risikokapital von Beteiligungsgesellschaften knapper geworden ist.

In eine positive Richtung weist ebenfalls das Expertenurteil zu den gesellschaftlichen Werten und Normen, die im Vergleich zu 2005 ein Plus von 0,34 Bewertungspunkten und damit in 2009 ihren Bestwert erreichen. Es muss freilich abgewartet werden, inwiefern sich Wirtschaftskrise und Ansehensverlust vieler ihrer Repräsentanten auf diese Rahmenbedingung in den nächsten Jah-

ren auswirken werden. Betrachtet man zudem die dieser Rahmenbedingung zugrunde liegenden Einzelaussagen, offenbart sich erneut die aus Kapitel 3 des Vorjahresberichts bekannte deutsche Ambivalenz. So begünstige die landesweite Kultur nach Expertenansicht zwar einerseits das Erreichen individuellen Erfolgs durch eigene, persönliche Anstrengungen (was die abhängige Beschäftigung einschließt), wirke aber andererseits wenig stimulierend auf die Bereitschaft zur Übernahme eines eigenen unternehmerischen Risikos. Diese Einschätzung wiederum befindet sich in Übereinstimmung mit den Expertenaussagen zur Gründungsmotivation, wonach trotz Wertschätzung für das Unternehmertum im Allgemeinen die abhängige Beschäftigung für den eigenen Lebenslauf bevorzugt wird (vgl. Kap. 4.2.1). Zur Etablierung einer genuinen Gründungskultur bedarf es deswegen weiterhin einer kontinuierlichen Anstrengung in Politik und Gesellschaft.

Ambivalent äußern sich die Experten auch über den gründungsbezogenen Arbeitsmarkt. Zwar stünde, so die Experten, neuen Unternehmen prinzipiell ein breites, differenziertes Angebot an qualifizierten Arbeitskräften zur Verfügung (was infolge des generell hohen Ausbildungsstandards hierzulande nicht überrascht). Dies sei aber nicht gleichbedeutend mit der Möglichkeit, diese Arbeitskräfte als neues Unternehmen im Bedarfsfall auch wirklich anwerben zu können. Weil jüngere Betriebe in der Regel niedrigere Löhne zahlen als ältere (vgl. Brixy et al. 2007) und zudem einem erhöhten Scheiterrisiko ausgesetzt sind (vgl. Heckmann/Schnabel 2006), üben die gut dotierten und relativ krisenfesten Arbeitsplätze in etablierten (Groß-)Unternehmen auf mögliche Angestellte eine starke Anziehung aus. Vor allem in Boomzeiten ist das Arbeitskräfteangebot für neue Unternehmen rar, speziell unter den Hochqualifizierten. Folglich kann der Zuwachs von 0,39 Bewertungspunkten gegenüber 2008 mit gebotener Vorsicht dadurch erklärt werden, dass nach Beginn der Wirtschaftskrise die Verfügbarkeit an Arbeitskräften ansteigen musste – was neuen Unternehmen durchaus zum Vorteil gereichen kann.

Ein weiterer Gründungsfaktor, dessen Performance mit dem jüngsten Wachstumseinbruch im Zusammenhang stehen könnte, ist die (nachlassende) Marktdynamik (-0,41 Bewertungspunkte). Einen möglichen Hintergrund liefert das schnelle Übergreifen der Finanzkrise auf die

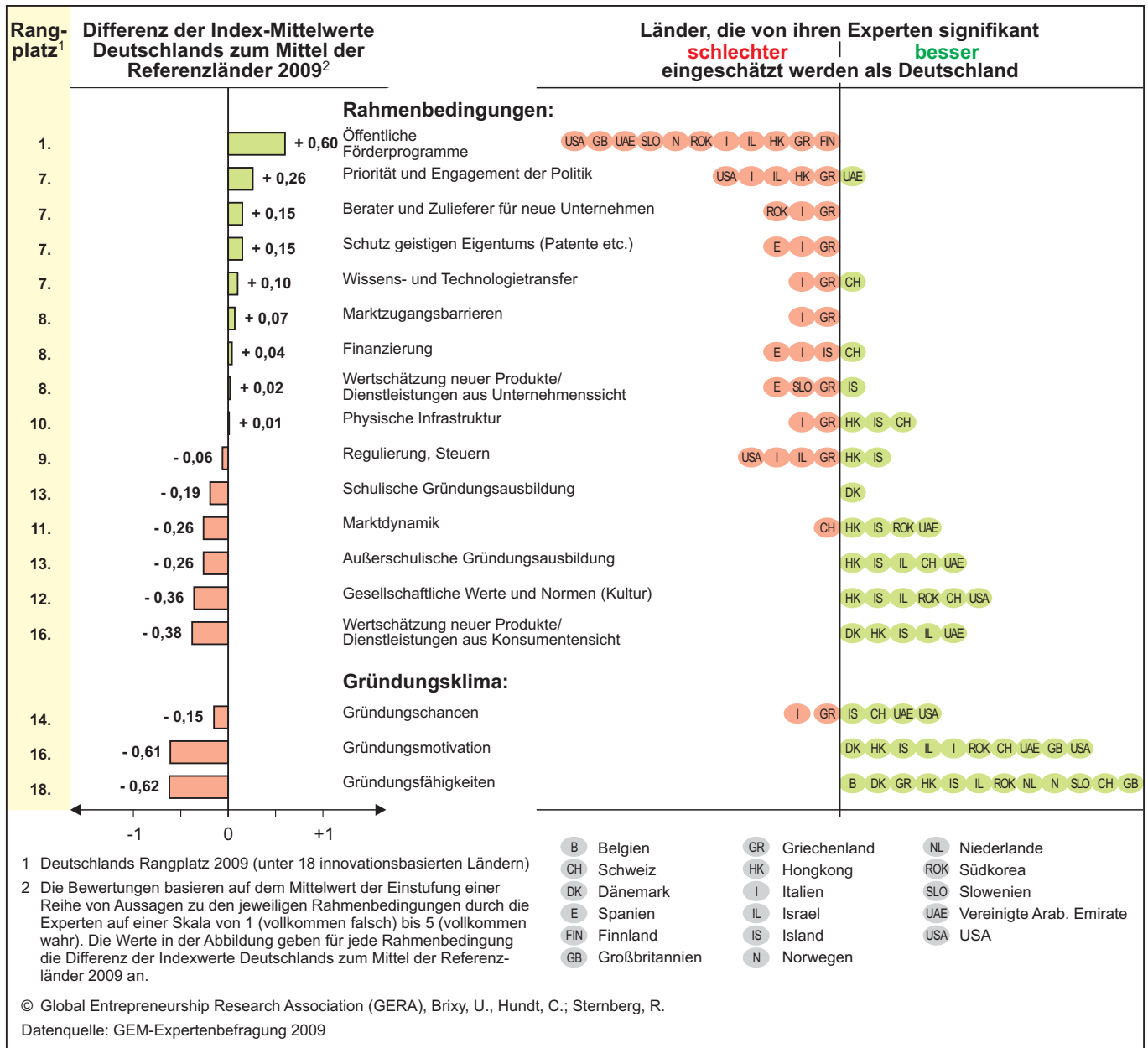
Realwirtschaft, was schließlich in einem weltweiten Nachfrage- und Produktionseinbruch kumulierte. Entsprechend befindet sich nicht nur das Finanzgewerbe in einer Rezession, sondern ebenso der Industriesektor. Hier von besonders betroffen sind exportorientierte Volkswirtschaften wie die deutsche, deren Wachstumsmotor an Schwung verloren hat und über weit reichende Verflechtungsbeziehungen schließlich auch restriktiv auf Gründungsgelegenheiten wirken könnte. Umso wichtiger erscheint deswegen ein möglichst freier Marktzugang, eine nationale gründungsbezogene Rahmenbedingung, die von den Experten über die letzten Jahre eine Bewertung auf mittlerem Niveau erhielt (vgl. Tab. 4.1). Grundsätzlich aber sollte der Unterbindung von Wettbewerbsbeschränkungen durch etablierte Unternehmen ein zentrales politisches Augenmerk gelten – unabhängig von konjunkturellen Schwankungen.

4.2.3 Deutschland im internationalen Vergleich 2009

Die Besonderheit des GEM liegt in der Möglichkeit des internationalen Vergleichs. Dieser kann helfen, die Expertenurteile über den Gründungsstandort Deutschland in einen übergreifenden Kontext zu stellen, sie zu bestätigen oder ggf. zu relativieren. Als Referenzstaaten fungieren wie in Kapitel 3 die innovationsbasierten Volkswirtschaften. Die Ergebnisse sind dargestellt in Abbildung 4.2. Sie zeigt für jede Rahmenbedingung und für jeden Klimaindikator erstens die Differenz der Index-Mittelwerte Deutschlands im Vergleich zum gemeinsamen Durchschnittswert der übrigen 17 Staaten, zweitens den damit einhergehenden Rangplatz Deutschlands sowie drittens die von den jeweiligen Experten signifikant besser bzw. schlechter eingestuften Länder.

Bestätigen lässt sich insbesondere die überdurchschnittliche Beurteilung der ‚Öffentlichen Förderinfrastruktur‘. Mit dem Indexwert 3,48 übertrifft sie den Durchschnittswert der Referenzländer um 0,60 Punkte und nimmt unter allen innovationsbasierten Staaten den ersten Rang ein. Dabei schneidet sie signifikant besser ab als 11 andere Volkswirtschaften, darunter Griechenland, Italien, Großbritannien und die USA. Auch das ‚Engagement der

Abb. 4.2: Differenz zwischen den Index-Mittelwerten Deutschlands und den Mittelwerten der Referenzländer 2009



Politik', obwohl mit einem Indexwert von 2,98 nur im mittleren Notenbereich liegend, erzielt mit einem Plus von 0,26 Punkten im internationalen Vergleich ein relativ gutes Ergebnis und lässt immerhin fünf Länder (u.a. erneut Griechenland, Italien und die USA) hinter sich. Gemein ist beiden Rahmenbedingungen die unmittelbare Beteiligung des Staates, dem in koordinierten Marktwirtschaften wie der deutschen eine grundsätzlich prominente Rolle zufällt als in dezidiert liberalen Wirtschaftsordnungen. Ob sich aber die Gründungsaktivitäten

mittels institutioneller Beratungsangebote und zielgruppenspezifischer Förderprogramme dauerhaft erhöhen lassen, erscheint angesichts der deutschen Erfahrungen während der letzten Jahre zumindest fraglich (vgl. GEM-Länderbericht 2008).

