Veröffentlicht in

Entrepreneurship und Unternehmertum

2001

“Gründungsforschung“

S. 111-159

Mit freundlicher Genehmigung des
Gabler Verlag, Wiesbaden
(www.gabler.de)

Ein Service von: FutureValue Group AG eMail: Kontakt@FutureValue.de Internet: www.FutureValue.de
RMCE RiskCon GmbH & Co. KG eMail: Info@RMCE.de Internet: www.RMCE.de

Frank Leibbrand

3. Gründungsforschung

3.1 Einordnung in das Entrepreneurship

In Kapitel 2 wurde das Fehlen einer Existenzgründungsstatistik beklagt. Dennoch ergaben die herangezogenen Statistiken ein überwiegend einheitliches Bild eines Kommens und Gehens von Unternehmen. Obwohl wir keine internationalen Vergleichszahlen herangezogen haben, liegt der Schluß nahe, daß bei einem Unternehmensnachschubfaktor von zwischen 3 % und 10 % (siehe hierzu insbesondere die Tab. 2.7 und Tab. 2.8 mit den Kommentierungen auf S. 76ff.) bei stetig wachsender Anzahl von Unternehmen der Strukturwandel durchaus lebhaft ist. Ob, wo und wie dieser Strukturwandel dann letztendlich wirkt, soll in diesem Kapitel zur Gründungsforschung mit einem Schwerpunkt auf den in verschiedenen Studien erarbeiteten Erfolgsfaktoren der Gründer erarbeitet werden.

Im Sinne des Entrepreneurs als „human being of superior judgement" ist für den Gründer natürlich wichtig, seine Position relativ zu den anderen (Durchschnitt) zu bewerten, um nicht blauäugig ins Verderben zu rennen. Ziel dieses Beitrages ist hierbei nicht, potentiellen Gründern Mut zu machen, damit sie möglichst schnell gründen, sondern ganz im Sinne einer kritischen Wissenschaft die Gründung von verschiedenen Aspekten zu beleuchten.

Gleich an dieser Stelle soll jedoch vor einer Überbewertung und falschen Interpretation auch der statistisch signifikanten Ergebnisse gewarnt werden. Statistische Aussagen gelten nur für den Durchschnitt und sind zur Prognose im Einzelfall nicht oder nur eingeschränkt tauglich, auch weil gerade jede statistische Analyse im Einzelfall äußerst wichtige Informationen vernachlässigen muß. So folgt aus der Feststellung einer erhöhten Überlebenswahrscheinlichkeit größerer Gründungsunternehmen (gemessen in Beschäftigung) ganz sicher nicht, daß bei der Gründung eines Einzelhandelsgeschäfts die

Erhöhung der zunächst geplanten Beschäftigung von 2 auf 10 Mitarbeiter die Überlebenschancen verbessert. Eine solche kausale Interpretation ist unzulässig, da bei der statistischen Analyse davon ausgegangen wird, daß jede Gründung unter den jeweiligen Gegebenheiten (nahezu) optimal konzipiert wurde. Würde hingegen diese Untersuchung nur den Einzelhandel berücksichtigen, dann könnte das Ergebnis als Hinweis auf eine Mindestgröße des Einzugsgebietes interpretiert werden.

Als Anhaltspunkte sind die Ergebnisse dennoch sehr wertvoll, da es dem Gründer die Grundlage für zu beantwortende Fragen bietet. Scheinbar ungünstige Aussichten müssen im Einzelfall dann widerlegt werden. Insofern sind die hier dargelegten Ergebnisse auch für die Partner des Gründers, insbesondere die Banken, wertvoll, da sie die (scheinbar) ungünstigen Merkmale einer Gründung darlegen und damit das Gespräch mit dem Gründer vorstrukturieren, und gleichsam dadurch erkennen, daß er – neben dem Gründer – auch ein Entrepreneur ist. Es ist beispielsweise bekannt, daß die Baubranche insgesamt und damit auch für Neugründungen äußerst problematisch ist. Damit verstärkt sich der Begründungsdruck auf den Entrepreneur, weshalb ausgerechnet seine Existenzgründung in diesem schwierigen Umfeld überleben soll. Hier könnte dann eine Lösung darin liegen, daß der Entrepreneur ganz andere Leistungen, z.B. Projektmanagement, anbietet und somit eigentlich gar nicht mit den anderen Unternehmen der Branche verglichen werden kann. Auch dann bleibt aber die Abhängigkeit von äußerst unsicheren Kunden.

Auch im Textilbereich, um ein zweites Beispiel zu geben, kann die Abgrenzung der Industriestruktur in der gewählten Untersuchung zu wenig detailliert gewesen sein. So fallen in diesen Bereich sowohl die Produzenten von einfachen Textilien als auch die von neuen Werkstoffen. Die Chancen ersterer werden in Deutschland wesentlich schlechter eingeschätzt als die Chancen zweiterer. Im Einzelfall ist also stets nach einer überzeugenden kausalen (theoretischen) Argumentation auf die durch die statistischen Untersuchungen aufgeworfenen Fragen zu suchen.

3.2 Ein kurzer Überblick über die Gründungsforschung

Die Anpassung betrieblicher Strukturen an sich verändernde Rahmenbedingungen vollzieht sich über Prozesse der Neugründung von Betrieben, Strukturanpassung bestehender Betriebe und betrieblicher Sterbeprozesse, wobei unser Interesse ausschließlich den Geburts- und Sterbeprozessen gilt. Die drei zentralen Themen der Gründungsforschung konzentrieren sich auf[90]

90 Siehe hierzu PREISENDÖRFER (1996).

- das betriebliche Gründungsgeschehen,
- die Erfolgs- und Entwicklungschancen neugegründeter Betriebe und
- die Förderung und Unterstützung des Betriebsgründungsgeschehens.

In einem äußerst lesenswerten Überblicksartikel kommen MÜLLER-BÖLING und KLANDT (1993) auch zu diesem Ergebnis, wenngleich sie zur Strukturierung einen Ansatz über Forschungsstrategien und Forschungsobjekte wählen. Bei ersteren unterscheiden sie die nur selten verwendete Falsifikationsstrategie aus dem Begründungszusammenhang, nach der aus der Theorie abgeleitete Thesen mit empirischen Daten getestet werden. Weite Bereiche der empirischen Gründungsforschung sind jedoch den explorativen Strategien aus dem Entdeckungszusammenhang zuzuordnen, in denen das erstmalige Erkennen von Zusammenhängen (unter Vernachlässigung von Fragen wie Repräsentativität) akzentuiert wird. Die dritte Forschungsstrategie, die Konstruktionsstrategie, bezieht sich auf den Verwendungs- bzw. Verwertungszusammenhang und hat zum Ziel, bestehende Erkenntnisse zielorientiert zu nutzen, d.h. mit bestimmen Maßnahmen vorgegebene Ziele (technologisch) unter Ausnutzen der empirischen oder theoretischen Erkenntnisse zu erreichen. Es dominieren Fallstudien und vergleichende Fallstudien.

MÜLLER-BÖLING und KLANDT (1993) ordnen 61 Studien aus 47 Publikationen[91], veröffentlicht zwischen 1974 und 1991, anhand der Forschungsobjekte. Studien, die sich auf die Eigenschaften der Person oder das persönliche (mikrosoziale) Umfeld oder auf strukturelle oder prozessuale Eigenschaften der Unternehmung und deren Umfeld (generelles Umsystem sowie Gründungsinfrastruktur) konzentrieren, lassen Aussagen über die Gründungsaktivität zu. Die wichtigsten Aussagen aus den Studien zum qualifizierten Erfolg werden in Abschnitt 3.2.2 zusammengefaßt.

Die wichtigsten volkswirtschaftlichen Beiträge zur Gründungsforschung stammen aus der Industrieökonomik und der Arbeitsmarktforschung. Letztere konzentriert sich auf das Potential zur Schaffung neuer Arbeitsplätze durch Kleinbetriebe und kleinbetriebliche Neugründungen und wurde angestoßen durch Arbeiten von BIRCH (1979, 1987). Die Industrieökonomik konzentriert sich auf Marktzutrittsbeschränkungen und -barrieren, Fragen des Wettbewerbs und der Unternehmenskonzentration, Überlegungen zur minimalen und optimalen Betriebsgröße usw.[92]. Daraus werden dann Folgerungen auf die im Markt befindlichen Kleinstunternehmen sowie die bestehenden Anreize zu Neugründungen gezogen.

91 23 % der Studien analysieren univariat (Häufigkeiten), so daß nur deskriptive Aussagen möglich sind, 54 % bivariat, womit zumindest Tendenzaussagen zu treffen sind, und 23 % multivariat (multiple Regressionen). Die Studien wurden zwischen 1964 und 1991 durchgeführt. 2 % der Studien bezog sich auf einen Zeitraum vor 1975, 26 % auf 1975-1979, 36 % auf 1980-1984 und 36 % auf 1985-1991.

92 Für eine weitere allgemeine Übersicht siehe SCHERER und ROSS (1990); für eine speziell auf den kleinbetrieblichen Sektor bezogene Zusammenschau siehe STOREY (1994).

Auch die Betriebswirtschaftslehre, Soziologie und die Psychologie beschäftigen sich mit der Gründungsforschung, wobei in letzterer seit langem eine Entrepreneurship-Forschung dergestalt betrieben wird, daß nach mehr oder weniger stabilen Persönlichkeitsmerkmalen und Verhaltensweisen erfolgreicher Unternehmer gesucht wird[93].

3.2.1 Betriebliche Gründungsaktivität

Die meisten Arbeiten zur Gründungsaktivität stellen eine Deskription der Zahl der Gründungen mit ihrer zeitlichen Entwicklung und strukturellen Verschiebung dar und sind dem Bereich des explorativen Forschens zuzurechnen. Darunter lassen sich die nachfrage- bzw. umweltorientierten Ansätze und die angebots- bzw. personenzentrierten Ansätze unterscheiden. Erstere befassen sich mit den strukturellen Bedingungen, die Betriebsgründungen mehr oder weniger stimulieren, letztere fokussieren auf das Reservoir unternehmerischer Talente und dessen Ausschöpfung.

Bis Mitte der 70er Jahre bestand die Tendenz zu größeren Unternehmenseinheiten und damit ein Rückgang der Selbständigenquote (SFQ), die im Jahre 1950 gemessen als Anteil der Selbständigen und mithelfenden Familienangehörigen an den Erwerbstätigen noch 33 % betrug. Neben der gestiegenen Arbeitslosigkeit und der Tertiärisierung der Wirtschaft werden als mögliche Ursachen eines Rückgangs der Neugründungen und damit der Selbständigenquote die flexible Spezialisierung, hochleistungsfähige Kleintechnologien, Deregulierung von Märkten, Verschiebungen in der internationalen Arbeitsteilung, betriebliche Auslagerungsstrategien sowie das Streben nach stärker selbstbestimmten Arbeitsformen in der einschlägigen Forschung kontrovers diskutiert. Es ist durchaus offen, ob die Arbeitslosenquote die Selbständigenquote beeinflußt oder umgekehrt. So ist beispielsweise für den Zeitraum 1960 bis 1995 die SFQ GRANGER kausal für die ALQ bei Lagstruktur 1 und 2, nicht jedoch umgekehrt. Nimmt man jedoch nur den Zeitraum von 1982 bis 1995, so wird dieses Ergebnis instabil und verkehrt sich in das Gegenteil, allerdings statistisch insignifikant[94].

93 Für einen Überblick siehe auch KLANDT (1984).

94 Der GRANGER Kausalitätstest weist eher auf Vorläufercharakteristika und Informationsähnlichkeiten hin, aber nicht auf echte Kausalität. Beim Test, ob SFQ GRANGER kausal für die ALQ bei Lagstruktur 2 ist, wird überprüft, ob die Hinzunahme der Variablen SFQ_{t-1} und SFQ_{t-2} einen signifikanten Erklärungsbeitrag zur Autoregressionsgleichung $ALQ_t = b_1*ALQ_{t-1}+b_2*ALQ_{t-2}$ haben. Anzumerken bleibt, daß die GRANGER Kausalität bei größeren Lagstrukturen verschwindet, so daß wir davon ausgehen sollten, daß weder in der einen noch in der anderen Richtung zwischen der Arbeitslosenquote und der Selbständigenquote ein signifikanter Zusammenhang besteht.