Ein Gegenmodell zum Gründungsstandort Deutschland bildet den Expertenurteilen zufolge die USA, wo einerseits seit Jahren höhere Gründungsaktivitäten gemessen, andererseits spiegelbildliche Standortqualitäten identifi-

ziert werden. Wie kaum eine andere Volkswirtschaft betont die USA die Freiheitlichkeit und Eigenverantwortung des Individuums. Entsprechend gering ist die direkte staatliche Einflussnahme in der Gründungspolitik, was sich in der zurückhaltenden Beurteilung der ‚Öffentlichen Förderprogramme‘ sowie dem ‚Engagement der Politik‘ ausdrückt, die für Deutschland signifikant besser eingeschätzt werden. Die komparativen Stärken der USA wiederum liegen dort, wo für Deutschland komparative Schwächen vermutet werden: bei den gesellschaftlichen Werten und Normen (u.a. in der Bereitschaft zur Übernahme eines unternehmerischen Risikos), der Wahrnehmung von Gründungschancen sowie der Gründungsmotivation (u.a. in der Betrachtung des Unternehmerstatus als erstrebenswerte berufliche Tätigkeit). Alle drei Faktoren gelten als zentrale Bausteine für eine genuine Kultur der Selbstständigkeit und sind nach Einschätzung der Experten in der liberalen Sozialordnung der USA fester verankert als im wohlfahrtsstaatlich geprägten Deutschland. Richtungsgleiche Tendenzen ergeben sich aus der Gegenüberstellung mit anderen Staaten, der Vergleich mit den USA aber ist besonders exemplarisch. Insgesamt erzielen fünf Staaten bei den Gründungschancen und sechs Staaten hinsichtlich der Gründungskultur signifikant bessere Indexwerte als Deutschland. Am niedrigsten notieren die Werte der Gründungsmotivation, bei der Deutschland mit einem Rückstand von 0,61 Punkten zum internationalen Mittelwert hinter zehn Ländern signifikant zurück bleibt.

Der Blick auf die weiteren Schlüsselfaktoren (vgl. Abb. 4.2) offeriert ein zweigeteiltes Bild. Zum Ersten führt die kritische Beurteilung der gründungsbezogenen Ausbildung an Schulen, Fachhochschulen und Universitäten sowie der Gründungsfähigkeiten der Bevölkerung zu einer ebensolchen Platzierung dieser Rahmenbedingungen im Länderranking – dies allerdings in unterschiedlichem Ausmaß. Während vor allem das Urteil über die Gründungsfähigkeiten mit 0,62 Punkten unter dem Länderdurchschnitt überaus pessimistisch ausfällt und zwölf Staaten signifikant besser abschneiden, positioniert sich die gründungsbezogene Ausbildung weniger abgeschlagen. Gleichwohl ist der Rückstand bei der akademischen Gründerausbildung zu den anderen innovationsbasierten Volkswirtschaften mit durchschnittlich 0,26 Punkten im Expertenurteil relativ groß. Zugleich verzeichnen fünf Länder signifikant höhere Werte (u.a. die Schweiz). Auch

das Heranführen an wirtschaftliche Themen und die Sensibilisierung für Eigenverantwortlichkeit an Schulen gelingt im internationalen Vergleich allenfalls durchschnittlich. Zwar schneidet mit Dänemark nur ein Land signifikant besser ab. Andererseits ist auch kein Land signifikant schlechter und das kann angesichts des mäßigen Indexwertes (1,98) für Deutschland nicht zufriedenstellen.

Zum Zweiten erzielen die von den deutschen Experten zurückhaltend beurteilten Rahmenbedingungen ‚Gründungsfinanzierung‘ sowie ‚Wissens- und Technologietransfer‘ – anders als die Gründungsausbildung und -fähigkeiten – unter den Vergleichsländern leicht positive Referenzwerte. Dies soll für den Handlungsbedarf auf diesen Feldern zwar keine Entwarnung sein, dennoch befindet sich Deutschland den Expertenurteilen zufolge zumindest auf Augenhöhe mit anderen Industrieländern. Allein die Schweiz wird bezüglich beider Faktoren signifikant besser eingeschätzt. Im Bereich ‚Finanzierung‘ lässt Deutschland mit Italien und den von der Finanzkrise besonders betroffenen Ländern Spanien und Island sogar drei Staaten statistisch signifikant hinter sich. Relativiert werden indes auch die mutmaßlichen Stärken des Gründungsstandorts Deutschland. So erreichen die drei Einflussfaktoren ‚Unternehmensbezogene Dienstleistungen‘, der ‚Schutz geistigen Eigentums‘ und die ‚Physische Infrastruktur‘ ungeachtet ihrer guten Indexwerte im internationalen Vergleich lediglich Plätze im Mittelfeld.

5 Was wird aus ‚werdenden‘ Gründern in Deutschland? (U. Brixy)

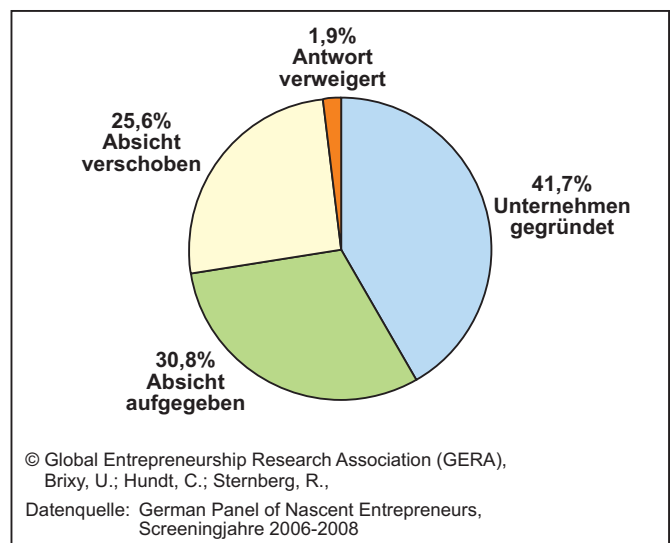
Nicht jedem, der ein Unternehmen gründen möchte, gelingt dieses Vorhaben. Auch wenn, wie im vorherigen Kapitel dargestellt, viele Beratungsmöglichkeiten und Förderprogramme existieren, so ist dies doch kein Garant dafür, dass jede Gründungsabsicht umgesetzt wird. Dies kann aber auch nicht der Sinn einer fairen Beratung sein, denn das Ziel einer kompetenten Beratung darf nicht allein die Realisierung des Gründungsvorhabens sein. Vielmehr müssen die Vorhaben kritisch begleitet werden, so dass Projekte, die sich von vorneherein als perspektivlos oder zu risikoreich erweisen, nicht angegangen werden.

Bislang ist nur sehr wenig darüber bekannt, wie häufig die Absicht ein Unternehmen zu gründen, auch tatsächlich umgesetzt wird. Entsprechend gibt es nur wenige Erkenntnisse zu den Ursachen eines vorzeitigen Gründungsabbruchs. Auch über die Dauer der Vorgründungsphase ist nur wenig bekannt. Im empirischen Konzept des GEM spielt diese Vorgründungsphase eine wichtige Rolle (vgl. Kap.3.1 und Abb. 3.1).

Dabei sind genauere Kenntnisse der Ursachen, warum geplante Unternehmen nicht realisiert werden, aus vielerlei Gründen bedeutsam. So können Personen davon profitieren, die ein Unternehmen gründen möchten. Sie können aus den Fehlern anderer lernen und ihre eigenen Pläne entsprechend anpassen. Auch für politische Akteure ist es wichtig zu wissen, woran potenzielle Gründer scheitern, nicht zuletzt zur weiteren Verbesserung der Förderinstrumente.

Um den Umsetzungserfolg von geplanten Gründungen zu analysieren, führt das deutsche GEM-Team seit 2006 Wiederholungsbefragungen von Personen durch, die zum Befragungszeitpunkt mit der Gründung eines neuen Unternehmens befasst sind, so genannten Nascent Entrepreneurs (‚werdende‘ Gründer). Die Grundlage dafür bilden die jährlichen Screeningbefragungen im Rahmen des GEM (zur Definition vgl. Kap.3.1).

Abb. 5.1: Status der Nascent Entrepreneurs ein Jahr nach der initialen Screeningbefragung



Während der letzten vier Jahre wurden die Screeningbefragungen des GEM von 2006 bis 2009² genutzt, um im halbjährlichen³ Turnus Nascent Entrepreneurs über den Fortgang ihres Vorhabens zu befragen. So entstand das „German Panel of Nascent Entrepreneurs“ (GEPANE), das mittlerweile zu den weltweit umfassendsten Datensätzen seiner Art gehört.

Der halbjährliche Turnus gewährleistet, dass der Kontakt zu den häufig sehr mobilen Nascents leichter zu halten ist. Hierzu wurden zunächst alle Personen, die in den Screeningbefragungen als Nascent Entrepreneurs identifiziert wurden, um ihr Einverständnis zur Teilnahme an den Wiederholungsbefragungen gebeten. Ein erfreulich hoher Anteil von 62% aller Befragten stimmte dem zu, womit von 2006 bis 2008 insgesamt 211 Interviewpartner zur Verfügung standen. Im ersten Wiederholungsinterview konnten 53 (= 25%) entweder nicht erreicht werden oder sie verweigerten doch noch die Teilnahme. Somit startete das Panel (bislang: Screening 2006 bis 2008) letztlich mit 158 Personen. Aus den drei Screeningjahren 2006 bis 2008 liegen mindestens zwei Wiederholungsbefragungen vor. Das heißt, bislang wurden alle 158 Nascents ein Jahr nach dem anfänglichen Screening

² Vom Screening 2009 liegen z.Zt. noch keine Ergebnisse für die Wiederholungsbefragungen vor. Deshalb wird dieses Screening im Weiteren ausgeblendet.

³ Bedauerlicherweise gab es 2006 eine Ausnahme dieser Regel: die erste Wiederholungsbefragung fand erst nach 12 Monaten statt.