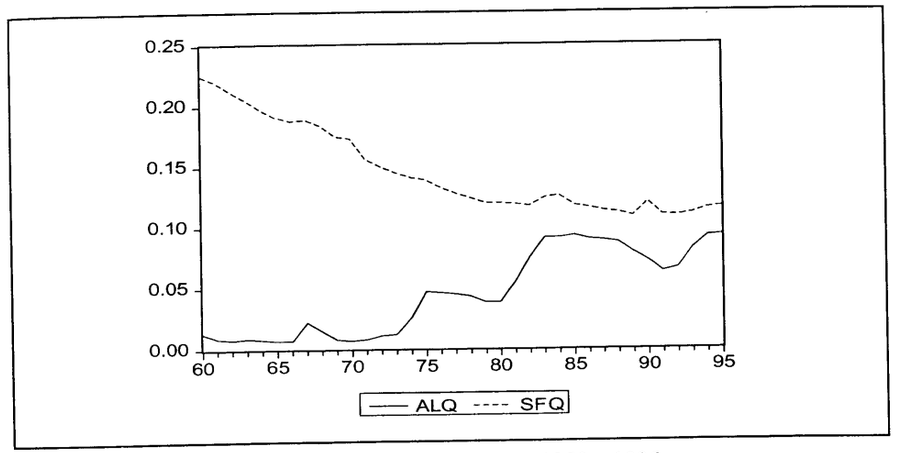

Abb. 3.1 Arbeitslosen- und Selbständigenquote von 1950 – 1995

Die nachfrage- bzw. umwelt- bzw. umfeldorientierten Ansätze charakterisieren die bestehenden Gelegenheits- bzw. Opportunitätsstrukturen und beschreiben die Nachfrage nach unternehmerischen Talenten. Das Unternehmerangebot wird als unproblematisch angesehen. Die angebots- bzw. personenorientierten Ansätze verweisen auf die Merkmale der handelnden Personen, welche die mehr oder weniger selektive Nutzung der Gelegenheiten bewirken.

In der Industrieökonomik werden hauptsächlich Modelle zur Nachfrage nach Unternehmerpersönlichkeiten[95] formuliert. So werden die Bedingungen einer Branche bzw. eines Produktmarktes als zentrale Bestimmungsfaktoren für den Zustrom neuer Betriebe gesehen. Überdurchschnittliche Gewinnspannen, positive Umsatz- bzw. Nachfrageentwicklungen, geringe Kapitalintensität oder ein niedriger Konzentrationsgrad führen zu höheren Gründungsraten. Dies wird in empirischen Studien überwiegend bestätigt. Dennoch haben die Modelle Schwierigkeiten, längerfristige Veränderungen der Gründungsraten oder Unterschiede im internationalen Kontext zu erklären. Auch eine günstige konjunkturelle Lage erhöht die Gründungsraten. Prosperierende Regionen sind vor allem durch eine überdurchschnittliche Gründungsquote ausgezeichnet (BIRCH, 1987). Nach der sogenannten Incubator-These, der zufolge der letzte Arbeitgeber (Incubator) vor dem Wechsel in die Selbständigkeit einen Einfluß auf das Gründungsverhalten ausübt, stimu-

95 In der üblichen Unterscheidung der Volkswirtschaftslehre gilt die Industrieökonomie als Bereich, der sich mit den Angebotsbedingungen für die Güterproduktion befaßt. Unser Augenmerk gilt aber den Unternehmerpersönlichkeiten. Die Industrieökonomik leitet nun aus Rahmenbedingungen die entstehende Industriestruktur ab, woraus sich dann letztendlich die Nachfrage nach Unternehmern ergibt.

liert eine kleinbetriebliche Strukturierung der Wirtschaft Neugründungen. Die (Aus-) Gründungen haben eine gewisse Ähnlichkeit hinsichtlich der angebotenen Produkte, Größe und Kunden mit der Incubatororganisation (vgl. KLANDT, 1984). Zu den weiteren relevanten Umweltfaktoren zählen auch die konkreten Standortfaktoren. Aus dem Bereich des Förderumfeldes gilt die Gründungsberatung als besonders wertvoll, wobei insbesondere der Steuerberater und mit wenigen Abstrichen auch der Unternehmensberater als kompetent angesehen werden. Kammern und Verbände werden hingegen weniger in Erwägung gezogen (vgl. MISCHON und MORTSIEFER, 1981).

Die personenzentrierten Ansätze befassen sich mit der Vorfrage der generellen Bereitschaft in der Bevölkerung, den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu vollziehen. Dabei wird zwischen Selbständigkeit aus der "Ökonomie der Not" und der Selbständigkeit aus der "Ökonomie der Selbstverwirklichung" (BÖGENHOLD, 1987) bzw. zwischen einem "dissatisfaction" und einem "opportunity model of entrepreneurial motivation" (STONER und FRY, 1982) unterschieden. Befragungen ergeben als dominierende Faktoren die Autonomie, Unabhängigkeit und Entscheidungsfreiheit als Motivation, wohingegen finanzielle Überlegungen eher zweitrangig sind. Dennoch legt die positive Korrelation von Selbständigkeits- und Arbeitslosenquote[96] die Vermutung nahe, daß ein Anstieg der Selbständigenquote auch einen Reflex auf die Arbeitslosigkeit darstellt. Bei diesen Ansätzen dominiert die Rational-Choice-Perspektive.

Diesen gegenübergestellt sind die sogenannten Disadvantage-Modelle unternehmerischer Motivation, die davon ausgehen, daß vor allem negative Erfahrungen und Benachteiligungen – ganz nach dem Motto "Not macht erfinderisch" – den Schritt in die Selbständigkeit fördern.

Hoffnungen, daß es über die Zeit konstante Persönlichkeitsmerkmale gibt, unabhängig von den Umfeldbedingungen, sind anscheinend zu optimistisch. Man erinnert sich an die sogenannte Leadership-Forschung, die nach mehr als dreißig Jahren umfassender Bemühungen zu der schmerzlichen Einsicht gelangen mußte, daß es – unabhängig vom jeweiligen Kontext – wohl doch keine konsistenten Persönlichkeitsattribute erfolgreicher Führungspersonen gibt.

Dennoch sollen die in MÜLLER-BÖLING und KLANDT (1993, S. 146ff) zusammengefaßten univariaten Ergebnisse nicht verschwiegen werden. Das Durchschnittsalter der Gründer liegt bei ca. Mitte dreißig und nimmt tendenziell ab. Unternehmensgründer sind deutlich besser ausgebildet als der Durchschnitt aller Erwerbspersonen, aber auch schlechter als die angestellten Führungskräfte. Die Persönlichkeitsstruktur der Gründer ist durch starkes Dominanzstreben, hohe Begeisterungsfähigkeit, soziale Initiative und Individualismus geprägt. Wichtigste Leitmotive sind das Leistungsmotiv und das Unabhängigkeitsstreben mit der Möglichkeit zur Durchsetzung eigener Ideen. Unter den Merkmalen der Intelligenzleistungen ist die Kreativität ein markantes gründerbezogenes Kriterium.

96 Die positive Korrelation besteht ab ca. 1982 und beträgt ca. 0,5. Beginnt der Untersuchungszeitraum bereits in den 70er oder 60er Jahren, so ist die Korrelation negativ, bedingt durch den Abbau der Selbständigenquote seit 1950 und den Aufbau der Arbeitslosigkeit seit ca. 1974. Der Korrelationskoeffizient geht dann zurück bis -0,8.

Eine Faktorenanalyse der Gründungsmotive und -vorbehalte ergab, daß erstere zu Einkommen, Status, Selbstverwirklichung und Unabhängigkeitsstreben zusammengefaßt werden können und letztere zu Streß und Mehrarbeit, negative gesellschaftliche Bedingungen, persönliche Voraussetzungen sowie gute Position in abhängiger Beschäftigung (vgl. SZYPERSKI und KLANDT, 1981).

Dies verstärkt die Resultate der Forschung bei den Nachfrageansätzen, bei denen neben der Industrieökonomik ein soziologischer Ansatz Beachtung verdient. Dieser richtet sein Hauptaugenmerk auf das mikrosoziale Umfeld der Akteure und wird unter dem Stichwort „network approach to entrepreneurship" (ALDRICH und ZIMMER, 1986) diskutiert. Sie werfen der Industrieökonomik vor, die relevanten Umfeldbedingungen zumeist auf einem zu hohen Aggregationsniveau anzusiedeln. So führt beispielsweise auch die Selbständigkeit des Vaters und Großvaters verstärkt zu einer eigenen Selbständigkeit. In einer multiplen Regression hängt die tatsächliche Gründungsaktivität in der Rangfolge ihrer Bedeutung von der Einstellung des Ehepartners, dem Gehalt beim Inkubator, einem Konkurs des Inkubators und der Selbständigkeit der Großeltern ab (vgl. KLANDT 1984). Die persönliche Einstellung zur Selbständigkeit hängt ab von Persönlichkeitsmerkmalen, der persönlichen Situation sowie der Inkubatororganisation (in dieser Reihenfolge). Bemerkenswert ist, daß die wahrnehmungsverzerrten Meinungsvariablen aussagekräftiger sind als die Faktvariablen (vgl. SZYPERSKI und KLANDT, 1981).

In der Regel ist das Eigenkapital in der Gründungsphase die hauptsächliche, wenn nicht gar ausschließliche Finanzierungsquelle, wobei es öffentlich geförderten Unternehmen leichter fällt, Fremdkapital aufzunehmen (vgl. MÜLLER-BÖLING und KLANDT, 1993, S. 150f).

3.2.2 Erfolgs- und Entwicklungschancen neugegründeter Betriebe

Der Erfolg eines Unternehmens bemißt sich zunächst einmal darin, ob und wie lange es am Markt existieren kann. Anschließend werden Größen wie Profitabilität und Wachstum (Umsatz, Beschäftigung, Gewinn, etc.) relevant. Doch auch aus der Sicht des Gründers kann der Erfolg analysiert werden. Dann treten Variablen wie Einkommensverbesserung, Unabhängigkeit, Arbeitszufriedenheit, Zielerreichung etc. hinzu. Eine Faktorenanalyse mit 24 unterschiedlichen Erfolgsoperationalisierungen von KLANDT (1984) ergab eine 4-Faktorenlösung mit den Faktoren persönlicher Zielerreichungsgrad, Zufriedenheit mit Leben und Arbeit, Gewinn und Umsatz.

Die konkreten Aussagen der unterschiedlichen Studien zu den Erfolgsaussichten „neuer" Unternehmen ist stets vor dem Hintergrund der verwendeten Statistiken zu interpretieren. In Deutschland fehlt nämlich eine Gründungsstatistik, weshalb häufig die Gewerbeanmeldungen oder die Umsatzsteuerstatistiken zur Ermittlung verwendet werden (siehe hierzu die Ausführungen in Abschnitt 2.2.1 auf Seite 61ff).

PREISENDÖRFER (1996) stellt fest, daß der Fortbestand neugegründeter, in der Regel sehr kleiner Betriebe insbesondere in der Anfangsphase prekär ist. Die Wahrscheinlichkeit, daß ein Unternehmen in Konkurs geht, liegt in den ersten fünf bis sieben Betriebsjahren sehr hoch[97]. 40 - 50 % der Betriebe überleben die ersten fünf Jahre nicht. Erst nach 10 Jahren besteht kaum noch ein signifikanter Einfluß des Unternehmensalters auf die Überlebensfähigkeit des Unternehmens (vgl. HUNSDIEK und MAY-STROBL, 1986). Diese hohen Anteile junger Unternehmen an den Insolvenzen ist jedoch nicht weiter verwunderlich, da doch gerade bei ihnen die Eigenkapitaldecke sehr dünn ist, so daß von ihnen im Vergleich zum Altbestand sehr viel weniger der (zufälligen) exogenen Schocks aufgefangen werden können.

STRUCK (1999, S. 10) hingegen ermittelt verschiedene Aufgabequoten, je nach betrachteter Grundgesamtheit:

- bei Betrachtung aller (formellen) Gründungen, einschließlich Nebenerwerbs- und unselbständigen Gründungen, liegt die Ausfallquote in den ersten drei bis fünf Jahren bei ca. 50 %[98],
- bei Betrachtung von Existenzgründungen, d.h. einer Bereinigung um Gründungen von juristischen Personen (Umstrukturierung von Unternehmen), Scheinunternehmertätigkeit (private Transaktionen wie Immobilienkauf) reduziert sich die Aufgabequote bereits auf 20 % innerhalb von 7 Jahren,
- bei einer weiteren Einschränkung auf staatlich geförderte Existenzgründungen halbiert sich die Aufgabequote auf 10 % innerhalb der ersten sieben Jahre[99].

97 Nach SZYPERSKI und NATHUSIUS (1977) stammen etwa 50 % aller Insolvenzen in Westdeutschland aus der Altersklasse bis 5 Jahre. Nach neueren Zahlen der Creditreform sind 51 % der insolventen Unternehmen sechs Jahre und jünger. Auch die Zahlen aus der Unternehmensgrößenstatistik 1997/98 zeigen an, daß der Anteil an den Insolvenzen der bis zu achtjährigen Unternehmen zwischen 1980 und 1994 zwischen 74 % und 81 % schwankte. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß der Anteil der Insolvenzen an den Unternehmensliquidationen weniger als 10 % beträgt.

98 Diese Überschätzung der Bestandsgefährdung auf der Basis von Meldedaten liegt unter anderem auch darin, daß findige Unternehmer zumeist mehrere Betriebe gleichzeitig halten und zwischen Rechtsformen und Betrieben hin und her wechseln.