Tab. 5.1: Status der deutschen Nascent Entrepreneurs nach einem Jahr im internationalen Vergleich

Status	German Panel of Nascent Entrepreneurs	Parker/Belghitar (2006)	Diochon et al. (2003)	Van Gelderen et al. (2001)	Carter et al. (2001)
Gründungsabsicht verschoben	26%	47%	39%	27%	30%
Unternehmen gegründet	42%	33%	34%	47%	48%
Gründungsabsicht aufgegeben	31%	20%	27%	26%	22%
Anzahl	158 (100%)	340 (100%)	132 (100%)	330 (100%)	71 (100%)
Land	Deutschland	USA	Kanada	Niederlande	USA

Quelle: Parker, S.C.; Belghitar, Y. 2006, verändert und ergänzt

befragt. Es zeigt sich, dass nach diesem ersten Jahr bereits 42% der Befragten ihre Gründungsabsicht umgesetzt hatten (vgl. Abb. 5.1). Weitere 31% haben die Idee einer Firmengründung wieder aufgegeben und 26% möchten weiterhin gründen, konnten ihre Absicht aber noch nicht in die Tat umsetzen.

Die Ergebnisse vergleichbarer Studien aus den USA, Kanada und den Niederlanden zeigen erhebliche Unterschiede bezüglich des Anteils von Nascent Entrepreneurs, die nach einem Jahr gegründet haben. Tendenziell zeichnet sich eine höhere Dynamik in den Niederlanden und Deutschland gegenüber den USA und Kanada ab. In den beiden europäischen Ländern ist der Anteil derjenigen, die sich während des ersten Jahres nach dem Screening entweder dazu entschließen, das Unternehmen zu gründen, oder aber diese Absicht völlig fallen lassen, deutlich höher als in den nordamerikanischen Ländern. Dort wiederum ist der Anteil derjenigen höher, die das Vorhaben weiterhin aufschieben. Sie werden in den entsprechenden Studien auch gerne als „Hobby-Nascent“ bezeichnet. Inwieweit dies auch auf kulturelle Unterschiede im Antwortverhalten zurückgehen kann ist noch ungeklärt.

Wie Tabelle 5.2 zeigt, findet in Deutschland der größte Teil der Dynamik sogar während der ersten Monate statt. Über 80% der Gründungen entfallen auf die ersten sechs Monate zwischen anfänglichem Screening und erster Wiederholungsbefragung. Auch zwei Drittel derjenigen, die ihre Absicht zu gründen wieder aufgeben, entscheiden sich dafür bereits während der ersten sechs Monate.

Merkliche Unterschiede existieren auch zwischen Nascent Entrepreneurs unterschiedlicher Qualifikationsstufen. Vor allem gering Qualifizierte tendieren eher dazu, ihr Vorhaben nicht umzusetzen. Von ihnen haben sich nach einem Jahr 58% gegen eine Firmengründung entschieden. Unter denjenigen mit mittlerer oder hoher Qualifikation sind es nur etwa 30% bzw. 26% (vgl. Tab. 5.3). Hier setzt sich der Selektionsprozess also fort: Personen mit niedrigem Bildungsniveau entschließen sich ohnehin seltener, ein Unternehmen zu gründen. Diejenigen, die dies dennoch beabsichtigen, setzen dieses Vorhaben zudem seltener um. Es stellt sich allerdings die Frage, inwieweit diese Selektion Firmengründungen verhindert, die sowieso nur geringe Marktchancen gehabt hätten. Gerade gering Qualifizierte verfügen häufig über wenig

Tab. 5.2: Anteile gegründeter Unternehmen und aufgebener Vorhaben

Ergebnis	Gegründet ... (in Monaten)					Insgesamt
	bis 6.	7. bis 12.	12. bis 18.	19. bis 24.	25. bis 30.	
Screening*	2007, 2008	2007, 2008	2006, 2007	2006	2006	
Unternehmen gegründet	81,4%	9,3%	9,3%	0,0%	0,0%	100,0%
Absicht aufgegeben	61,7%	27,7%	6,4%	4,3%	0,0%	100,0%

* Den Angaben zugrunde liegende Screeningjahre

Quelle: German Panel of Nascent Entrepreneurs (GEPANE)

Tab. 5.3: Status und Qualifikation ein Jahr nach anfänglichem Screening

Ergebnis	Qualifikation			Insgesamt
	Gering	Mittel	Hoch	
Unternehmen gegründet	16,7%	45,4%	40,4%	41,7%
Absicht verschoben	16,7%	23,7%	31,9%	25,6%
Absicht aufgegeben	58,3%	29,9%	25,5%	30,8%
Antwort verweigert	8,3%	1,0%	2,1%	1,9%
Insgesamt	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Quelle: German Panel of Nascent Entrepreneurs (GEPANE)

eigene finanzielle Ressourcen und sind im Falle einer Insolvenz einem erhöhten Armutsrisiko ausgesetzt, denn in Deutschland haftet in der Regel der Eigentümer persönlich mit seinem gesamten Vermögen.

Gründer und Nicht-Gründer unterscheiden sich weder hinsichtlich des Alters noch hinsichtlich des Geschlechts. Frauen, die sich einmal entschlossen haben, ein Unternehmen zu gründen, gelingt dies genauso häufig wie Männern.

Deutliche Unterschiede zeigen sich aber bei dem Motiv für die Gründung (vgl. Tab. 5.4). Nascent Entrepreneurs, die deshalb ein Unternehmen gründen möchten, weil sie für sich keine Chance auf eine abhängige Beschäftigung sehen, setzen die geäußerte Gründungsabsicht deutlich seltener um als unternehmerisch motivierte Personen. Auffällig ist allerdings, dass Personen, die sowohl aus

unternehmerischer Motivation gründen möchten als auch aus einem Mangel an Perspektiven in abhängiger Beschäftigung in die Gründung ‚getrieben‘ werden, den größten Anteil unter den binnen eines Jahres erfolgten Gründungen aufweisen. Wirken beide Antriebe für eine Selbstständigkeit zusammen, wird die Gründungsabsicht besonders häufig umgesetzt. Die bei dieser Konstellation häufig optimalen Förderungsmöglichkeiten könnten auch eine Rolle spielen, denn in vielen Fällen können sowohl allgemein zugängliche Förderprogramme in Anspruch genommen werden als auch solche, die sich speziell an arbeitslose Gründer richten. Der in Deutschland hohe Anteil von Nascent Entrepreneurs, die sich infolge mangelnder Alternative selbständig machen wollen, ist also nur dann von Nachteil, falls bei derselben Person nicht auch zusätzlich echte unternehmerische Gründungsmotive vorhanden sind. Wenn es also gelingen könnte, Gründer „aus Not“ auch unternehmerisch zu motivieren, würde sich der Nachteil unter Umständen in einen Vorteil verwandeln lassen.

Gründer aus mangelnder Alternative sollten einen besonders hohen Beratungsbedarf haben, denn sie werden sich in der Regel vergleichsweise kurzfristig zu einer Unternehmensgründung entschieden haben. Ihnen sollte die von Experten durchweg positiv beurteilte Beratungsinfrastruktur (vgl. Kap. 4) entgegenkommen. Deshalb ist es erstaunlich, dass nur etwa die Hälfte der Nascent Entrepreneurs Beratung sucht. Dies ist ein geringer Anteil, vor allem weil die hier verwendete Definition auch ausdrücklich Beratung durch Familie, Freunde und Kollegen einschließt. Mangelnde Beratung wirkt sich unmittelbar auf die Abbrecherquote aus. Unter denjenigen, die angegeben haben, keinerlei Beratung genutzt zu haben, befindet

Tab. 5.4: Status und Motiv ein Jahr nach anfänglichem Screening

Status	Um eine Geschäftsidee zu nutzen	Keine bessere Erwerbsalternative	Eine Kombination von beidem	Sonstiges
Unternehmen gegründet	41,3%	28,1%	46,7%	35,3%
Absicht verschoben	21,7%	28,1%	26,7%	41,2%
Absicht aufgegeben	31,5%	37,5%	26,7%	17,6%
Unternehmen geschlossen	3,3%	6,3%	0,0%	0,0%
Antwort verweigert	2,2%	0,0%	0,0%	5,9%
Insgesamt	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Quelle: German Panel of Nascent Entrepreneurs (GEPANE)

Tab. 5.5: Gründungserfolg und Inanspruchnahme von Beratung*

Status	Beratung in Anspruch genommen?		Insgesamt
	Ja	Nein	
Unternehmen gegründet	56,7%	43,3%	100,0%
Absicht verschoben	56,4%	43,6%	100,0%
Absicht aufgegeben	47,9%	52,1%	100,0%

* Ein Jahr nach anfänglichem Screening

Quelle: German Panel of Nascent Entrepreneurs (GEPANE)

sich ein deutlich höherer Anteil von Abbrechern als unter denjenigen, die sich beraten ließen (vgl. Tab.5.5). Niederschwellige Kontakte im engeren sozialen Umfeld sind die am häufigsten genannten Beratungsquellen, gefolgt von gewerblichen Beratern (Banken, Steuerberater, Gründungsberater etc.) und öffentlichen Stellen wie Handwerks- und Handelskammern, in öffentlicher Hand befindliche Agenturen etc. (vgl. Tab.5.6). Knapp die Hälfte der befragten Gründer zieht Personen aus seiner Umgebung zu Rate, jeder Dritte nutzt eine gewerbliche Beratung und nur jeder Vierte eine – meist kostenlose – Beratung öffentlicher Träger.

Mangelndes Bemühen um eine Beratung seitens der Nascent Entrepreneurs ist also eine der Ursachen, warum Gründungsvorhaben abgebrochen werden. Von den Befragten selbst werden vor allem folgende Gründe für eine Aufgabe des Gründungsvorhabens genannt, wobei

Tab. 5.6: Beratungsquellen der Nascent Entrepreneurs*

	Private Kontakte	Bank, Steuerberater, gewerbl. Beratungsagentur	Öffentliche Beratungsagentur
In Anspruch genommen	46,2%	32,7%	26,3%
Nicht in Anspruch genommen	53,9%	67,3%	73,7%
Insgesamt	100,0%	100,0%	100,0%

* Ein Jahr nach anfänglichem Screening

Quelle: German Panel of Nascent Entrepreneurs (GEPANE)

Tab. 5.7: Gründe für eine Aufgabe des Gründungsvorhabens*

Häufig genannte Ursachen	Prozent
Probleme mit externen Geschäftspartnern	15,1%
Probleme mit den Gründungspartnern	11,3%
Verlust oder befürchteter Verlust	4,5%
Suche oder Annahme einer abhängigen Beschäftigung	24,5%
Zu harte Arbeit, Probleme mit Work-Live Balance, keine Freude	24,5%

* Anteil Personen, die auf einer fünfteiligen Skala die Ränge 4 und 5 (starker / sehr starker Einfluss) angegeben haben

Quelle: German Panel of Nascent Entrepreneurs (GEPANE)

mehr als nur eine Ursache angegeben werden konnte (vgl. Tab.5.7). Etwa jeder vierte Abbrecher gibt an, dass er zu hohe Verluste befürchte um die geplante Gründung weiter voranzutreiben. Ebenfalls jedem Vierten ist die Arbeitsbelastung zu hoch, sein Privatleben zu eingeschränkt oder er hatte keine Freude an der Arbeit. Schließlich gibt ein gleich hoher Anteil der Abbrecher an, eine Stelle gefunden zu haben oder zu suchen und begründet damit die Änderung seiner Pläne. Dies ist wieder ein Hinweis auf die in Deutschland hohen Opportunitätskosten für Gründungen. Wichtige Gründe, von einer Gründung Abstand zu nehmen, sind zudem Schwierigkeiten mit Kunden und Lieferanten sowie mit Gründungspartnern.

Abschließend kann also festgehalten werden, dass in Deutschland ein recht hoher Anteil der Gründungsvorhaben rasch umgesetzt wird. Dies spricht für eine gute Infrastruktur. Auffallend viele Gründer nutzen die vorhandenen Beratungsmöglichkeiten nicht, dies gilt insbesondere für öffentliche und häufig sogar kostenlose Beratungsmöglichkeiten, die nur von jedem dritten Gründer genutzt wurden. Gründungswillige, die Andere beratend hinzuziehen, setzen ihr Vorhaben häufiger um. Auf den ersten Blick spricht also einiges dafür, dass sich Beratungen grundsätzlich auszahlen. Weitergehende Aussagen, z.B. welche Art von Beratung am erfolgversprechendsten ist, bedürfen zusätzlicher, auch multivariater, Analysen.

6 Politische Implikationen (U. Brixy)

Die Wirtschaftskrise hat augenscheinlich nur recht geringe Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen gehabt. Die TEA-Quote verharrt seit 2006 auf gleichem Niveau. Anders die Quote der Nascent Entrepreneurs (der ‚werdenden‘ Gründer), die bereits seit 2005 im Abnehmen begriffen ist und 2009 mit lediglich 2,2% einen Tiefstand erreicht. Mit anderen Worten: der Anteil der Personen in Deutschland, die planen, in der nächsten Zeit ein Unternehmen zu gründen, ist seit vier Jahren stetig zurückgegangen. Dass dies bislang nicht auf die Quote der gesamten neuen unternehmerischen Aktivität (TEA) durchgeschlagen ist, liegt vermutlich daran, dass zurzeit noch ‚Altfälle‘ gründen.

Dies ist eine prekäre Situation, denn die Wirtschaft ist auf die ständige Erneuerung ihrer Unternehmensbasis angewiesen. Nicht nur zur Bewältigung des strukturellen Wandels, auch für die Verbreitung von Innovationen und – zumindest mittelfristig – für den per Saldo zumindest Erhalt der Arbeitsplätze sind Gründungen notwendig. Diese Bedeutung wird auch durch Ergebnisse des GEM unterstrichen, die belegen, dass die Gründungen in Deutschland innovativer sind als in den meisten der Länder der Vergleichskulisse.

Die Ursache dieser ungünstigen Entwicklung ist nicht einfach auszumachen. Eine wichtige Rolle spielt die Motivation, aus der heraus eine Unternehmensgründung geplant wird. In Deutschland ist der Anteil der Gründer, wie vom GEM seit langem immer wieder berichtet, die hauptsächlich aufgrund mangelnder Erwerbsalternativen gründen möchten, sehr hoch. 2006 ist zudem der Anteil der unternehmerisch motivierten Gründer sprunghaft zurückgegangen und verharrt seitdem auf niedrigem Niveau. Grundsätzlich mangelt es daher in Deutschland anhaltend an Personen, die sich aus innerer Überzeugung selbstständig machen wollen. Glücklicherweise heißt dies aber nicht, dass Gründer, die auch aus mangelnder Alternative selbständig werden möchten, grundsätzlich ‚schlechtere‘ Gründer sind. Wenn sich dieses Motiv mit ‚echten‘ unternehmerischen Zielen paart, dann ist dies sogar eine besonders günstige Kombination. Personen, die für sich zwar keine Perspektive als abhängig Beschäftigte sehen, sich aber zum Unternehmer berufen fühlen, gründen häufiger ein Unternehmen als Personen, die allein klassisch

unternehmerisch motiviert sind. Ein Problem stellen deshalb lediglich solche Personen dar, die als echte „Notgründer“ bezeichnet werden können, also nur aus mangelnder Erwerbsalternative selbständig werden.

Auch wenn in Deutschland die Unterschiede der Gründungsaktivitäten zwischen Männern und Frauen bereits seit 2008 nicht mehr statistisch signifikant sind, so bieten dennoch gerade gut ausgebildete Frauen ein noch unausgeschöpftes Reservoir an Gründerinnen. Wenn auch der aktuelle Rückgang der Gründungsneigung dem sinkenden Interesse der Männer an einer Unternehmensgründung geschuldet ist, so bleibt doch die Tatsache, dass Frauen stets – und in allen Ländern der Vergleichskulisse auch signifikant – seltener gründen als Männer.

Die absehbare demographische Entwicklung wird ein zunehmendes Problem für die Erneuerung der Unternehmensbasis. Gründer sind gehäuft zwischen 35 und 44 Jahren alt und damit im internationalen Vergleich bereits relativ alt. Diese Altersklasse wird in den kommenden Jahrzehnten immer weiter abnehmen. Schon jetzt stellt die Generation der über 50-Jährigen zweifellos auch ein Potenzial dar, zumal in diesem Alter Berufserfahrung und finanzielle Ressourcen häufiger vorhanden sind als in jüngeren Jahren. Die Entwicklung der letzten Jahre hat bereits gezeigt, dass Personen aus dieser Altersgruppe von dem Rückgang der Gründungsneigung am wenigsten betroffen sind. Dieser Rückgang betrifft vor allem junge Kohorten. Hier muss noch mehr getan werden bei der Vermittlung sozialer Werte und Normen. Selbstständigkeit sollte als Rollenmodell auch zu einem ‚Normalarbeitsverhältnis‘ werden, wie es die abhängige Vollzeitbeschäftigung (für Männer) schon lange ist, aber zunehmend hinterfragt wird.

Die Beratungsinfrastruktur in Deutschland ist nach Expertenmeinung gut ausgebaut und wird von ihnen auch als besonders wichtig für die Förderung von Gründungen hervorgehoben. Zudem besteht durch den in Deutschland hohen Anteil von Gründern, die im Grunde lieber eine abhängige Beschäftigung annehmen würden, ein besonderer Beratungs- und Motivationsbedarf. Es ist daher nicht nachvollziehbar, dass lediglich rund die Hälfte der Personen, die beabsichtigen ein Unternehmen zu gründen, überhaupt eine Beratung in Anspruch nimmt. Dabei zeigen erste – noch vorläufige – Ergebnisse einen positi-

ven Zusammenhang zwischen der Inanspruchnahme von Beratung und der Realisierungschancen eines Gründungsvorhabens. Vor allem öffentliche Beratungsmöglichkeiten, die in der Regel wenig kosten oder sogar kostenlos sind, werden nur von jedem Dritten genutzt. Diese Serviceleistungen sollten daher noch offensiver als bislang beworben werden.

Um mittel- und langfristig den Anteil Selbstständiger zu erhöhen, sind weitere Anstrengungen zur Vermittlung unternehmerischer Fähigkeiten erforderlich. Vor allem in den allgemeinbildenden Schulen sollten entsprechende Inhalte in die Lehrpläne aufgenommen werden. Dabei ist es wichtig, auch Unternehmer selbst zu Wort kommen zu lassen, denn die Forschung zeigt seit langem, dass vor allem erfolgreiche Vorbilder zur Gründung eines eigenen Unternehmens anspornen.

Aus sozial- und arbeitsmarktpolitischer Perspektive ist jede Unternehmensgründung erfolgreich, die zumindest dem Eigentümer ein wirtschaftlich befriedigendes Auskommen gewährleistet. Aus wirtschaftspolitischer Sicht gilt dies nicht ohne Einschränkungen. Zwar trägt jede Gründung zum Wettbewerb bei, aber nicht im gleichen Maße. Zur Stärkung der wirtschaftlichen Basis sind innovative Gründungen mit hohem Wachstumspotenzial wesentlich bedeutender. Die Instrumente, die solche Gründungen unterstützen, sind anderer Natur als Instrumente für kleinere Gründungen im Dienstleistungsbereich. Entsprechende Förderprogramme sind vorhanden (z.B. Exist), zudem wurden, z.B. mit Unterstützung der KfW, Lehrstühle an vielen deutschen Universitäten eingerichtet. Wie Ergebnisse des GEM immer wieder gezeigt haben, steht Deutschland in Bezug auf innovative Gründungen im internationalen Vergleich recht gut da. Das heißt aber keineswegs, dass nicht noch vieles verbessert werden kann. Das gilt zum Beispiel für die Vermittlung unternehmerischer Fähigkeit. Sie sollten verbindlich in den Studienplänen verankert werden. Dies gilt insbesondere in den Ingenieur- und Naturwissenschaften. Auch wenn nach Ende des Studiums für die meisten Absolventen natürlich weiterhin die Anstellung in einem Unternehmen der Regelfall ist, sind Kenntnisse betriebswirtschaftlicher Abläufe von Vorteil.