99 HUNSDIEK und MAY-STROBL (1987) kamen bereits 1987 zu einem ähnlichen Ergebnis, daß nämlich die Ausfallquoten öffentlich geförderter Unternehmen (Eigenkapitalhilfeprogramm) im ersten Jahr bei 0,3 %, im zweiten bei 0,9 % und im dritten Jahr bei 2,3 %, d.h. in den ersten drei Jahren bei 3,5 % liegt.

Im Rahmen einer Enquete-Kommission „Zukunft der Erwerbstätigkeit" des LANDTAGS von NORDRHEIN-WESTFALEN (1998) wurden folgende Daten ermittelt:

- Bei den meisten Gründern verläuft das Wachstum sehr langsam; diejenigen, die acht Jahre überstanden haben, unterscheiden sich in ihrem Marktaustrittsverhalten nicht vom Bestand. Der Durchschnitt hat im 1. Jahr 5,3 Beschäftigte, im 7. Jahr 11,8 Beschäftigte (vgl. HUNSDIEK und MAY-STROBL, 1986).
- Nur 13 % der Selbständigen haben 5 oder mehr Mitarbeiter.
- Nur 5 % der Neugründungen expandieren stark; nach 5 Jahren machen diese 50 % des gesamten Beschäftigungseffekts der Neugründungen, nach 10 Jahren sogar 75 % aus (vgl. LAGEMAN et al., 1997).

Mit PREISENDÖRFER (1996) gelingt es nur einem Drittel der überlebenden Betriebe, ein Umsatz- und Beschäftigtenwachstum zu erzeugen. GERLACH und WAGNER (1992) können jedoch keinen signifikanten statistischen Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und Firmenwachstum finden. Sie stellen eine bemerkenswerte Konstanz des Beschäftigungsbeitrages einer Gründungskohorte im Zeitablauf fest. Beschäftigungsverluste durch Marktaustritt werden durch Beschäftigungsgewinne durch betriebliche Expansion ausgeglichen, so daß tatsächlich die Beschäftigungszuwächse im Gründungsjahr einen Hinweis auf die längerfristigen Beschäftigungseffekte geben.

Die Untersuchung der Erfolgschancen neugegründeter Betriebe wird wiederum in drei Faktorenbereiche, die personen-, die betriebs- und die umfeldbezogenen, eingeteilt. Die zahlreichen Untersuchungen lassen sich selten vergleichen, zu sehr hängen die Resultate von Design und gewählten Stichproben ab. Beispielhaft sollen jedoch einige Befunde aus der Studie von BRÜDERL, PREISENDÖRFER und ZIEGLER (1996) angeführt werden, da sie das Gesamtbild der Forschung recht gut wiedergeben. Höheres Humankapital der Gründer führt zu einer Erhöhung der Überlebenswahrscheinlichkeit, wobei es hierzu auch widersprüchliche Ergebnisse gibt (vgl. MÜLLER-BÖLING und KLANDT, 1993, S. 157). Mit zunehmender Berufserfahrung zielen die Gründer jedoch auf weniger betriebliches Wachstum. Die Branchenerfahrung als Qualifikationsmerkmal hat eine überragende Bedeutung für die Überlebenswahrscheinlichkeit und den Umsatzerfolg (vgl. KLANDT, 1984), wohingegen die Selbständigkeits- oder Vorgesetzten- oder Managementerfahrung keine systematischen Effekte bringen. Erfolgreiche Gründer zeichnen sich durch ein starkes Dominanzstreben und ein erhebliches Maß an Selbstsicherheit aus, was sich positiv auf den Umsatzerfolg auswirkt.

Vollständig neu errichtete Betriebe scheitern häufiger, sind jedoch auch dynamischer. Das wesentliche Problem bei der Gründung ist die Kapitalversorgung (vgl. MAY, 1981). Zwischen der Höhe des eingesetzten Startkapitals und dem Umsatzerfolg besteht eine hohe positive Korrelation (vgl. KLANDT, 1984). Die Branche und die Rechtsform haben hingegen keinen Einfluß auf diese Größe (vgl. ALBACH et al., 1985). Der Unterneh-

menserfolg hängt nicht von der Größe der Inkubatororganisation ab (vgl. KLANDT, 1984).

Je nach akzentuiertem Bereich (Personen, Betrieb, Umfeld) existieren unterschiedliche Theorien zur Erklärung des Erfolges bzw. der Erfolgswahrscheinlichkeit, nämlich die Humankapitaltheorie, egozentrierte Netzwerke, Firmennetzwerke, der Transaktionskostenansatz und die Organisationsökologie. Über die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen werden jedoch kaum Aussagen getroffen. So ist weitgehend unklar, ob aus gesamtwirtschaftlicher Sicht eine hohe oder eher eine niedrige betriebliche Fluktuationsquote vorteilhaft ist. So kann der Zu- und Abstrom ein Indiz für hohen Wettbewerb sein, wobei allerdings gleichzeitig die Innovationsfähigkeit sinken könnte. Es besteht allerdings Konsens, daß die Kleinbetriebe und betrieblichen Neugründungen zumindest seit Mitte der 70er Jahre einen nennenswerten positiven Beitrag zur Schaffung von Arbeitsplätzen leisten. Bemerkenswert in diesem Zusammenhang ist, daß lediglich 4 % der Firmen, die zu einem bestimmten Zeitpunkt beginnen, nach 10 Jahren 50 % der Arbeitsplätze der Gründungskohorte bereitstellen (vgl. STOREY, 1994). Nach LAGEMAN et al. (1997) vereinen 5 % der Unternehmen nach 10 Jahren sogar 75 % des Beschäftigungseffektes auf sich. Daraus ergibt sich ein Potential zur selektiven Förderung, so daß sich weitere Forschung mit dem Ziel der staatlichen Steuerung über Fördergelder lohnen könnte.

3.2.3 Staatliche Förderung von Betriebsgründung

Vor allem in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit führt das Argument, Neugründungen schüfen Arbeitsplätze, zur wirtschaftspolitischen Förderung des Gründungsgeschehens. Konsequenterweise haben Förderprogramme von Existenzgründern Konjunktur, relativ unabhängig von bisherigen Erfahrungen und damit auch unabhängig von der Tatsache, daß weltweit täglich Tausende von Unternehmen mit, aber auch ohne Förderung gegründet werden. Bei diesen Konzepten konkurrieren die umfassende Förderung von Grundstückskauf, Infrastrukturbereitstellung, Kreditzusagen, Investitionszulagen, Beratung, Training, Absatzhilfen etc.[100] und die am Engpaß orientierte Hilfe zur Selbsthilfe. Verständlicherweise ist der engpaßorientierte Ansatz wesentlich günstiger, können so doch keine Subventionsmaximierer entstehen. Diese Art der staatlichen Gestaltungspolitik muß auch die unterschiedlichen sektoralen Wirkungen berücksichtigen. Es gilt, auf die zukunftsträchtigen Branchen zu setzen, wobei allerdings umstritten ist, ob der Staat gegenüber den Akteuren vor Ort einen Informationsvorsprung besitzt, der ihn befähigt, die Weichen für die Zukunft zu stellen. Dies wird speziell von v. HAYEK (1945) und mit ihm von der Österreichischen Schule abgelehnt. Auch die neueren Erkenntnisse der Informationsökonomie unterstützen die These vom Informationsvorsprung des Staates nicht.

100 Auf den entstehenden Förderdschungel werden wir weiter unten noch eingehen.

Die Begründung für die Unterstützung ist vielfältig. So müßte der Staat daran interessiert sein, die 4 % der Gründer zu fördern, die 50 % der Beschäftigten ausmachen, d.h. eine „Pick-the-winner"-Strategie (FRITSCH, 1990, S. 334f.) zu wählen, dem aber die Idee des Nachteilsausgleichs, der auch gesetzlich verankert ist, entgegensteht. Es sollen nicht die Top-Betriebe gefördert werden, das Hauptaugenmerk wird auf einkommens- und vermögensschwache Gründer in benachteiligten Regionen gelenkt.

Offensichtlich erhöht die staatliche Förderung (Kredite) die Überlebensfähigkeit von Betrieben. Unklar sind jedoch die dahinter stehenden Prozesse und ihre Wirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Effizienz. Würden die geförderten Betriebe nur die nicht geförderten Betriebe verdrängen, brächte eine Förderung keinen Netto-Effekt. Außerdem ist das Ausmaß des „Mitnahmeeffekts" von entscheidender Bedeutung. Nach Schätzungen beträgt er bis zu 50 %.

Wichtige Aspekte für die Forschung entstammen auch aus den Untersuchungen zur Informationsasymmetrie[101]. Eine anreizkompatible Förderung könnte dies besser in Rechnung stellen, um Verdrängungsprozesse (Crowding Out) zu reduzieren. Einen weiteren wichtigen Aspekt stellen die versunkenen Kosten vor Ort dar. Speziell bei der Förderung von großen Unternehmen (beispielsweise Infineon oder AMD in Dresden) stellen sie eine obere Grenze für die Subventionszahlen dar, da das Unternehmen selbst noch einen Teil der Immobilität verkraften muß. Daraus entsteht der Anreiz, den Standort nicht zu wechseln.

Die bisherigen wirtschaftsorientierten Förderkategorien der Gemeinschaftsaufgabe (regionalpolitische Hilfen) sind im wesentlichen die Förderung der einzelbetrieblichen gewerblichen Wirtschaft (einschließlich Fremdenverkehr) als Zuschuß (Zuwendungsempfänger: Private) und die Förderung der wirtschaftsnahen Infrastruktur zur Unterstützung des produzierenden Gewerbes als Zuschuß (Zuwendungsempfänger: Gemeinden). Die wesentlichen, für den privaten Investor relevanten Förderprogramme zur Investitionsförderung und Existenzgründung sind das Eigenkapitalhilfeprogramm, das ERP-Programm für die Existenzgründung und -erweiterung, das KfW-Mittelstandsprogramm und das DtA-Existenzgründungsprogramm[102]. Auch die steuerliche Förderung durch eine Investitionszulage und Sonderabschreibungen sind zu berücksichtigen. Weitere Förderprogramme – es besteht ein Förderdschungel mit weit mehr als 500 Förderprogrammen – nehmen Bezug auf Betriebsmittel, Liquiditätshilfen, Bürgschaften, Absatz-

101 Unter Informationsasymmetrie verstehen wir, daß die in die Wirtschaftsförderung integrierten Personen einen unterschiedlichen Informationsstand besitzen. So weiß der Investor in der Regel genau, ob er die Investition auch ohne Förderung getätigt hätte oder wie hoch die Förderung hatte sein müssen, um ihn genau an diese Schwelle zu bringen.

102 Seit Anfang 1997 integrierte die ERP-Wirtschaftsförderung das bewährte Instrument der Eigenkapitalhilfe, mit dem die Existenzgründer eigenkapitalähnliche Mittel erhalten können. Damit befindet sich die Eigenkapitalhilfe und das Existenzgründungsdarlehen nunmehr in einer Hand.

förderung, Umweltschutz, Information, Schulung, Beratung, Forschung, Innovation, Beschäftigung von am Arbeitsmarkt Benachteiligten, etc.

Das Eigenkapitalhilfe-Programm zählt bei Gründern zu den wichtigsten, da von der Eigenkapitalbasis wiederum die Kreditbewilligung abhängt. Nach einer Umfrage der Deutschen Ausgleichsbank aus dem Jahre 1994 legen Firmenkundenberater der Banken und Sparkassen durchschnittlich eine Eigenkapitalquote von 38,7 % bei der Kreditbewilligung an und damit weit mehr als der Durchschnitt in der deutschen Industrie. Insgesamt wurden 40 % der Finanzierungsanfragen (in den Jahren 1992 und 1993) zurückgewiesen. Als häufigen bzw. sehr häufigen Ablehnungsgrund nannten die Berater zu geringes Eigenkapital (84,4 % aller Berater), keine ausreichenden Sicherheiten (75,4 %), Zweifel an der Rentabilität des Unternehmens (75,1 %), unzureichende Qualifikation (60,4 %), kein plausibles Unternehmenskonzept (57,7 %), Gründung in einer Problembranche (48,7 %) und Zweifel an der persönlichen Eignung (47,8 %). Deshalb ist es auch kaum verwunderlich, daß 97 % das Eigenkapitalhilfe-Programm für geeignet halten. Dem Verzicht auf die Absicherung der Eigenkapitaldarlehen kommt mit 93 % die größte Bedeutung (wichtig bzw. sehr wichtig) zu, gefolgt von der 10-jährigen tilgungsfreien Laufzeit (93 %) und der Zinsfreiheit in den ersten Jahren (91 %).