Eine Besonderheit Deutschlands sind die traditionellen Hürden in einigen Wirtschaftsbereichen. Hier ist in erster Linie die Handwerksordnung zu erwähnen, die zwar

Ende der 1990er Jahre reformiert wurde, aber in weiten Teilen des Handwerks immer noch den Zugang zur Selbstständigkeit ganz erheblich einschränkt. Zudem verursacht die verpflichtende Mitgliedschaft in der Handwerkskammer (ähnlich wie in der Handelskammer) weitere Kosten. Beide Institutionen bieten allerdings auch wichtige Serviceleistungen, sie spielen unter anderem eine wichtige und anerkannte Rolle für die Beratung von Gründern und Selbstständigen.

Schließlich ist das Insolvenzrecht zu nennen, das in Deutschland restriktiver ist als in vielen anderen Ländern. Zur Sicherung der Finanzierung sind viele Gründer darauf angewiesen, ihr gesamtes Vermögen einzubringen. Im Falle eines Scheiterns laufen sie daher Gefahr, ihre Existenzgrundlage zu verlieren. Es wäre deshalb sinnvoll, das Insolvenzrecht, das bislang eine Wohlverhaltensphase von sieben Jahren vorsieht, entsprechend anzupassen. Großbritannien sieht z.B. nur eine Phase von einem Jahr vor.

7 Zitierte Literatur

- Bergmann, H.; Müller, S.; Schrettle, T.** (2009): Stairway to Heaven or Highway to Hell? The Use of Global Entrepreneurship Monitor Data in Academic Research. Paper presented at the Babson College Entrepreneurship Research Conference (BCERC) 2009, Babson Park, Massachusetts, USA.
- Bosma, N.; Levie, J.** (2010): Global Entrepreneurship Monitor. 2009 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Háskólinn Reykjavík: Reykjavík University, London: London Business School.
- Brixy, U.; Kohaut, S.; Schnabel, C.** (2007): Do Newly Founded Firms Pay Lower Wages? First Evidence from Germany. In: *Small Business Economics* 29: 161-171.
- Carter, N. M.; Gartner, W.B.; Reynolds, P.D.** (1996): Exploring Start-up Event Sequences. In: *Journal of Business Venturing* 11 (3), 151-166.
- Diochon, M.; Menzies, T.V.; Gasse, Y.** (2003): Insight into the Dynamics of Canadian Nascent Entrepreneurs' Start-up Effort and the Role Individual Factors Play in the Process, Proceedings of the 20th CCSBE/CCPME Conference, Victoria British Columbia, 11, November 6-8 (cited after Parker/ Belghitar 2006).
- Heckmann, M.; Schnabel, C.** (2006): Überleben und Beschäftigungsentwicklung neu gegründeter Betriebe. In: Bellmann, L., Wagner, J. (Hrsg.): *Betriebsdemographie, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* Nr. 305: 1-29. Nürnberg.
- Minniti, M.** (Hrsg., 2010): *Entrepreneurial Activity: Theory and Evidence*. OUP: Oxford.
- Parker, S.C.; Belghitar, Y.** (2006): What Happens to Nascent Entrepreneurs? An Econometric Analysis of the PSED. In: *Small Business Economics* 27 (1):81-101.
- Porter, M.; Sachs, J.; McArthur, J.** (2002): Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In: Porter, M.; Sachs, J.; Cornelius, P.K.; McArthur, J.; Schwab, K. (Eds.): *The Global Competitiveness Report 2001–2002*. New York: Oxford University Press, S. 16-25.
- 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.; Sala-i-Martin, X.** (2009): *The Global Competitiveness Report 2009-2010*. Geneva.
- Van Gelderen, M.; Bosma, N.; Thurik, R.** (2001): Setting Up a Business in the Netherlands. Working Paper: ERIM Report Series Reference No. ERS-2001-15-STR, <http://ssrn.com/abstract=370874>.

Anhang 1: GEM 2009 – Konzept, Methodik, Daten

Das GEM-Modell

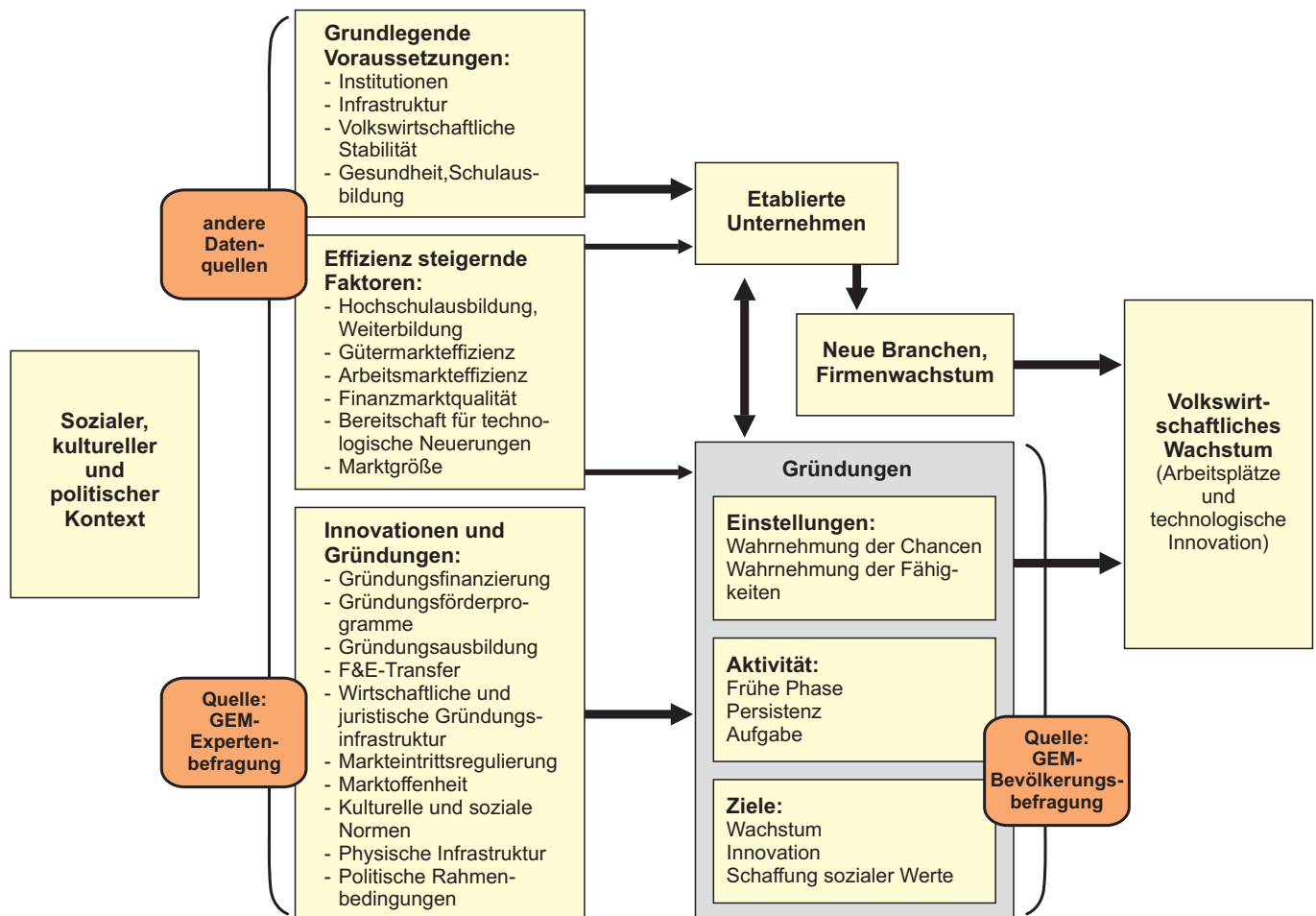
Den theoretischen Hintergrund des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) bildet das GEM-Modell (vgl. Abb. A1). Das Modell beschreibt Determinanten des wirtschaftlichen Handelns und vor allem des Gründungsgeschehens in einem Land. Zudem wird der Zusammenhang zwischen etablierten Unternehmen unterschiedlicher Größe sowie insbesondere neu gegründeten Unternehmen und volkswirtschaftlichem Wachstum abgebildet.

Ausgangspunkt des Modells ist der soziale, kulturelle und politische Kontext eines Landes. Dieser landesspezifische Kontext lässt sich konzeptionell und empirisch erfassen

mittels einer Gliederung in grundlegende Rahmenbedingungen (z.B. Infrastruktur, makroökonomische Stabilität, Quantität und Qualität von Institutionen), die ökonomische Effizienz verstärkende Aspekte (z.B. Effizienz von Arbeits- und Gütermärkten, Marktgröße oder Quantität und Qualität hochschulischer Aus- und Weiterbildung) sowie innovations- und gründungsbezogene Rahmenbedingungen (z.B. Finanzierungsbedingungen für Gründer, politische Rahmenbedingungen, gesellschaftliche Werte und Normen, Marktzugangsbeschränkungen, Gründerausbildung).

Die grundlegenden Rahmenbedingungen wirken sich primär auf die bereits länger bestehenden Unternehmen aus, während die innovations- und gründungsbezogenen Rahmenbedingungen insbesondere den jungen und entstehenden

Abb. A1: Das GEM-Modell 2009



Quelle: Bosma, N.; Levie, J. 2010, S. 12, übersetzt und leicht modifiziert

de Unternehmen umfassenden Entrepreneurship-Sektor beeinflussen. Die Effizienz verstärkenden Prozesse innerhalb der nationalen Rahmenbedingungen üben Effekte sowohl auf die etablierten wie auch auf die jungen oder entstehenden Unternehmen aus. Innerhalb des Entrepreneurship-Sektors unterscheidet GEM als einziges internationales Gründungsforschungsprojekt explizit zwischen den drei Segmenten Gründungseinstellung, -aktivität und -motivation. Für jeden dieser drei Aspekte existieren mehrere Maßzahlen. Diese Aspekte auch empirisch adäquat zu erfassen ist ein zentrales Ziel des GEM, denn die Wirkungen von Entrepreneurship innerhalb eines Landes auf nationales Wirtschaftswachstum hängen maßgeblich von der Ausprägung der jeweiligen Maßzahlen des Entrepreneurship-Sektors ab.

Eine erste Version des GEM-Modells wurde 1999 empirisch getestet und hat sich in seiner Grundstruktur bewährt. 2008 wurde das GEM-Modell verfeinert und partiell den neuen wissenschaftlichen Befunden und den veränderten weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen angepasst.

Die empirische Basis des GEM

Ein internationaler Vergleich von Gründungsaktivitäten erfordert eine Datenbasis, die in gleicher Weise Gründungsaktivitäten und Einflussfaktoren auf Gründungen in den unterschiedlichen Ländern erfasst. Da es für die Beteiligung an Gründungsaktivitäten sowie die Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen keine international vergleichbaren Statistiken gibt, die für die Ziele dieses Projektes herangezogen werden könnten, stützt sich der GEM im Wesentlichen auf eigene Primärerhebungen in den einzelnen teilnehmenden Ländern. Ein komparativer Vorteil des GEM besteht darin, dass in eigenen empirischen Erhebungen in inzwischen 54 Ländern exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an systematisch ausgewählte Experten (2009 in 44 Ländern) gerichtet werden. Die verwendeten Fragebögen sind in allen Ländern identisch und werden nur in die jeweilige Landessprache bzw. -sprachen übersetzt. Die verschiedenen Erhebungen bzw. Datenquellen werden im Folgenden kurz dargestellt.

Bevölkerungsbefragung

Im Rahmen der Bevölkerungsbefragung des GEM wird eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevöl-

kerung befragt (zwischen 18 und 64 Jahre alt). Mit dieser Befragung wird zum einen ermittelt, wie viele Personen aktuell in die Gründung eines Unternehmens involviert sind. Zum anderen werden weitere Informationen über die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Unternehmern und Gründern erhoben. Die in der Regel telefonische Befragung des Jahres 2009 erfolgte eng koordiniert und mit gleichem Fragebogen in 54 Nationen. Nur in Ländern, die über keinen adäquaten Telefonzugang verfügen, wurden die Interviews face-to-face durchgeführt. Vom GEM-Konsortium wird für jedes Land ein Mindestumfang von 2000 erfolgreich durchgeführten Interviews vorgegeben.

In Deutschland wurde die Befragung wie im Vorjahr in Form einer computergestützten telefonischen Primärbefragung durchgeführt. Die Befragung erfolgte, im Auftrag des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover, durch das Zentrum für Evaluation und Methoden (ZEM) an der Universität Bonn. Im Frühjahr 2009 wurden insgesamt 18.324 Personen kontaktiert (ohne neutrale Ausfälle), in 6.032 Fällen konnte ein auswertbares Interview durchgeführt werden. Dies entspricht einem Ausschöpfungsgrad von 29,8 %. Um die Repräsentativität gewährleisten zu können, wurden die Daten, wie bei solchen Befragungen üblich, gewichtet (kombinierte Design- und Nonresponsegewichtung).

Diese Erhebungen sind die Basis für diverse Maßzahlen der Gründungsaktivität, von denen die drei wichtigsten kurz 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, allein 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 Gründungsteams, 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 in der Regel 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

Neben der Bevölkerungsbefragung wird im Rahmen des GEM eine Befragung von Gründungsexperten durchgeführt. Diese in allen beteiligten GEM-Ländern in weitgehend gleicher Form praktizierte schriftliche und zum Teil auch persönliche Expertenbefragung dient der Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in den jeweiligen Ländern. Es soll herausgefunden werden, welche Faktoren Gründungsaktivitäten fördern oder hemmen bzw. welche von ihnen ein Land „entrepreneurial“ machen. Dazu werden Personen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik, die sich intensiv mit dem Thema Unternehmensgründung auseinandersetzen und somit einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im jeweiligen Land besitzen, anhand eines standardisierten und in die jeweilige Landessprache übersetzten Expertenfragebogens interviewt. Ausgewählt werden die teilnehmenden Experten nach einem in allen Ländern einheitlichen Schlüssel. Dieser sorgt dafür, dass die Experten unterschiedlichen Schwerpunktbereichen entstammen (z.B. gründungsbezogene Ausbildung, Wissens- und Technologietransfer, öffentliche Förderinfrastruktur) und da-

bei alle gründungsbezogenen Rahmenbedingungen zu gleichen Teilen repräsentiert sind. Für jede insgesamt bis zu 15 Rahmenbedingungen wird den Experten ein Set von 5-7 Statements vorgelegt. Die Bewertungen der Statements werden zu je einem Index pro Rahmenbedingung zusammengefasst (vgl. Kasten auf S. 38)

2009 beantworteten in Deutschland 40 weibliche und männliche Gründungsexperten aus unterschiedlichen Regionen der Bundesrepublik die versandten Expertenfragebögen

Wiederholungsbefragung der Nascent Entrepreneurs

Die im Rahmen der GEM-Bevölkerungsbefragungen seit 2006 als Nascent Entrepreneurs identifizierten Personen werden seitdem gebeten, etwa alle 6 Monate an einer Wiederholungsbefragung teilzunehmen, sofern sie sich zuvor dazu bereit erklärt hatten. Die Panelmortalität ist in den bisherigen vier Kohorten unterschiedlich groß. Sie ist aber klein genug, um auf der Basis der jährlichen Screening-Befragungen im GEM mittelfristig ein empirisch valides Panel zu Nascent Entrepreneurs in Deutschland aufzubauen. Im Kapitel 5 dieses GEM-Länderberichts Deutschland finden sich erste Resultate sowie weitere methodische Hinweise dazu.

Einbezug weiterer sekundärstatistischer Daten

Durch das GEM-Koordinationssteam werden ergänzend zu den Primärerhebungen sekundärstatistische Daten zu weiteren nationalen Rahmenbedingungen sowie zu volkswirtschaftlichen Größen zusammengetragen. Verwendung finden international verfügbare Statistiken der Weltbank, der Vereinten Nationen sowie der OECD.

Berechnung der Indexwerte

Im Rahmen des Länderberichts werden die Indexwerte für die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und Einstellungsvariablen über die Berechnung der arithmetischen Mittel bestimmt, d.h. die Bewertungen der einzelnen Aussagen gehen gleichgewichtet in die Indizes ein (vgl. Abb. 4.1 und 4.2). Welche Aussagen zu einem Indexwert zusammengefasst werden, wird durch eine Hauptkomponentenanalyse (Principal Component Analysis, PCA) ermittelt, die auch zur Berechnung der Indexwerte für den internationalen Vergleich genutzt wird. Um den Vergleich der Indexwerte über die letzten Jahre zu ermöglichen, wurden sie auf Grundlage des Fragenkatalogs des Jahres 2004 berechnet, da der Fragenkatalog seitdem um drei Fragen erweitert wurde. Diese blieben bei der Berechnung der Indizes unberücksichtigt, sind jedoch in den internationalen Vergleich für das Jahr 2009 (vgl. Abb. 4.2 und Anhang 2) eingeflossen.

Im Rahmen des internationalen Vergleiches werden die Antworten der Experten aller Länder zu einzelnen Rahmenbedingungen (wie z.B. zur Politik) einer Hauptkomponentenanalyse unterzogen. Gemäß dieser Analyse wird festgelegt, welche Aussagen zusammengefasst werden (z.B. zu den Rahmenbedingungen schulischer und außerschulischer Gründungsausbildung) und mit welcher Ladung (Gewichtung) die einzelnen Aussagen in den entsprechenden Index eingehen. Die zusammengefassten Aussagen blieben über alle betrachteten Jahre konstant. Da jedoch die Ladungen von Jahr zu Jahr variieren, wurde für die Bildung mehrjähriger Mittelwerte die oben beschriebene Vorgehensweise mit einer Gleichgewichtung aller Aussagen vorgezogen. Ein internationaler Vergleich von Einzelaussagen ist nicht möglich, da die Standardfehler so groß sind, dass keine statistisch signifikanten Unterschiede existieren. Anders verhält es sich bei den mittels Hauptkomponentenmethode berechneten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen, da hier die Standardfehler deutlich geringer ausfallen.

Anhang 2: Rangplätze der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen und des Gründungsklimas in innovationsbasierten Volkswirtschaften im Jahr 2009

Belgien	④	②	⑥	⑤	②	①	②	⑦	⑪	⑧	⑭	⑬	⑪	⑥	⑦	Belgien	⑩	⑭	⑩
Dänemark	③	⑤	⑨	②	⑧	⑤	⑫	⑥	⑥	④	⑰	⑧	①	⑪	④	Dänemark	⑧	⑧	⑤
Deutschland	①	⑦	⑦	⑦	⑦	⑧	⑧	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬	⑬	⑯	Deutschland	⑭	⑯	⑱
Finnland	⑪	③	⑫	⑨	⑥	⑪	⑥	④	⑤	⑤	⑥	⑩	⑥	⑫	⑫	Finnland	⑥	⑬	⑦
Griechenland	⑱	⑯	⑯	⑰	⑱	⑱	⑮	⑱	⑰	⑰	⑨	⑯	⑱	⑱	⑱	Griechenland	⑱	⑮	⑬
Großbritannien	⑫	⑨	⑮	⑩	⑰	⑨	⑬	⑮	⑭	⑯	⑬	⑭	⑯	⑱	⑩	Großbritannien	⑯	⑨	⑯
Hongkong	⑨	⑱	②	③	⑪	⑥	⑤	⑤	①	②	②	④	⑨	⑤	②	Hongkong	⑨	③	③
Island	⑤	⑧	⑪	⑥	③	③	⑱	①	②	③	④	①	⑩	①	①	Island	③	④	①
Israel	⑭	⑰	④	⑯	④	⑩	④	②	⑯	⑭	⑫	②	⑧	④	③	Israel	⑫	①	②
Italien	⑰	⑮	⑰	⑱	⑮	⑰	⑰	⑨	⑱	⑱	⑦	⑪	⑮	⑧	⑪	Italien	⑰	⑥	⑫
Niederlande	⑩	⑬	⑧	④	⑬	④	⑪	⑪	⑦	⑪	⑩	⑮	⑤	⑦	⑭	Niederlande	⑤	⑫	④
Norwegen	⑧	⑫	⑤	⑧	⑤	⑭	⑩	⑬	⑩	⑦	⑮	⑨	③	⑨	⑨	Norwegen	⑦	⑪	⑧
Schweiz	②	④	①	①	①	②	①	③	④	①	⑱	⑤	②	②	⑬	Schweiz	④	⑩	⑦
Slowenien	⑬	⑪	⑭	⑪	⑨	⑯	⑨	⑰	⑬	⑫	⑧	⑱	⑦	⑩	⑮	Slowenien	⑬	⑰	⑪
Spanien	⑥	⑩	⑬	⑮	⑫	⑫	⑯	⑯	⑫	⑮	⑯	⑰	⑰	⑮	⑰	Spanien	⑮	⑱	⑭
Südkorea	⑦	⑥	⑱	⑫	⑩	⑬	⑭	⑭	⑧	⑨	①	⑥	⑫	⑯	⑧	Südkorea	⑪	⑦	⑨
USA	⑯	⑭	⑩	⑬	⑯	⑮	⑦	⑫	⑮	⑬	⑤	③	⑭	⑭	⑥	USA	②	②	⑮
Vereinigte Arab. Emirate	⑮	①	③	⑭	⑭	⑦	③	⑩	③	⑥	③	⑦	④	③	⑤	Vereinigte Arab. Emirate	①	⑤	⑥
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O		P	Q	R
	Rahmenbedingungen (Indizes)															Gründungsklima (Indizes)			
A:	Öffentliche Förderprogramme															J:	Physische Infrastruktur		
B:	Priorität und Engagement der Politik															K:	Marktdynamik		
C:	Berater und Zulieferer für neue Unternehmen															L:	Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)		
D:	Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.)															M:	Schulische Gründungsausbildung		
E:	Wissens- und Technologietransfer															N:	Außerschulische Gründungsausbildung		
F:	Marktzugangsbarrieren															O:	Wertschätzung neuer Produkte/ Dienstleistungen aus Konsumentensicht		
G:	Finanzierung															P:	Gründungschancen		
H:	Wertschätzung neuer Produkte/ Dienstleistungen aus Unternehmenssicht															Q:	Gründungsmotivation		
I:	Regulierung und Steuern															R:	Gründungsfähigkeiten		
Anmerkung: Die Rangplätze basieren auf der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in 18 innovationsbasierten GEM-Ländern. Die im internationalen Vergleich beste Bewertung entspricht dem ersten Rangplatz. Zur Berechnung der Indexwerte vgl. Kasten „Berechnung der Indexwerte“ auf S. 38.																			
Datenquelle: GEM-Expertenbefragungen 2009																			
© Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Brixy, U.;Hundt, C.; Sternberg, R.																			