Zu den beiden wichtigsten mittelstandspolitischen Förderinstrumenten, das auch den Anpassungsprozeß in Ostdeutschland beschleunigen soll(te), zählt auch das ERP-Programm (European Recovery Program) mit der Gewährung zinsgünstiger Darlehen. Seit der Auflegung im Jahre 1949 bis Ende des Jahres 1998 konnten insgesamt Kredite in Höhe von 175 Milliarden DM gewährt werden. Seit 1990 konzentriert sich die Hilfe auf Ostdeutschland. Zur Erneuerung des Kapitalstocks und dem Aufbau selbständiger Existenzen und eines Mittelstandes wurden in Ostdeutschland bis zum Jahr 1998 durch ERP-Kredite (und seit 1997 auch Eigenkapitalhilfe) rund 285.000 Zusagen mit einem Kreditvolumen von 60 Mrd. DM erteilt, von denen ca. 56 Mrd. DM abflossen und ein Investitionsvolumen von 185 Mrd. DM anschoben. Damit wurden 3.450.000 Beschäftigte (bei Antragstellung) und 200.000 Existenzgründungen gefördert[103].

Im Jahre 1997 wurden in Westdeutschland 6.012 kleineren und mittleren Unternehmen 40.126 Kredite in Höhe von 8.184 Mio. DM und in Ostdeutschland 4.592 Unternehmen 16.552 Kredite in Höhe von 5.121 Mio. DM zugesagt, d.h. insgesamt 10.604 Unternehmen mit 46.678 Kreditzusagen in einer Höhe von insgesamt 13,3 Milliarden DM (siehe

103 Die Wichtigkeit der ERP-Kredite und des EKH-Programms wird deutlich, wenn man es mit den übrigen Förderungen der gewerblichen Wirtschaft vergleicht. Der Vergleich basiert auf den auch vom Bund unterstützten Fördermaßnahmen für Ostdeutschland von Mitte 1990 bis Ende 1998. Mit der Gemeinschaftsaufgabe wurde mit einem Zusagevolumen (Investitionszuschüsse) von 44 Mrd. DM ein Investitionsvolumen von 200 Mrd. DM angeschoben und 1.285.000 Arbeitsplätze geschaffen/gesichert. Mit den Investitionszulagen und den Sonderabschreibungen in Höhe von 75 Mrd. DM wurde ein Investitionsvolumen von ca. 580 Mrd. DM angeschoben. Mit den Bürgschaften wurde bei einem Mittelabfluß in Höhe von 8,4 Mrd. DM ein Investitionsvolumen von ca. 41 Mrd. DM angeschoben.

auch Tab. 3.1). In Westdeutschland schaffen das Eigenkapitalhilfeprogramm, das Existenzgründungsprogramm und das Regionalprogramm sowohl Breitenwirkung (viele Unternehmen) als auch Volumen. Ein hohes Volumen erreichen noch das Innovationsprogramm und die rationelle Energieverwendung, wohingegen das Ausbildungsplätzeprogramm viele Unternehmen (9,4 %) bei geringem Volumen (2 %) erreicht. In Ostdeutschland dominieren das Eigenkapitalhilfeprogramm, das Existenzgründungsprogramm und das Aufbauprogramm. Auch das Umwelt- und Energiesparprogramm besitzt noch ein nennenswertes Volumen. Bemerkenswert ist noch, daß im Innovationsprogramm, im Bürgschaftsprogramm und im Umwelt- und Energiesparprogramm hohe Summen pro Antrag bewilligt werden.

Tab. 3.1 ERP-Kreditzusagen 1997, (Quelle: BMWi, 1999, S. 53f)

ERP-Kreditzusagen 1997						
	Westdeutschland			Ostdeutschland		
Programm	Anzahl	Mio. DM	DM pro Antrag	Anzahl	Mio. DM	DM pro Antrag
Eigenkapitalhilfe-Programm (EKH)	10.976	949,2	86.480	5.895	1.182,5	200.594
Existenzgründungsprogramm	18.253	2.366,8	129.666	5.291	1.069,9	202.211
Aufbauprogramm, nur in den NL				4.283	2.105,3	491.548
Regionalprogramm, nur in den AL	4.583	1.031,9	225.158			
Innovationsprogramm	555	1.343,1	2.420.000	89	145,8	1.638.202
Ausbildungsplätzeprogramm	3.778	166,4	44.044	654	34,3	52.446
Beteiligungsprogramm	226	99,4	439.823	80	50,4	630.000
Darlehen an Bürgschaftsbanken	16	56,9	3.556.250	1	3,0	3.000.000
Umwelt und Energiesparprogramm	1.714	1.750,0	1.021.004	259	529,4	2.044.015
Exportfinanzierungsprogramm	25	420,9	16.836.000	0	0,0	
Summe der Kreditzusagen	40.126	8.184,6	203.972	16.552	5.120,6	309.364
geförderte Unternehmen	6.012			4.592		
Kreditzusage pro Unternehmen	6,67			3,60		

Für die ERP-Gründungsförderung liegen detaillierter Angaben vor (siehe Tab. 3.2). Die Anzahl der geförderten Personen bewegt sich im Verhältnis der Bevölkerungsanteile, wobei jedoch in Ostdeutschland deutlich höhere (ungefähr das 1,5-fache an) Investitionen pro geförderter Person angestoßen werden. Mit letzteren gehen auch die neu geschaffenen Arbeitsplätze einher, so daß in Ostdeutschland überdurchschnittlich viele neue Arbeitsplätze entstanden. Der Schwerpunkt der Fördervorhaben lag auf Sektoren (industrielles Gewerbe, Dienstleistungen, Handel) mit lokalem Absatzgebiet - wobei das industrielle Gewerbe zunehmend wichtiger wird und bereits jetzt einen Anteil von knapp 50 % bei mehr als dreifach so hohen Investitionssummen pro geförderter Person hat -, deren Entwicklung jedoch nicht losgelöst von der Industrie verläuft. Die unternehmensorientierten Dienstleistungen hängen unmittelbar, die haushaltsorientierten Dienstleistungen nur mittelbar von der Entwicklung im warenproduzierenden Gewerbe ab. Für den überregionalen Absatz ist die Förderung nach der GA (Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur") zuständig (siehe hierzu Kapitel 9). Mit einer unterdurchschnittlichen industriellen Exportbasis der neuen Länder steht die wirtschaftliche Perspektive vieler Existenzgründer auf wackeligen Beinen. Sie hängt von den

Transferzahlungen von West nach Ost, die noch die fehlende Exportbasis ersetzen, ab. Die Rückführung dieser Transfers wird eine entscheidende Rolle für die Überlebensfähigkeit von Betrieben spielen.

Tab. 3.2 Eckdaten der ERP-Gründungsförderung (Quelle: DTA, 2000)

Geförderte Personen in der ERP-Gründungsförderung								
		Alte Bundesländer						
		Anzahl geförderter Personen	Inv.-summe TDM	Mittelwert Inv.-Summe TDM	Beschäftigte bei Antrag-stellung	Mittelwert Beschäftigte bei Antrag-stellung	neugeschaf-fene Arbeits-plätze	Mittelwert neugeschaf-fene Arbeits-plätze
1995	Gesamt	19.176	9.550.395	498	173.376	9	37.208	1,94
1996	Gesamt	20.766	10.271.879	494,6	318.716	15	35.660	1,72
1997	Gesamt	27.512	26.485.380	962,7	428.508	16	41.455	1,51
1998	Gesamt	27.566	13.843.294	502,2	310.262	11	45.727	1,66
1999	Gesamt, davon	21.057	12.903.896	612,8	364.867	17	36.737	1,74
	industr. Gewerbe	4.422	7.078.404	1.600,70	236.627	54	9.189	2,08
	Baugewerbe	3.416	897.600	262,8	29.986	9	4.614	1,35
	Handel	5.491	2.241.199	408,2	38.894	7	8.635	1,57
	Dienstleistungen	7.728	2.686.693	347,7	59.360	8	14.299	1,85
		Neue Bundesländer						
		Anzahl geförderter Personen	Inv.-summe TDM	Mittelwert Inv.-Summe TDM	Beschäftigte bei Antrag-stellung	Mittelwert Beschäftigte bei Antrag-stellung	neugeschaf-fene Arbeits-plätze	Mittelwert neugeschaf-fene Arbeits-plätze
1995	Gesamt	15.169	11.651.930	768,1	197.878	13,04	41.459	2,73
1996	Gesamt	10.871	8.735.971	803,6	130.722	12,02	27.716	2,55
1997	Gesamt	8.728	13.007.262	1.490,30	117.179	13,43	23.875	2,74
1998	Gesamt	7.039	6.551.626	930,8	90.017	12,79	19.725	2,8
1999	Gesamt, davon	5.192	4.523.297	871,2	69.499	13,39	15.989	3,08
	industr. Gewerbe	1.170	2.549.969	2.179,50	33.146	28,33	4.720	4,03
	Baugewerbe	712	212.096	297,9	7.824	10,99	1.880	2,64
	Handel	1.240	598.973	483	9.085	7,33	3.077	2,48
	Dienstleistungen	2.070	1.162.259	561,5	19.444	9,39	6.312	3,05

Angesichts anhaltender Arbeitslosigkeit und mangelnder Entwicklungsdynamik wird bisweilen eine Förderung gefordert, die den Schwerpunkt auf die Entwicklung einer neuen Unternehmerklasse legt. Hier stehen die unterschiedlichen Trainingskonzepte der Personen im Vordergrund. Eine solche Gründungsoffensive stellt eine Art „deus ex machina" dar: Eine neue dynamische Unternehmerklasse entfaltet sich und schafft Beschäftigung und Einkommen.

Trainingskonzepte zur Verbesserung des Humankapitals bieten hierzu sicherlich eine Möglichkeit. Dabei unterscheidet man die Wissensvermittlung durch Frontalunterricht und die auf die Umsetzung zielenden partizipativen Trainingsprogramme. Bei letzterem lernt der Teilnehmer das "knowing how" und nicht das "knowing that". Es führt jedoch kein Weg daran vorbei, daß der Zugang zu Kredit, Boden, Beratung und technischer Hilfe bedeutsamer als Trainingsprogramme für Existenzgründungen sind. Außerdem hängen diese von der Existenz einer kaufkräftigen Nachfrage ab. Sind die regionalen

und sektoralen Absatzchancen begrenzt, die Kaufkraft rückgängig, so stagnieren Kleinstunternehmen unabhängig von ihrer Förderung.

3.3 Neuere Studien zur Charakterisierung der Neuen Selbständigkeit

3.3.1 Untersuchungen des DIW zur Neuen Selbständigkeit

In seinem Monatsbericht 38/98 berichtet das DIW, daß in der Zeit von 1990 bis 1996 2,04 Mio. Personen eine Erwerbstätigkeit aufgenommen haben, davon 1,48 Mio. im Westen und 560.000 im Osten[104]. Die Datenbasis ist das sozio-ökonomische Panel (SOEP) des DIW, eine repräsentative Wiederholungsbefragung (siehe hierzu die Ausführungen in Abschnitt 2.2.4 auf Seite 85) der Jahre 1990 bis 1997. Mithelfende Familienangehörige wurden nicht berücksichtigt.

Bei den westdeutschen „Neuen Selbständigen" lag der Anteil der Freiberufler bei ca. 30 %, bei den ostdeutschen nur bei 23 %. Die Dienstleistungsanteile lagen bei 70 % bzw. 64 %. Interessant ist weiter, daß der Anteil der Neugründungen, die einen bis fünf Mitarbeiter beschäftigen, in Ost und West bei knapp 40 % liegt – der Unterschied liegt bei den Einpersonengründungen, bei denen der Westen führt, während bei den Gründungen mit 5 und mehr Mitarbeitern der Osten vorne liegt, was sicher auch der erhöhten Zahl (geförderter) gewerblicher Gründungen sowie von MBOs und MBIs im Osten geschuldet ist.

In Westdeutschland besitzt die Selbständigkeit als Berufseinstieg (nach der Ausbildung oder aus der Nichterwerbstätigkeit heraus) mit über 30 % eine beachtliche Bedeutung. In Ostdeutschland drängt die (drohende oder vorliegende) Arbeitslosigkeit, stärker als das auf den ersten Blick ersichtlich ist, in diese Erwerbsalternative. Der Anteil derer, die ganz sicher oder wahrscheinlich in den nächsten zwei Jahren ihren Arbeitsplatz verlieren werden, macht in Ostdeutschland immerhin 28 % der Gründungen aus im Vergleich zu nur 5 % in Westdeutschland. Aus einem Vergleich der beiden Berichte des DIW (1997 und 1998) wird jedoch ersichtlich, daß diese Zahl für Ostdeutschland rückläufig ist, was seine natürliche Erklärung in der Einbeziehung der äußerst unsicheren Nachwendezeit hat.

104 Das Konfidenzintervall dieser Hochrechnung beträgt für Westdeutschland [1.140.000; 1.760.000] und für Ostdeutschland [400.000; 800.000].