Anhang 3: Bisherige Publikationen zum GEM

Global Reports

verfügbar unter: www.gemconsortium.org

- GEM 1999 Reynolds, P.; Hay, M.; Camp, M.C. (1999): Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report. Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2000 Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S.M.; Autio, E. (2000): Global Entrepreneurship Monitor. 2000 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2001 Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S.M.; Autio, E. (2001): Global Entrepreneurship Monitor. 2001 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2002 Reynolds, P.D.; Bygrave, W.D.; Autio, E.; Cox, L.W.; Hay, M. (2002): Global Entrepreneurship Monitor. 2002 Executive Report. o.O.: Ewing Marion Kauffman Foundation.
- GEM 2003 Reynolds, P.D.; Bygrave W.D.; Autio, E. and others (2004): Global Entrepreneurship Monitor. 2003 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College.
- GEM 2004 Acs, Z.J.; Arenius, P.; Hay, M.; Minniti, M. and others (2005): Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London Business School.
- GEM 2005 Minniti, M.; Bygrave, W.D.; Autio, E. (2006): Global Entrepreneurship Monitor. 2005 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.
- GEM 2006 Bosma, N.; Harding, R. (2007): Global Entrepreneurship Monitor. 2006 Results. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.
- GEM 2007 Bosma, N.; Jones, K.; Autio, E.; Levie, J. (2008): Global Entrepreneurship Monitor. 2007 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.
- GEM 2008 Bosma, N.; Acs, Z.J.; Autio, E.; Coduras, A.; Levie, J. (2009): Global Entrepreneurship Monitor. 2008 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo.
- GEM 2009 Bosma, N.; Levie, J. (2010): Global Entrepreneurship Monitor. 2009 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Háskólinn Reykjavík: Reykjavík University, London: London Business School.

Länderberichte Deutschland

verfügbar unter: www.wigeo.uni-hannover.de

- GEM 1999 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Länderbericht Deutschland 1999 - Kurzfassung. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2000 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2000. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln (auch in englischer Sprache verfügbar).
- GEM 2001 Sternberg, R.; Bergmann, H.; Tamásy, C. (2001): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2001. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2002 Sternberg, R.; Bergmann, H. (2003): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2002. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2003 Sternberg, R.; Bergmann, H.; Lückgen, I. (2004): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2003. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2004 Sternberg, R.; Lückgen, I. (2005): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2004. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2005 Sternberg, R.; Brixy, U.; Schlafner, J.-F. (2006): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2005. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- GEM 2006 Sternberg, R.; Brixy, U.; Hundt, C. (2007): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2006. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- GEM 2008 Brixy, U.; Hessels, J.; Hundt, C.; Sternberg, R.; Stüber, H. (2009): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2008. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- GEM 2009 Brixy, U.; Hundt, C.; Sternberg, R. (2010): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2009. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Länderberichte anderer Länder

Eine komplette Auflistung aller Länderberichte der jeweiligen Jahre würde diesen Rahmen sprengen. Fast alle GEM-Länderberichte sind verfügbar unter: www.gemconsortium.org

Anhang 4: Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2009: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren

GEM Global Coordination Team	Kristie Seawright, Niels Bosma, Mick Hancock, Alicia Coduras, Marcia Cole, Yana Litovsky, Chris Aylett, Jackline Odoch, Jeff Seaman Sponsor: Babson College, Universidad del Desarrollo, Reykjavík University, London Business School
Argentinien	Center for Entrepreneurship, IAE Business School, Universidad Austral Silvia Torres Carbonell, Leticia Arcucci, Juan Martin Rodriguez Sponsor: Center For Entrepreneurship, IAE Business School, Universidad Austral, Banco Santander Rio, Subsecretaría de Desarrollo Económico, Ministerio de Desarrollo Económico - Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Prosperar, Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones
Belgien	Vlerick Leuven Gent Management School Jan Lepoutre, Hans Crijns, Miguel Meuleman, Olivier Tilleuil Sponsor: Policy Research Centre Entrepreneurship and International Entrepreneurship, Flemish Government
Bosnien-Herzegowina	Entrepreneurship Development Center Tuzla (in partnership with University of Tuzla) Bahrija Umihanic, Rasim Tulumovic, Boris Curkovic, Senad Fazlovic, Admir Nukovic, Esmir Spahic, Sladjana Simic, Mirela Arifovic Sponsor: Municipality of Tuzla, Government of Tuzla Canton, Foundation of Tuzla Community
Brasilien	IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade Simara Maria S. S. Greco, Paulo Alberto Bastos Junior, Joana Paula Machado, Rodrigo G. M. Silvestre, Carlos Arthur Krüger Passos, Júlio César Felix Sponsor: Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP), Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI/PR), Serviço Social da Indústria (SESI/PR)
Chile	Universidad del Desarrollo, Universidad Adolfo Ibáñez José Ernesto Amorós, Daniela Ortega, Germán Echeopar, Carla Bustamante Sponsor: InnovaChile de CORFO, ICARE
China	Tsinghua University SEM Jian Gao, Lan Qin Sponsor: SEM Tsinghua University
Dänemark	University of Southern Denmark Thomas Schøtt, Torben Bager, Hannes Ottosson, Lars, Hulgård, Kim Klyver, Kent Wickstrøm Jensen, Roger Spear, Linda Andersen, Majbritt Rostgaard Evald, Suna Løve Nielsen Sponsor: International Danish Entrepreneurship Academy (IDEA), Roskilde University Centre, Centre for Social Entrepreneurship (RUC), IIP
Deutschland	Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Nürnberg Rolf Sternberg, Udo Brix, Christian Hundt Sponsor: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)
Dominikanische Republik	Pontificia Universidad Católica Madre Y Maestra (PUCMM) Guillermo van der Linde, Maribel K. Justo, Alina Bello Sponsor: Grupo Vicini, International Financial Centre of the Americas, Consejo Nacional de Competitividad
Ecuador	Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL) - ESPAE Graduate School of Management Virginia Lasio, Ma. Elizabeth Arteaga, Guido Caicedo Sponsor: Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Finnland	Turku School of Economics Anne Kovalainen, Jarna Heinonen, Tommi Pukkinen, Pekka Stenholm Sponsor: Ministry of Employment and Economy, Ministry of Education, Turku School of Economics
Frankreich	EMLYON Business School Olivier Torres, Danielle Rousson Sponsor: Caisse des Depots