Tab. 3.3 „Neue Selbständige" in Deutschland, 1990 bis 1996, (Quelle: DIW, 1998)

	West	Ost
In % der jahresdurchschnittlichen Anzahl der Erwerbstätigen von 1990 bis 1996	5,2	8,2
In 1.000 Personen	1.484	559
darunter als ... in %		
Freiberufler	30,0	23,3
Selbständiger Gewerbetreibender	67,5	74,7
darunter im Dienstleistungssektor in %	70,0	64,4
darunter zu Beginn der Selbständigkeit ... in %		
ohne Mitarbeiter	47,3	41,4
mit weniger als 5 Mitarbeitern	37,3	38,4
mit 5 und mehr Mitarbeitern	15,4	20,2
davon waren zuvor ... in %		
erwerbstätig	56,0	72,3
arbeitslos (beim Arbeitsamt gemeldet)	13,7	16,2
sonstiges (in Ausbildung, nicht erwerbstätig)	30,3	11,5

Angaben zur Sozialisation der Gründer zeigen deutlich, daß Qualifikation und familiärer Hintergrund bedeutsam sind; das mittlere Gründungsalter liegt dabei bei 36 Jahren in Ost und West gleich auf. Wesentlich erscheint vor allem die Verfügbarkeit von Wohneigentum, die im Osten weit über dem Bevölkerungsdurchschnitt von 28 % liegt, während im Westen kein Unterschied zu verzeichnen ist. Dies unterstreicht die Bedeutung von Wohneigentum als bankübliche Sicherheit. Schließlich liegt im Osten der Anteil der weiblichen Gründer sehr hoch. Weiterhin interessant ist die hohe Zufriedenheit der Gründer mit ihrer Lage. Nachfolgende Tabellen enthalten die wichtigsten Angaben.

Tab. 3.4 Das Profil „Neuer Selbständiger" in Deutschland, 1990 bis 1996, (Quelle: DIW, 1998)

	West	Ost
Altersdurchschnitt	35,8	36,9
weiblich (in %)	33,6	40,6
Single (in %)	31,3	19,9
Vater war bzw. ist selbständig (in %)	18,7	-
Haus- bzw. Wohnungseigentum (in %)	44,0	38,0
berufliche Ausbildung		
• keine abgeschlossene Ausbildung (in %)	9,7	-
• abgeschlossene Ausbildung (in %)	73,5	85,7
• Hochschul- bzw. Fachhochschulabschluß (in %)	16,8	14,3
Berufserfahrung		
• bis zu 10 Jahren (in %)	23,7	21,5
• 10 bis 20 Jahre (in %)	48,1	46,2
• 21 Jahre und mehr (in %)	28,2	32,3
Branchenerfahrung (in %)	31,6	31,0
hohe Arbeitszufriedenheit[105]	58,0	59,0
hohe Zufriedenheit mit Haushaltseinkommen[105]	21,3	15,3

Von besonderem Interesse sind die Gründungsturbulenzen, also der Saldo aus Zu- und Abgängen. In Westdeutschland behaupteten sich nach einem Jahr knapp 90 %, nach drei Jahren gut 75 % und nach fünf Jahren 66 % der Selbständigen. In Ostdeutschland übten nach einem Jahr ebenfalls 90 %, nach drei Jahren gut 82 % und nach fünf Jahren gut 60 % noch ihre selbständige Tätigkeit aus.

Besonders interessant ist, daß die Aufgabe der Selbständigkeit in einem Drittel der Fälle im Westen und einem Fünftel der Fälle im Osten zu einer Aufgabe des Betriebs führt, was die Bedeutung der Bestandspflege unterstreicht. Nicht erfaßt ist allerdings, inwieweit eine Umwandlung in eine Kapitalgesellschaft zu Abgängen führt. Im Westen sind zwei Drittel der Gründer Männer und 60 % der Abgänger; im Osten liegen die Zahlen 60 % und 80 %. Die nachfolgende Tabelle zeigt die wesentlichen Daten der Abgänge.

105 Berücksichtigt wurden Werte zwischen 8 und 10 auf einer 11er Skala von 0 (ganz und gar nicht zufrieden) bis 10 (ganz und gar zufrieden).

Tab. 3.5 Aufgabe der Selbständigkeit in Deutschland, 1990 bis 1996, (Quelle: DIW, 1998)

	West	Ost
in % der jahresdurchschnittlichen Anzahl der Erwerbstätigen (1990 bis 1996)	3,3	4,8
in 1.000 Personen	1.240	330
darunter als ... in %		
• „Neue Selbständige" (1990-1996)	34,5	67,6
darunter als ... in %		
• Freiberufler	32,3	19,8
• Selbständiger Gewerbetreibender	49,9	80,2
• Sonstige/Landwirt	17,8	-
darunter als ... in %		
• Dienstleistungssektor	58,9	61,3
darunter ... in %		
• Aufgabe des eigenen Geschäfts/Familienbetriebs	31,3	22,5
davor zuvor ... in %		
• ohne Mitarbeiter	43,6	32,6
• mit weniger als 5 Mitarbeitern	33,2	39,3
• mit 5 und mehr Mitarbeitern	23,2	28,1
Weiblich (in %)	59,2	79,5
Alter	47,2	41,3
Ausübung der Tätigkeit in Jahren	15,1	7,0
davon Übergang in ... in %		
• abhängige Erwerbstätigkeit	33,3	40,8
• Arbeitslosigkeit	7,6	15,5
• Rente/Sonstiges	59,1	43,7

Das Gros der Abgänge (65,5 %) in Westdeutschland stammt aus Gründungen von vor 1990, so daß ein nennenswerter Umschlag festgestellt werden kann. In Ostdeutschland kann dies aufgrund des sehr niedrigen Anfangsbestandes natürlich noch nicht der Fall sein. Dies legt durchaus nahe, daß die Bestandspflege von bestehenden Unternehmen

auch aus arbeitsmarktpolitischen Gesichtspunkten interessant ist, werden doch stets größere Unternehmen aufgelöst als gegründet.

3.3.2 Struktur der selbständigen Akademiker nach einer Studie des ZEW

Die Struktur der selbständigen Akademiker wurde vom ZEW (1998) für die Jahre 1991, 1993 und 1995 für Deutschland ausgewertet. Erhebliche Unterschiede zeigen sich dabei in der Fähigkeit, Selbständigkeit zu vermitteln, zwischen West und Ost, weil kein Bereich existiert, bei dem der Osten - trotz der erheblichen Potentiale – vor dem Westen führt, was möglicherweise nicht nur der Tatsache geschuldet ist, daß es sich hier um Bestands- und nicht um Flußgrößen handelt, d.h. die geringeren Niveaus sind auch dem Nachholbedarf geschuldet. Die wichtigsten Angaben sind nachfolgender Tabelle zu entnehmen.

Tab. 3.6 Selbständigkeit unter Akademikern, (Quelle: ZEW, 1998)

Studienabschluß	Alte Bundesländer			Neue Bundesländer		
	1991	1993	1995	1991	1993	1995
Architektur	37,9	44,1	38,7	16,9	33,4	35,1
Bauwesen	19,4	21,6	21,3	7,2	15,1	13,9
Maschinenbau	9,5	10,1	9,7	5,9	8,5	12,2
Elektrotechnik	6,7	7,9	8,1	4,6	9,1	13,3
Sonst. Ingenieure	25,5	27,3	31,1	18,7	14,5	16,8
Mathematik	3,5	4,3	3,5	1,9	2,8	4,7
Informatik	10,5	10,3	9,3	1,2	2,7	10,0
Biologie	3,7	4,3	11,6	-	-	-
Chemie	4,7	6,7	5,7	1,6	3,7	6,0
Physik	3,9	7,3	10,7	3,4	8,3	8,3
Sonst. Naturwissenschaften	9,7	12,6	12,7	2,8	9,8	9,1
Betriebswirtschaftslehre	13,6	14,8	16,1	6,1	11,0	9,1
Rechtswesen	28,7	27,7	29,2	14,6	27,9	31,6

Volkswirtschaftslehre und Statistik	13,6	10,2	16,3	4,6	10,3	12,0
Politik- und Sozialwissenschaft	15,1	11,1	13,4	12,3	5,5	9,0
Medizin	43,1	43,7	45,9	28,3	44,3	43,6
Pharmazie	37,6	41,2	39,5	13,2	9,8	31,6
Sozialarbeit	5,9	5,0	7,1	-	4,2	11,6
Geisteswissenschaften	8,4	6,1	7,4	3,9	6,4	6,7
Psychologie	26,5	29,2	33,9	4,0	7,6	5,0
Kunst/Musik sonstige	22,4	24,8	28,0	18,1	14,1	18,5
Alle	14,2	14,8	15,9	7,4	12,3	13,5

3.3.3 Unternehmensgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus

PFEIFFER und REIZE (1998a) untersuchen, ob sich Unternehmen, die aus der Arbeitslosigkeit mit Überbrückungshilfen oder aus der Erwerbs- bzw. Nichterwerbstätigkeit heraus gegründet werden, in ihrer Überlebenswahrscheinlichkeit im ersten Jahr und dem Beschäftigtenwachstum im ersten Jahr unterscheiden. Mittels eines Probability-Modells, welches auch Selektionseffekte[106] berücksichtigt, kommen sie zu dem Ergebnis, daß in Ostdeutschland die Gründungen Arbeitsloser eine schwach signifikant niedrigere Überlebenswahrscheinlichkeit im ersten Jahr haben, sich jedoch hinsichtlich des Beschäftigungswachstums nicht unterscheiden. In Westdeutschland können nach Kontrolle der Selektionseffekte keine Unterschiede in Bezug auf Überlebenswahrscheinlichkeit und Beschäftigungswachstum jeweils im ersten Jahr zu sonstigen Existenzgründungen festgestellt werden.

Die Datenbasis bezieht sich auf 11 (4) westdeutsche (ostdeutsche) Arbeitsmarktdistrikte. Betrachtet werden nur Existenzgründer mit bis zu 15 (18) Gründungsbeschäftigten aus dem Zeitraum 4. Quartal 1993 bis 3. Quartal 1995. Das ergab insgesamt 5.320 (4.311) Unternehmen, wovon 223 (395) Überbrückungsgelder erhielten.

106 Unter dem Selektionseffekt versteht man in diesem Zusammenhang, daß die Gruppe der Arbeitslosen sich systematisch von der anderen Gruppe (Referenzgruppe) unterscheidet. Erwartet man beispielsweise, daß die Geförderten ohne Förderung ein geringeres Einkommen hätten als die Referenzgruppe, dann würde eine OLS-Schätzung zu verzerrten Ergebnissen (bezüglich der Wirkung der Förderung) führen.

In Westdeutschland führt ein erhöhter Quotient von Arbeitslosigkeit zu offenen Stellen zu einem signifikant höheren Anteil von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus. Durch eine einprozentige Erhöhung des Arbeitslosenbestandes in den alten Bundesländern nahmen die Gründungen um 5,7 % zu, d.h. im Jahre 1995 führte die Zunahme der Arbeitslosigkeit um 25.000 Personen (etwa ein Prozent) zu 3.075 zusätzlichen Gründungen. Zum Vergleich soll nicht unerwähnt bleiben, daß Wirtschaftswachstum wesentlich besser geeignet ist, die Gründungsaktivitäten zu stimulieren. Ein Prozent mehr Wachstum erhöht die Zahl der Existenzgründungen um 30.000, d.h. um zehnmal mehr als die Arbeitslosigkeit. Die Arbeitslosen selbst gründen überdurchschnittlich im Handel, Reparatur- und Gastgewerbe sowie im Kleinstgewerbebereich (vgl. PFEIFFER und REIZE, 1998b).

3.3.4 GILBRATs Law oder der Zusammenhang zwischen Größe und Wachstum bei Existenzgründungen

GILBRATs Law behauptet, daß die Unternehmensgröße keinen Einfluß auf das Unternehmenswachstum hat. Mittlerweile gilt jedoch die Widerlegung dieses Zusammenhangs bereits als stylisierter Fakt (vgl. ACS und AUDRETSCH, 1990). Nach SCHMALENSEE (1989) sowie SCHERER und ROSS (1990) nimmt das Wachstum von Unternehmen mit ihrer Größe ab. CABRAL (1995) erklärt das stärkere Wachstum junger Unternehmen mit der aufgrund der geringeren Überlebenswahrscheinlichkeit zu niedrigen Anfangsinvestitionen (im Vergleich zum langfristigen Gleichgewicht), die dann mit dem Überleben aufgeholt werden.

ALMUS und NERLINGER (1999) untersuchen 40.000 Gründungen westdeutscher Unternehmen aus der Zeit 1989 bis 1996 aus dem Verarbeitenden Gewerbe, die nicht älter als 5 Jahre sind. In 5 Modellen wird jeweils über einen Zweijahreszeitraum getestet, ob das Beschäftigtenwachstum einem Random Walk gehorcht. Auch bei Korrektur des nicht korrekten Vergleichs ihres Tests mit Gilbrats Laws bleiben ihre Folgerungen erhalten, daß nämlich kleine Unternehmen erhöhte Wachstumspotentiale besitzen und zwar unabhängig davon, ob sie technologieorientiert sind oder nicht.