Griechenland	<p>Foundation for Economic and Industrial Research (IOBE) Stavros Ioannides, Takis Politis, Aggelos Tsakanikas, Stelina Chatzichristou, Evaggelia Valavanioti Sponsor: Foundation for Economic and Industrial Research (IOBE)</p>
Großbritannien	<p>Aston University Jonathan Levie, Mark Hart, Erkkö Autio, Liz Blackford, Michael Anyadike-Danes, Alpheus Tlhomole, Aloña Martiarena, Mohammed Shamsul Kharim, Yasser Bhatti Sponsor: Department of Business, Innovation and Skills, English RDSs, InvestNI, Welsh Assembly Government, Enterprise UK, PRIME, Birmingham City Council, Belfast City Council, Enterprise Northern Ireland, Hunter Center for Entrepreneurship, University of Strathclyde</p>
Guatemala	<p>Francisco Marroquín University Hugo Maul, Jershem David Casasola, Lisardo Bolaños, Georgina Tunarosa Sponsor: Francisco Marroquín University</p>
Hongkong	<p>The Chinese University of Hong Kong Hugh Thomas, Kevin Au, Louis Leung, Mingles Tsoi, Bernard Suen, Wilton Chau, Florence Ho, Rosanna Lo, Le Cheng, Wang Weili Sponsor: Shenzhen Academy of Social Sciences, Hong Kong Business Intermediary Co. Ltd.</p>
Iran	<p>University of Teheran Abbas Bazargan, Caro Lucas, Nezamedin Faghih, A.A. Moosavi-Movahedi, Leyla Sarfaraz, A. Kordnaeij, Jahangir Yadollahi Farsi, M. Ahamadpour Daryani, S. Mostafa Razavi, Mohammad Reza Zali, Mohammad Reza Sepehri Sponsor: Iran's Ministry of Labour and Social Affairs, Iran's Labour and Social Security Institute (LSSI)</p>
Island	<p>Reykjavík University Rögnvaldur Sæmundsson, Silja Björk Baldursdóttir Sponsor: Reykjavik University</p>
Israel	<p>The Ira Center of Business, Technology & Society, Ben Gurion University of the Negev Ehud Menipaz, Yoash Avrahami, Miri Lerner, Yossi Hadad, Dov Barak Sponsor: The Ira Center of Business Technology & Society, Ben Gurion University of the Negev, Sami Shamon College of Engineering, Rotem Park NGO for Entrepreneurship Encouragement</p>
Italien	<p>Bocconi University (EntER) Guido Corbetta, Giovanni Valentini Sponsor: Atradius, Ernst & Young,</p>
Jamaika	<p>University of Technology, Jamaica Girjanauth Boodraj, Mauvalyn Bowen, Joan Lawla, Marcia McPherson-Edwards, Vanetta Skeete, Horace Williams Sponsor: Faculty of Business and Management, University of Technology, Jamaica</p>
Japan	<p>Keio University, Musashi University, Shobi University Takehiko Isobe, Noriyuki Takahashi, Tsuneo Yahagi Sponsor: Venture Enterprise Center, Ministry of Economy, Trade and Industry</p>
Kolumbien	<p>Universidad de los Andes, Universidad ICESI, Universidad del Norte, Pontificia Universidad Javeriana Cali Rafael Vesga, Lina Devis, Raúl Fernando Quiroga, Rodrigo Varela V., Luis Miguel Alvarez, Alba Tatiana Peña, Liyis Gómez, Piedad Martinez Carazo, Fernando Pereira, Alberto Arias Sponsor: Universidad de los Andes, Universidad ICESI, Universidad del Norte, Pontificia Universidad Javeriana Cali, Fundacion Corona</p>
Kroatien	<p>J. J. Strossmayer University in Osijek Slavica Singer, Natasa Sarlija, Sanja Pfeifer, Djula Borozan, Suncica Oberman Peterka Sponsor: Ministry of Economy, Labour and Entrepreneurship, SME Policy Centre - CEPOR, Zagreb, J.J. Strossmayer University in Osijek - Faculty of Economics, Osijek</p>
Lettland	<p>The TeliaSonera Institute at the Stockholm School of Economics in Riga Olga Rastrigina, Alf Vangas, Anders Pallzow, Vyacheslav Dombrovsky, Arnis Sauca Sponsor: TeliaSonera AB</p>
Malaysia	<p>University Tun Abdul Razak Siri Roland Xavier, Dewi Amat Sapuan, Ainon Jauhariah Abu Samah, Leilanie Mohd Nor, Mohar Yusof Sponsor: University Tun Abdul Razak</p>

Mittlerer Osten & Nordafrika	International Development Research Centre (IDRC) Lois Stevenson, Susan Joekes, Edgard Rodriquez, Abderrahmane Abedou, Ahmed Bouyacoub, Hala Hattab, Matthias Hühn, Tony Feghali, Yusuf Sidani, Ghassan Omet, Adel Bino, Mohamed Derrabi, Lamia Dandoune, Taha Ahmed Al Fusail, Abdul Karim Sayaghi, Yousef Daoud, Tareq Sadeq, Alaa Tartir, Ruba Adil. Shanti Sponsor: International Development Research Centre (IDRC)
Niederlande	EIM Business and Policy Research Jolanda Hessels, Sander Wennekers, Chantal Hartog, Niels Bosma, Roy Thurik, André van Stel, Ingrid Verheul, Philipp Koellinger, Peter van der Zwan Sponsor: Dutch Ministry of Economic Affairs
Norwegen	Bodø Graduate School of Business Lars Kolvereid, Erlend Bullvaag, Bjørn Willy Aamo, Eirik Pedersen, Terje Mathisen Sponsor: Ministry of Trade and Industry Innovation Norway, Kunnskapsparken Bodø AS, Center for Innovation and Entrepreneurship, Kunnskapsfondet Nordland AS, Bodø Graduate School of Business
Panama	Acelerador de Empresas de Ciudad del Saber, IESA Panamá - Fundación de Estudios Avanzados de Gerencia Federico Fernandez, Manuel Lorenzo, Manuel Arrocha, Michael Penfold Sponsor: Cámara de Comercio e Industrias de Panamá, Cable & Wireless Panamá, APC - Asociación Panameña de Crédito, Almacenes, S.A., Banco Interamericano de Desarrollo
Peru	Universidad ESAN Jaime Serida, Oswaldo Morales, Keiko Nakamatsu, Liliana Uehara Sponsor: Universidad ESAN
Rumänien	Faculty of Economics and Business Administration, Babes-Bolyai University Györfy Lehel-Zoltán, Matis Dumitru, Nagy Ágnes, Pete Stefan, Szerb László, Mircea Comsa, Ilies Liviu, Benyovszki Annamária, Petru Tünde Petra, Juhász Jácint, Matis Eugenia, Mustată Răzvan, Nagy Zsuzsánna-Ágnes, Alina Solova stru, Mircea Solova stru Sponsor: Association Pro Oeconomica, Babes-Bolyai University, Faculty of Economics and Business Administration, OTP Bank Romania SA, East Consulting SRL, Lacu Rosu SC, Nova Construct SRL, Savilcom SRL
Russland	Sankt Petersburg Team: Graduate School of Management, Saint Petersburg Olga Verhovskaya, Maria Dorokhina Moskau Team: State University - Higher School of Economics, Moscow Alexander Chepurenko, Olga Obratsova, Maria Gabelko, Tatiana Alimova, Julia Filatova, Kate Murzacheva Sponsor: Graduate School of Management at Saint Petersburg State University, State University - Higher School of Economics, Ministry of Economic Development of Russian Federation
Saudi Arabien	The National Entrepreneurship Center, Alfaisal University Munira A. Al-Gahmdi, Maher Alodan, Faisal A. Al-Kadi, Norman Wright, Sulaiman Al Sakran, Mohammad S Khorsheed Sponsor: The Centennial Fund/National Entrepreneurship Center
Schweiz	School of Business Administration (SBA Fribourg) Rico J. Baldegger, Andreas A. Brülhart, Mathias J. Rossi, Etienne Rumo, Patrick E. Schüffel, Thomas Straub, Muriel Berger Sponsor: KTI / CTI
Serbien	University of Novi Sad - The Faculty of Economics Subotica Dusan Bobera, Bozidar Lekovic, Nenad Vunjak, Pere Tumbas, Sasa Bosnjak, Slobodan Maric Sponsor: Executive Council of Vojvodina Province, Department for Economy
Slowenien	Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, Faculty of Economics and Business, University of Maribor Miroslav Rebernik, Polona Tominc, Ksenja Pušnik, Katja Crnogaj Sponsor: Ministry of the Economy, Slovenian Research Agency, Finance - Slovenian Business Daily
Spanien	Instituto de Empresa Ignacio de la Vega, Alicia Coduras, Isabel Gonzalez, Cristina Cruz, Rachida Justo Sponsor: DGPYMES, Fundación Cultural Banesto, Fundación Incyde, IE Business School

Südafrika	The UCT Centre for Innovation and Entrepreneurship, Graduate School of Business, University of Cape Town Mike Herrington, Jacqui Kew, Penny Kew Sponsor: Swiss South Africa Cooperation Initiative, Standard Bank of South Africa, Small Enterprise Development Agency
Südkorea	Jinju National University Sung-sik Bahn, Sang-pyo Kim, Kyoung-mo Song, Dong-whan Cho, Jong-hae Park, Min-Seok Cha Sponsor: Small and Medium Business Administration (SMBA)
Syrien	Syria Trust for Development, Syrian Young Entrepreneurs Association (SYEA), University of Kalamoun Majd Haddad, Nader Kabbani, Yamama Al-Oraibi, Leen Al Habash, Abdulsalam Haykal, Hani Tarabichi Sponsor: IDRC, Syrian Young Entrepreneurs Association (SYEA), Syria Trust for Development
Tonga	UNITEC Robert Davis, Malama Solomona, Asoka Gunaratne, Stephen Cox, Judith King, Howard Frederick, Stephen Haslett, Tania Wolfgramm Sponsor: AusAID
Tunesien	Institut des Hautes Etudes, Commerciales - Sousse Faysal Mansouri, Lotfi Belkacem Sponsor: GTZ - Programme d'Appui à l'Entrepreneuriat et à l'Innovation
Uganda	Makerere University Business School (MUBS) Arthur Sserwanga, Rebecca Namatovu-Dawa, Sarah Kyejjusa, Laura Orobias, Peter Rosa, Waswa Balunywa Sponsor: Makerere University Business School, Bank of Uganda
Ungarn	University of Pécs, Faculty of Business and Economics László Szerb, Attila Varga, József Ulbert, Zoltan J. Acs, Siri Terjesen, Gábor Márkus, Péter Szirmai, Attila Petheó, Katalin Szakács Sponsor: National Office of Research and Technology, George Mason University, University of Pécs, Faculty of Business and Economics
Uruguay	University of Montevideo Leonardo Veiga, Fernando Borraz, Pablo Regent, Adrián Edelman, Alvaro Cristiani, Cecilia Gomeza Sponsor: University of Montevideo
USA	Babson College Julio de Castro, Abdul Ali, I. Elaine Allen, Bill Bygrave, Candida Brush, Marcia Cole, Lisa diCarlo, Julian Lange, Monica Dean, Joseph Onochie, Ivory Phinisee, Edward Rogoff, Al Suhu Sponsor: Babson College, Baruch College
Venezuela	IESA - Centro de Emprendedores Federico Fernandez, Rebeca Vidal, Aramis Rodriguez, Nunzia Auletta Sponsor: Mercantil Servicios Financieros, Fundacion Iesa, Petrobras Energía Venezuela
Vereinigte Arabische Emirate	Zayed University Declan McCrohan, Murat Erogul, Nico Vellinga, Qingia Tong, Maijha Qurwash Sponsor: Mohammed Bin Rashid Establishment for SME Development, Khalifa Fund to Support and Develop Small and Medium Enterprises