3.3.5 Die Schätzung von Überlebenswahrscheinlichkeiten aus Exit-Kohorten

Der Forschungszweig der industriellen Ökologie (industrial ecology) beschäftigt sich mit Geburt und Sterben, Wachsen und Schrumpfen von Firmen und dessen Konsequenzen über die Zeit. WAGNER (1999) untersucht 11.272 Betriebe (Betriebsstätten) aus dem Verarbeitenden Gewerbe in Niedersachsen, die in den Jahren 1978 bis 1992 zumindest

einmal eine positive Beschäftigtenzahl meldeten. In der Exit-Kohorte 1990 befinden sich dann alle Unternehmen, die 1989 eine positive Beschäftigtenzahl meldeten und in den Jahren 1990-1994 keine. Die Exit-Kohorten 1991 (1992) sind analog definiert und meldeten für die Jahre 1991-1994 (1992-1994) keine Beschäftigten[107]. WAGNER stellt zwei Fragen:

- Steigt die Überlebenswahrscheinlichkeit mit der Größe und dem Alter des Unternehmens?
- Kündigt sich das Ausscheiden eines Unternehmens frühzeitig an?

Dazu berücksichtigt er explizit die Entwicklung vor dem Ausscheiden eines Unternehmens. In den Exit-Kohorten von 1990-1992 gehörten zwischen 58,2 % und 62,7 % zu den Unternehmen, die älter als 10 Jahre waren. Insgesamt ergibt sich folgendes detailliertes Bild:

Tab. 3.7 Exit-Kohorten 1990 – 1992 (Quelle: WAGNER, 1999, eigene Berechnungen)

		Exit-Kohorte 1990			Exit-Kohorte 1991			Exit-Kohorte 1992		
		Anzahl	Anteil	kumuliert	Anzahl	Anteil	kumuliert	Anzahl	Anteil	kumuliert
Jahr	Bestand	257	= Gesamtzahl		274	= Gesamtzahl		304	= Gesamtzahl	
1978	7584	157	61,1%	100,0%	162	59,1%	100,0%	162	53,3%	100,0%
1979	7408	3	1,2%	38,9%	5	1,8%	40,9%	7	2,3%	46,7%
1980	7415	2	0,8%	37,7%	5	1,8%	39,1%	4	1,3%	44,4%
1981	7416	10	3,9%	37,0%	7	2,6%	37,2%	4	1,3%	43,1%
1982	7250	2	0,8%	33,1%	2	0,7%	34,7%	4	1,3%	41,8%
1983	7068	7	2,7%	32,3%	4	1,5%	33,9%	4	1,3%	40,5%
1984	6947	3	1,2%	29,6%	11	4,0%	32,5%	6	2,0%	39,1%
1985	6883	8	3,1%	28,4%	11	4,0%	28,5%	11	3,6%	37,2%
1986	6773	5	1,9%	25,3%	17	6,2%	24,5%	14	4,6%	33,6%
1987	6688	10	3,9%	23,3%	9	3,3%	18,2%	9	3,0%	28,9%
1988	6630	22	8,6%	19,5%	11	4,0%	15,0%	16	5,3%	26,0%
1989	6722	28	10,9%	10,9%	16	5,8%	10,9%	27	8,9%	20,7%
1990	6694				14	5,1%	5,1%	22	7,2%	11,8%
1991	6640							14	4,6%	4,6%
1992	6643									

Die graphische Darstellung der Anteile an allen in einem Jahr ausscheidenden Unternehmen nach Unternehmensalter unterstützt WAGNERs Ergebnisse aus der ökonometrischen Analyse.

107 In der Stichprobe wurden bei knapp 2 % aller Unternehmen eine Unterbrechung der Meldung für ein oder zwei Jahre festgestellt, die anschließend dennoch existierten. Bei einer Unterbrechung von mehr als drei Jahren sinkt diese Überschätzung der Abgänge auf 0,75 % ab.

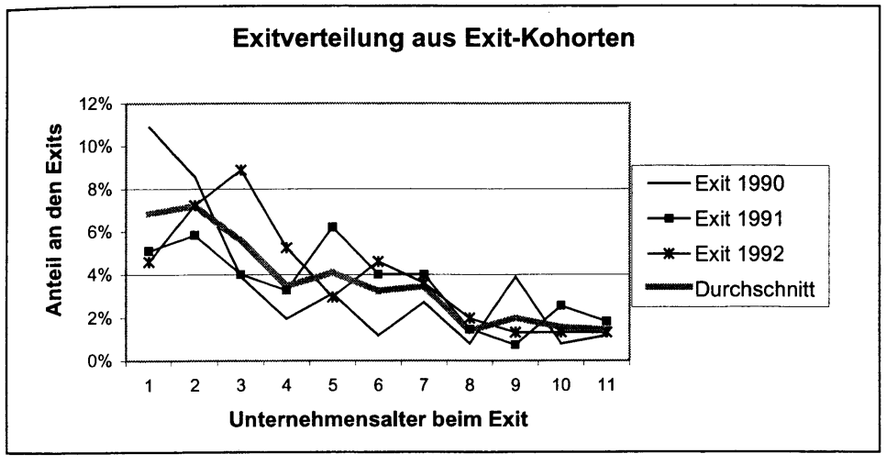

Abb. 3.2 Anteile an allen ausscheidenden Unternehmen nach Unternehmensalter

WAGNER kontrolliert in seiner ökonometrischen Analyse (lineares Probability-Modell) sehr detailliert mit 190 Industriezweigevariablen die Effekte der Branchenstruktur. Er bestätigt die üblichen Ergebnisse, daß nämlich die Austrittswahrscheinlichkeit mit dem Unternehmensalter und der Unternehmensgröße (gemessen in Mitarbeiterzahl) abnimmt. Für die Arbeitsproduktivität kann er keine über die Kohorten stabilen und signifikanten Effekte nachweisen.

Bei der Interpretation der Exit-Wahrscheinlichkeiten als Austrittswahrscheinlichkeiten in einer Gründungskohorte ist jedoch Vorsicht geboten. Beide Zahlen stimmen dann überein, wenn kein Wachstum bzw. Schrumpfen des Unternehmensbestandes während des gesamten Zeitraumes (und damit sind in der Regel mehr als 50 Jahre gemeint) stattfand. Ist der Unternehmensbestand (um 5 % jährlich) gewachsen, so überschätzen die Exit-Zahlen die Austrittswahrscheinlichkeit einer Gründungskohorte (um ca. das Doppelte in den ersten 5 Jahren). Geht man von den durchschnittlichen Zahlen aller Exit-Kohorten aus und einem Schrumpfen des Unternehmensbestandes von 1 %, wie in den Daten von WAGNER, dann unterschätzen die Zahlen die Austrittswahrscheinlichkeit aus einer Gründungskohorte um ca. 20 % in den ersten Jahren.

Wie sich dadurch die Signifikanzniveaus bei der Schätzung verändern werden, ist ambivalent. Die Ergebnisse bleiben jedoch qualitativ erhalten. Daß nur 25 % aller ausscheidenden Unternehmen der Altersgruppe bis 5 Jahre angehören, muß in die Welt der Gründungskohorten übersetzt werden und bedeutet dann, daß ca. 30 % einer Gründungskohorte in den ersten 5 Jahren ausscheiden. Das Ausscheiden der Unternehmen selbst kündigt sich nicht an, obwohl die Beschäftigungsverluste von der Blütezeit bis ein

Jahr vor dem Ausscheiden beträchtlich sind, so daß der direkte Arbeitsplatzverlust allenfalls eine untere Schranke angibt.

3.3.6 Erfolgsfaktoren von Wachstumsführern

An eine Existenzgründung – sei es durch Neugründung oder durch Übernahme eines bestehenden Betriebes – sind immer große Hoffnungen und hohe Erwartungen geknüpft. Doch gerade zu Beginn stehen viele Gründer vor sehr speziellen betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Problemstellungen, deren Lösungen oft große Schwierigkeiten bereiten: 1997 gab es rund eine halbe Million Existenzgründungen; parallel dazu mußten rund 440.000 Unternehmer ihre Selbständigkeit wieder aufgeben. Dabei wäre es für jeden Unternehmensgründer hilfreich gewesen, Fehler zu vermeiden, die andere schon gemacht haben. Er muß nur wissen, welches die kritischen Erfolgsfaktoren sind und wie man die typischen Fehlerquellen ausräumen kann. HEIL (1999) will die Erfolgsfaktoren beleuchten und geht dazu den folgenden Fragen nach:

- Wie entwickeln sich junge Unternehmen in den ersten Jahren?
- Wie stark ist das Unternehmenswachstum?
- Welche Faktoren haben Einfluß auf das Wachstum?

In einer DtA-Studie zu den Entwicklungspfaden junger Unternehmen untersucht HEIL (1999) 2.175 von der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) in den Jahren 1992 bis 1994 mit Eigenkapitalhilfe (EKH) geförderte Unternehmen, wobei 79 % Neuerrichtungen, 17 % Übernahmen und 4 % Beteiligungen waren. Das Durchschnittsalter liegt bei 38 Jahren. Die Untersuchung unterscheidet dabei drei Gründungskohorten (1992-1994) und analysiert die Ergebnisse in den Jahren 1994-1997.
Der Unternehmenserfolg wird durch Umsatz-, Beschäftigtenwachstum und Gewinn operationalisiert. Die Umsätze werden stetig gesteigert, wobei die 92er Kohorte auf günstigere Markt- und Umfeldbedingungen gestoßen ist. Auch die Mitarbeiterzahl wächst kontinuierlich, wobei die übernommenen Betriebe deutlich mehr Mitarbeiter (12 versus 6,5) haben. Mehr als die Hälfte aller Neugründungen macht nach drei Jahren einen Gewinn von mehr als 30.000 DM. Der Anteil der Unternehmen mit einem Verlust von mehr als 30.000 DM sinkt von 1994 bis 1997 von 15 % auf 5 %. Bei den übernommenen Unternehmen entwickeln sich die Gewinne nicht so positiv, wobei jedoch auch die Verlustwahrscheinlichkeit kleiner ist. Dies bedeutet, daß die Übernahme keine kleineren Risiken als Neugründungen bergen sondern andere.
Die Definition von wachstumsstarken Unternehmen, die das Ziel der Untersuchung sind, erfolgt anhand eines Umsatzwachstums von mehr als 55 % vom ersten bis zum dritten Geschäftsjahr. Die neugegründeten Unternehmen wachsen im Schnitt mit 76 %, übernommene hingegen nur mit 38 %, wobei letztere auch von einem höheren Umsatzniveau starten. Das starke Umsatzwachstum wirkt sich auf alle Unternehmensbereiche positiv

aus. Die Gewinne und die Investitionen sind höher, die Beschäftigtenzahl wächst stärker als bei den nicht wachstumsstarken Unternehmen.
Gründe für diesen erhöhten Erfolg können nun sowohl in der Person, deren mikrosoziales Umfeld, der Unternehmensstruktur und dem Unternehmensumfeld gesucht werden. Die Ausbildung des Gründers besitzt kaum einen Einfluß, Risikofreudige erzielen ein höheres Umsatzwachstum und die direkte oder indirekte Unterstützung durch den Lebenspartner geht mit einem höheren Wachstum einher. Firmen mit einer Partnerbeteiligung entwickeln sich besser. Die wachstumsstarken Unternehmen befinden sich überwiegend in speziellen Sektoren des Dienstleistungbereiches, bei den freien Berufen und im produzierenden Gewerbe mit einem überregionalen Absatzgebiet (Deutschland oder Westeuropa).

3.3.7 Wie beeinflußt die Person des Unternehmensgründers den Unternehmenserfolg?

GÖBEL (1998, S. 99ff.) untersucht, ob bestimmte Persönlichkeitseigenschaften oder das angesammelte Humankapital den Erfolg des Unternehmens beeinflussen. Dabei wird wiederum der in Abb. 1.1 unterstellte Zusammenhang zwischen Unternehmenserfolg auf der einen Seite und Persönlichkeitseigenschaften und Humankapital (Wissen und Erfahrung) und Strategien auf der anderen Seite unterstellt. Basis dieser Untersuchung ist eine Befragung in der Zeit von Oktober 1993 bis März 1995 in den Orten Gießen (Frankfurt, Wetzlar) und Jena von 201 Unternehmensgründern (99 West, 102 Ost), die in den Jahren 1990 bis 1992 gründeten und ihren nach wie vor rechtlich und finanziell unabhängigen Unternehmen vorstanden. Außerdem sollten sie zwischen einem und 50 Mitarbeiter haben und nicht den freien Selbständigen angehören.

GÖBEL unterscheidet für die Darstellung der Persönlichkeit acht wesentliche Bereiche unternehmerischer Orientierung, nämlich Autonomie, Innovation, Risikobereitschaft, proaktive Orientierung, aggressive Konkurrenz (competitive agressiveness), Leistungsorientierung, soziale Orientierung und emotionale Stabilität. Jedem dieser Bereiche werden nun bestimmte Persönlichkeitseigenschaften zugeordnet, die wiederum jeweils durch mehrere Fragen erfaßt werden. Die folgende Tabelle gibt die theoretisch vermutete (hypothetische) Wirkungsbeziehung zwischen den Persönlichkeitsmerkmalen und dem Erfolg der Gründer an.

Tab. 3.8 Wirkungen von Persönlichkeitseigenschaften auf den unternehmerischen Erfolg (Quelle: GÖBEL, 1998, S. 102ff.)

Persönlichkeitseigenschaften	Eine hohe Ausprägung der Persönlichkeitseigenschaft bedeutet:	Warum ist die Persönlichkeitseigenschaft wichtig für einen Gründer ?	Welche Hypothese gibt es bezogen auf den Erfolg des Gründers?
1. Autonomie			
Selbstwertgefühl	Mit Kritik und bedrohlichen Informationen von außen kann er umgehen.	Ein Unternehmer muß zu seiner Entscheidung stehen können.	Hohes Selbstwertgefühl bedingt Erfolg.
Selbstwirksamkeit	Er geht mit der Einstellung "Wenn ich will, kann ich das auch" an die Dinge heran.	Ein Unternehmer braucht Selbstvertrauen, um Dinge durchzuziehen.	Hohe Selbstwirksamkeit bedingt Erfolg.
Internale Kontrollüberzeugung	Er lebt nach der Devise "Ich habe es in der eigenen Hand".	Ein Unternehmer muß sich auf seine Fähigkeiten verlassen können.	Internale Kontrollüberzeugung bedingt Erfolg.
Allgemeiner Autoritarismus	Er befürwortet autoritäres Verhalten und verfügt über strenge moralische Grundsätze.	Als Leitfigur und Vaterfigur kann er Mitarbeitern in unsicheren Zeiten Halt geben.	Hoher Autoritarismus bedingt Erfolg.
2. Innovation			
Tüftler	"Im stillen Kämmerchen" macht er sich Gedanken über die Verbesserung von Produkten.	Einem Tüftler geht es um die Sache, nicht um Show. Er produziert gute Produkte.	Ausgeprägte Tüftlereigenschaften bedingen Erfolg.
3. Risikobereitschaft			
Risikobereitschaft	Er handelt meistens nach dem Motto "Wer wagt gewinnt!"	Jeder Unternehmer geht schon mit der Gründung eines Unternehmens ein Risiko ein.	Risikobereitschaft bedingt eher Erfolg.

4. Proaktive Orientierung			
Verantwortungsablehnung	Verantwortung lehnt er ab.	Ein Unternehmer muß Verantwortung übernehmen.	Geringe Verantwortungsablehnung bedingt Erfolg.
Belohnungsaufschub	Er kann abwarten und auf was Besseres sparen.	Um auf große Investitionen zu sparen, nicht den Gewinn gleich wieder ausgeben.	Hoher Belohnungsaufschub hängt positiv mit dem Erfolg zusammen.
Lernen aus Fehlern	Er nutzt Fehler, um zu lernen.	Aus genutzten Fehlerinformationen entstehen Innovationen.	Lernen aus Fehlern hängt positiv mit dem Erfolg zusammen.
Handlungsorientierung bei der Planung	Sein Grundsatz lautet: "Was Du heute kannst besorgen, verschiebe nicht auf morgen!"	Unternehmer müssen in der Lage sein, geplante Erfordernisse in die Tat umzusetzen.	Hohe Handlungsorientierung bei der Planung bedingt Erfolg.
5. Aggressive Konkurrenz (competitive aggressiveness):			
Machiavellismus	Seine Devise: "Macht geht über Moral!"	Schnell groß werden und andere benutzen kann im Vergleich mit der Konkurrenz wichtig sein.	Hoher Machiavellismus bedingt Erfolg.
Dominanzbedürfnis	Er möchte andere gerne führen und anleiten.	Ein Unternehmer muß führen.	Hohes Dominanzbedürfnis.
6. Leistungsorientierung			
Leistungsmotivation	Er bemüht sich ausdauernd und beharrlich um Leistung.	Nur wer gute Leistung bringt, kann sich auf Dauer behaupten.	Hohe Leistungsmotivation bedingt Erfolg.
Ehrgeiz	Er ist sehr ehrgeizig.	Nach Wachstum streben ist für einen Unternehmer im Vergleich mit der Konkurrenz wichtig.	Hoher Ehrgeiz bedingt Erfolg.

Identifikation mit der Arbeit	Für ihn spielt Arbeit eine zentrale Rolle im Leben.	Ein Unternehmer muß sich für sein Unternehmen stark einsetzen und Zeit investieren.	Hohe Identifikation mit seiner Arbeit bedingt Erfolg.
Freizeitorientierung	Er möchte in den nächsten drei Jahren mehr Freizeit haben.	Unternehmer die viel Freizeit wollen, arbeiten zu wenig.	Hohe Freizeitorientierung bedingt geringen Erfolg.
7. Soziale Orientierung			
Extraversion	Er ist unternehmungslustiger und gesprächiger als die meisten.	Um wichtige Kontakte zu Kunden und Lieferanten zu knüpfen.	Hohe Extraversion führt zu Erfolg.
8. Emotionale Stabilität			
Fehlerbelastetheit	Er fürchtet sich davor, Fehler zu machen.	Wenn sich jemand vor Fehlern fürchtet, wird er wenig unternehmen.	Hohe Fehlerbelastetheit hängt mit geringem Erfolg zusammen.
Streßanfälligkeit	Er neigt dazu, auch auf kleine Herausforderungen mit Streßsymptomen zu reagieren.	Ein Unternehmer kann es sich nicht leisten, den Kopf zu verlieren.	Hohe Streßanfälligkeit bedingt geringen Erfolg.
Handlungsorientierung nach Mißerfolgserlebnissen	Nach Mißerfolgen bleibt er handlungsfähig.	Ein Unternehmer muß auch bei Mißerfolgen handlungsfähig bleiben, um Leistung zu erbringen.	Hohe Handlungsorientierung bei Mißerfolgserlebnissen bedingt Erfolg.
Optimismus	Von der Zukunft erwartet er im Prinzip nur Positives.	Im Sinne der "Self-fulfilling prophecy": Wer Positives erwartet, wird Positives erreichen.	Hoher Optimismus bedingt Erfolg.
Rigidität	Einen einmal eingeschlagenen Weg behält er konsequent bei.	In turbulenten Märkten bedeutet Anklammern und Festhalten den Tod.	Hohe Rigidität bedingt geringen Erfolg.

Das Humankapital wird durch die Höhe des Bildungsniveaus, der Branchen-, der Selbständigkeits- und der Führungserfahrung gemessen. Als unterschiedliche Strategien standen das Alleinentscheiden, die Förderung der Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter, Personalförderung, die Motivation der Mitarbeiter, das Zeitmanagement, das Vorhandensein eines Gründungsplans, einer betrieblichen Zielplanung, einer Innovationsstrategie, Nischenorientierung, Werbung, Qualitätsorientierung, und Kundenorientierung, zur Verfügung.

Alle drei Größen wirkten dann auf den Unternehmenserfolg, der durch einen aus gleichen Anteilen aus dem Unternehmenswachstum, der Unternehmensgröße, der Arbeitszufriedenheit des Unternehmers und dessen Einkommen berechneten Erfolgsindex gemessen wurde. Die nachfolgende Tabelle unterscheidet die Wichtigkeit der einzelnen Variablen auf den Erfolg. Dabei ist die Wichtigkeit als Differenzierungsfähigkeit zwischen den Erfolgreichen und den Nicht-Erfolgreichen zu verstehen.

Tab. 3.9 Differenzierungsfähigkeit der Erfolgsfaktoren zwischen den Erfolgreichen und den Nicht-Erfolgreichen (Quelle: GÖBEL, 1998, S. 118f.)

	Persönlichkeitseigenschaften, Humankapital und Strategien	Wie wichtig ist die Persönlichkeitseigenschaft für den Erfolg o - unwichtig + - etwas wichtig ++ - wichtig +++ - sehr wichtig		
		ost-west	ost	west
PERSÖNLICHKEITSEIGENSCHAFTEN	hohes Selbstwertgefühl	++	+	++
	hohe Selbstwirksamkeit	+++	+	+++
	Internale Kontrollüberzeugung	+++	+++	+++
	niedriger Allgemeiner Autoritarismus	o	+	o
	Tüftler	o	++	o
	Risikobereitschaft	o	o	+
	Verantwortungsablehnung	o	o	++
	Belohnungsaufschub	o	o	o
	Lernen aus Fehlern	o	+	o
	Handlungsorientierung bei der Planung	o	+	o
	Machiavellismus	o	o	o
	Dominanzbedürfnis	+++	++	++
	Leistungsmotivation	o	o	++
	Ehrgeiz	o	o	+
	Identifikation mit der Arbeit	o	o	o
	Freizeitorientierung	o	o	o
	Extraversion	o	o	+
	Fehlerbelastetheit	+++	++	++
	Streßanfälligkeit	o	o	o
	Handlungsorientierung nach Mißerfolgserlebnissen	o	o	+++
	Optimismus	o	o	+++
	Rigidität	o	o	o

HUMANKAPITAL	Ausbildungsniveau	o	o	o
	Erfahrung in der Branche	o	o	o
	Führungserfahrung	o	o	++
	Selbständigkeitserfahrung	o	o	o
STRATEGIEN	Alleinentscheiden	o	o	o
	Förderung der Eigenverantwortlichkeit der MA	o	o	++
	Personalförderung	+++	++	++
	Motivation der Mitarbeiter	o	o	+
	Zeitmanagement	o	o	++
	Plan bei der Gründung	+++	+	++
	Betriebliche Zielplanung	o	+	o
	Innovationsstrategie	o	o	+
	Nischenorientierung	o	++	o
	Werbung	o	++	o
	Qualitätsorientierung	o	o	o
	Kundenorientierung	o	o	o

Auch UTSCH (1998) arbeitet mit einem ähnlichen Modell, will allerdings ein kausalanalytisches Modell schätzen, bei dem der direkte und der indirekte Einfluß einer Variablen auf eine andere mittels einer Kovarianzstrukturanalyse dekomponiert werden kann. Schließlich ergeben sich verschiedene Wirkungspfade. Für das Modell zieht UTSCH bei den Persönlichkeitsmerkmalen die internale Kontrollüberzeugung, die Innovationsbereitschaft, den Machiavellismus – d.h. Zweckrationalismus und Machtstreben sind wichtiger als moralisches Verhalten – und die Selbstwirksamkeit, bei den Strategien die Förderung der Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter, die aktive Suche nach Informationen über den eigenen Betrieb und dessen Umfeld (Mitarbeiterbesprechungen, Reklamationsquoten, etc.), konkrete betriebliche Zielsetzungen und das Zeitmanagement heran. Es wird der Einfluß auf den unternehmerischen Erfolg untersucht, der durch die Arbeitszufriedenheit des Unternehmers, das Betriebsklima, das Wachstum und die Größe gemessen wird (Meßmodell). In Anlehnung an das allgemeine Modell in Abb. 1.1 kann das Mediatorenmodell, d.h. die Persönlichkeitsmerkmale wirken auch über die Strategien auf den Erfolg, wie folgt dargestellt werden:

Persönlichkeitsmerkmale	Strategien (Mediatoren)	Erfolgsfaktoren
Internale Kontrollüberzeugung	Förderung der Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter	Arbeitsunzufriedenheit des Unternehmers
Innovationsbereitschaft	Aktive Informationssuche	Betriebsklima
Machiavellismus	Konkrete Zielsetzungen	Wachstum
Selbstwirksamkeit	Zeitmanagement	Unternehmensgröße

Abb. 3.3 Mediatorenmodell des unternehmerischen Erfolges (siehe UTSCH, 1998, S. 138)

Das statistisch gut abgesicherte (siehe UTSCH, 1998, S. 148) Kausalmodell in Abb. 3.4 zeigt die empirischen Zusammenhänge zwischen den ausgewählten Variablen. Die geraden Pfeile weisen darauf hin, daß ein Faktor auf einen anderen wirkt. Die gebogenen Doppelpfeile zeigen eine Korrelationsbeziehung an. Die Stärke der Pfeile gibt jeweils die Intensität der Beziehung wieder. So wird beispielsweise deutlich, daß internal kontrollierende Unternehmer nicht einfach erfolgreichere Unternehmer sind – dies würde einer direkten Beziehung entsprechen -, sondern die besseren Strategien wählen und damit durch effektives Zeitmanagement, Stärkung der Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter oder eine aktive Informationssuche zum Erfolg gelangen.

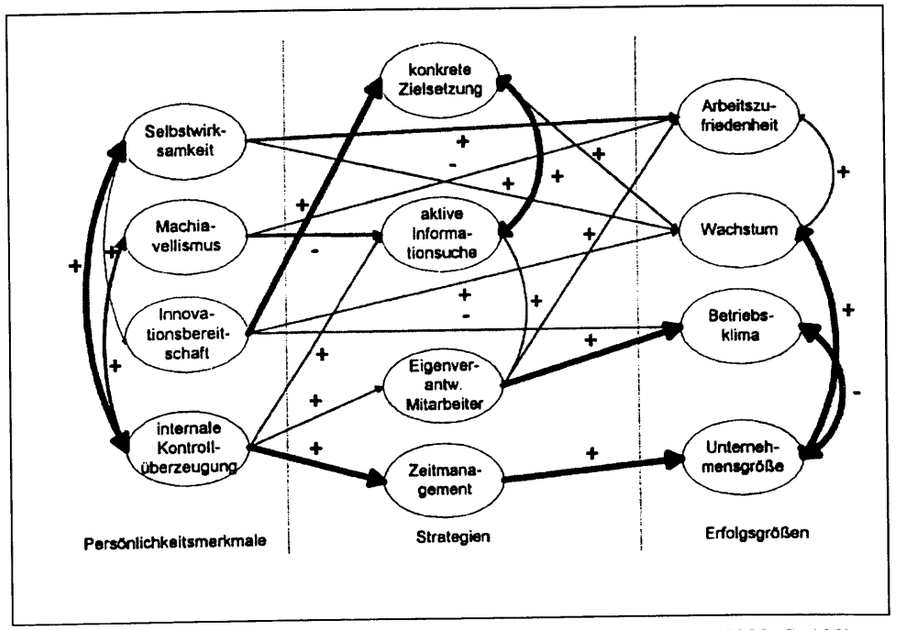

Abb. 3.4 Kausalmodell des unternehmerischen Erfolges (siehe UTSCH, 1998, S. 139)

Aus der Abbildung ist zu ersehen, daß auch die Konzentration auf eine Strategie, beispielsweise ein straffes Zeitmanagement, nicht erfolgversprechend ist. Dadurch wird zwar die Unternehmensgröße und das Wachstum positiv beeinflußt, das Betriebsklima jedoch negativ. Dies kann durch die gleichzeitige Stärkung der Eigenverantwortung der Mitarbeiter kompensiert werden.

3.3.8 Überlebens- und Wachstumschancen neugegründeter Betriebe in der Region Leipzig

BÜHLER und HINZ (1996) untersuchen mit der Leipziger Gründerstudie, eine Betriebspanelstudie, bei der im Jahre 1992 742 und im Jahre 1995 624 der im Jahre 1991 im Regierungsbezirk Leipzig gegründeten Unternehmen befragt wurden. Bis 1995 haben 102 Unternehmen ihre Existenz eingestellt, die Angaben beziehen sich auf die Unternehmen, die Angaben zu beiden Zeitpunkten machten.

Nach drei Jahren lebten noch 86,9 % der Unternehmen, was deutlich über dem aus den An- und Abmeldungen hervorgehenden Zahlen für diesen Regierungsbezirk in dieser Zeit liegt. Deshalb sind die nachfolgenden Zahlen auch nur relativ und nicht absolut zu beurteilen. Die Überlebensrate nach drei Jahren liegt bei der Industrie- und Handelskammer mit 83,7 % bei 423 Unternehmen deutlich unter der der Handwerkskammer mit 93,5 % bei 201 Unternehmen. Eine ähnliche Spannweite gibt es bei der Branchendifferenzierung, wobei der Handel mit 80,4 % am unteren und das Metall- und Holzhandwerk mit 98 % am oberen Ende rangiert. Werden bereits bei der Gründung Personen eingestellt, so erhöht dies die Überlebenswahrscheinlichkeit, vermutlich weil damit eine bessere Planung einhergeht.

Überraschenderweise spielen der Innovationsgrad der Produkte, die Zuordnung zu lokalen oder überregionalen bzw. ost- und westdeutschen Märkten keine differenzierende Rolle. Produkte in der gehobenen Preisklasse und die Zielsetzung einer Gewinnmaximierung erhöhen die Überlebenswahrscheinlichkeit geringfügig.

Bei den Charakteristika der Gründungsperson erklären weder Branchen- noch Selbständigenerfahrung, noch das Geschlecht, noch der Schulabschluß eine Differenzierung. Bei Gründern unter dreißig Jahren und arbeitslosen Gründern sinkt die Überlebenswahrscheinlichkeit auf ca. 80 % innerhalb der ersten drei Jahre ab. Meister und Techniker haben hingegen eine höhere, die bei 92,5 % liegt.

Der Umsatz wuchs in jedem der drei ersten Jahre bei 30 %, die Beschäftigung wuchs in jedem der drei ersten Jahre bei 16 % der untersuchten Unternehmen. Auch hier schlägt das Handwerk die Industrie und den Handel. Beim Umsatz (Beschäftigung) betrug der Anteil wachsender Unternehmen bei der Handwerkskammer 37,3 % (29,9 %) und bei der Industrie- und Handelskammer 26,2 % (9,7 %). Insbesondere der Beschäftigungseffekt scheint aber eher typisch für die Anpassungsprozesse nach der Wiedervereinigung und nicht allgemeingültig zu sein. Der Aufbau des stark zurückgedrängten Handwerks in Ostdeutschland ließ viele Freiheiten, inzwischen besteht bei diesen lokalen Gütern aber eher ein Verdrängungswettbewerb. Bei den Branchen sind das Bauhandwerk und das Verarbeitende Gewerbe mit 43,1 % (38,2 %) und 36 % (24 %) überdurchschnittlich vertreten. Ein Tochterunternehmen erzielt mit 50 % mehr kontinuierliches Umsatzwachstum und mit 10 % weniger kontinuierliches Beschäftigungswachstum. Die selbständigen aber eng verbundenen Unternehmen liegen in beiden Wachstumskategorien hinten; dasselbe gilt auch für Nebenerwerbsbetriebe. Sowohl die Anzahl der Beschäftigten bei der Gründung als auch die Höhe des Startkapitals haben keinen eindeutigen, signifikanten Einfluß auf die Umsatzwachstumsperspektive, wohingegen das Beschäftigtenwachstum positiv beeinflußt wird.

Bei den betrieblichen Strategien, preisgünstiges Angebot vs. gehobene Preisklasse, innovative vs. herkömmliche Produkte, lokaler vs. überregionaler Markt, ost- vs. westdeutscher Markt, Gewinnmaximierung vs. Einkommenssicherung, ist lediglich bei der Gewinnmaximierung ein Unterschied bzgl. des Beschäftigungseffektes zu konstatieren.

Bei den Charakteristika der Gründungspersonen fällt auf, daß Männer sowohl beim Umsatz als auch bei der Beschäftigung vor den Frauen liegen. Weiterhin wird der Anteil mit Beschäftigungswachstum durch Meister und durch vorher hauptberuflich Erwerbstätige gesteigert.

3.3.9 Existenzgründer im Ost-West-Vergleich: Die Studie von DICKWACH und JUNGBAUER-GANS

DICKWACH und JUNGBAUER-GANS (1995) analysieren die Existenzgründungen anhand von Untersuchungen für die Räume München und Leipzig auch aus Geschlechtersicht. Zunächst ist augenfällig, daß im Osten ein erheblich höherer Anteil aus dem Arbeitermilieu heraus geschieht – im Westen aus den (erneuten) Gründungen von (ehemals) Selbständigen. Etwa ein Drittel der Gründerinnen – und hier liegt ein wesentlicher Unterschied – war im Westen vorher nicht erwerbstätig, im Osten arbeitslos. Im Durchschnitt lag auch die Qualifikation im Osten niedriger als im Westen und bei Männern höher als bei Frauen.

Von besonderem Interesse sind die Betriebsmerkmale der Gründung (siehe Tab. 3.11). Bei diesen fällt auf, daß Männer mit höherem Kapitaleinsatz arbeiten als Frauen – wobei hier der Ost-West-Unterschied dramatisch ist, was dann wiederum Struktureffekte bei anderen Variablen (wie Anzahl der Partner, Erwerbszweck) auslöst. Interessant sind auch die unterschiedlichen Schwerpunkte in der Wahl des Geschäftsfeldes (siehe Tab. 3.10).

Tab. 3.10 Geschäftsfelder von Gründungen nach Häufigkeit (Quelle: DICKWACH und JUNGBAUER-GANS 1995)

Frauen	**Männer**
Textilhandel	EDV-Branchen
Schreibbüros	Unternehmensberatung
Gaststätten	Verkehr und Spedition
Unternehmensberatung	Versicherung
Nahrungsmittelhandel	Gaststätten
Kosmetikhandel	Herstellung elektronischer Produkte
Textilherstellung	Nahrungsmittelhandel
Versicherung	Textilhandel
Spielwarenhandel	Druckgewerbe
Schreibwarenhandel	Kfz-Handel

Tab. 3.11 Betriebsmerkmale von Gründungen in München und Leipzig, (Quelle: DICKWACH und JUNGBAUER-GANS, 1995)

	Leipzig		München	
Wirtschaftszweig (Anteil in %)	**Frauen**	**Männer**	**Frauen**	**Männer**
• Verarbeitendes Gewerbe und Bau	1,6	5,2	4,2	8,5
• Handel	58,4	40,6	35,9	33,9
• Dienstleistungen	24,0	46,1	48,1	50,8
• Gastgewerbe	25,9	8,2	11,3	6,7
Rechtsform (Anteil in %)				
• Kleingewerbe	96,3	87,8	92,2	77,3
• Handelsregisterfirma	3,7	12,2	7,8	22,7
Erwerbszweck (Anteil in %)				
• Nebenerwerb	19,3	16,0	43,9	32,9
• Vollerwerb	80,7	84,0	56,1	67,1
Gründungspartner (Anteil in %)	11,3	27,6	16,1	22,4
Startkapital				
• Anteil ohne Startkapital (%)	19,3	17,7	42,1	25,8
• Median in DM	17.000	30.000	2.000	20.000
Öffentliche Förderung (Anteil in %)				
• beantragt	26,8	30,7		
• erhalten	17,9	15,7	0,9	4,2
• abgelehnt	2,8	8,2		
Fremdkapital (Anteil in %)	57,5	52,5	36,1	34,4
Durchschnittliche Beschäftigtenzahl bei Gründung	1,8	9,3	1,6	2,4

3.3.10 Unternehmensnachfolge – Untersuchungen des IW

Das INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT hat die Frage der Unternehmensnachfolge in seinem Beitrag Nr. 30/1998 thematisiert. Problematisch ist die Nachfolge deshalb, weil

- eigene Kinder sich mangels Interesse abwenden oder weil sie den Betrieb zu genau bezüglich der Arbeitsbelastung und der Dominanz der Eltern kennen,
- potentielle Nachfolger von außerhalb vor der Erwartungshaltung der Eigentümer kapitulieren und aufgrund ihrer Qualifikation relevante Alternativen besitzen,
- die Gefahr besteht, daß der Betrieb vor dem Verkauf noch "ausgeblutet" wird, beispielsweise wichtige Investitionen verschoben werden,
- staatliche Rahmenbedingungen nicht hinreichend attraktiv sind.

Die Abb. 3.5 und die Abb. 3.6 zeigen die Relevanz dieses Problems. Immerhin bei ca. 20 % aller selbständigen Unternehmer (55 Jahre und älter) dürfte dieses Thema auf der Tagesordnung stehen. Vom Gewerbewechsel betroffen sind immerhin ca. 1,6 Millionen Beschäftigte, wenngleich auch die Bundesländer unterschiedlich betroffen sind.

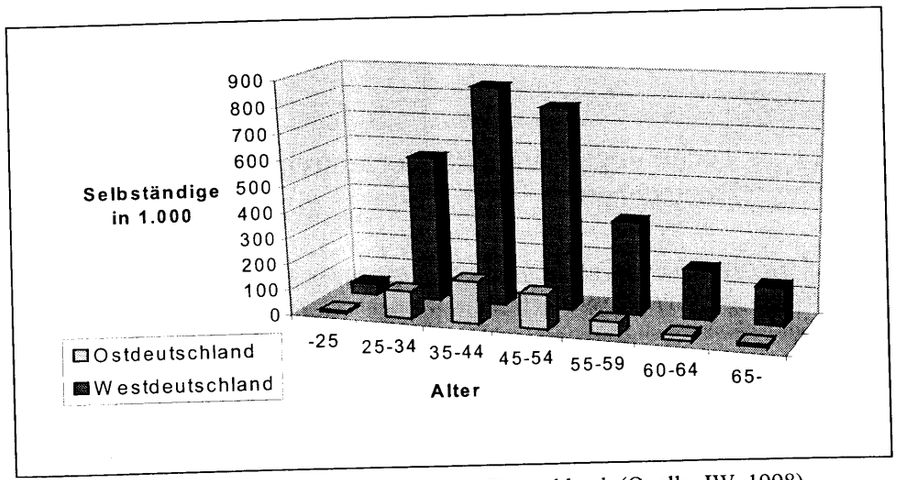

Abb. 3.5 Alterspyramide der Selbständigen in Deutschland, (Quelle: IW, 1998)

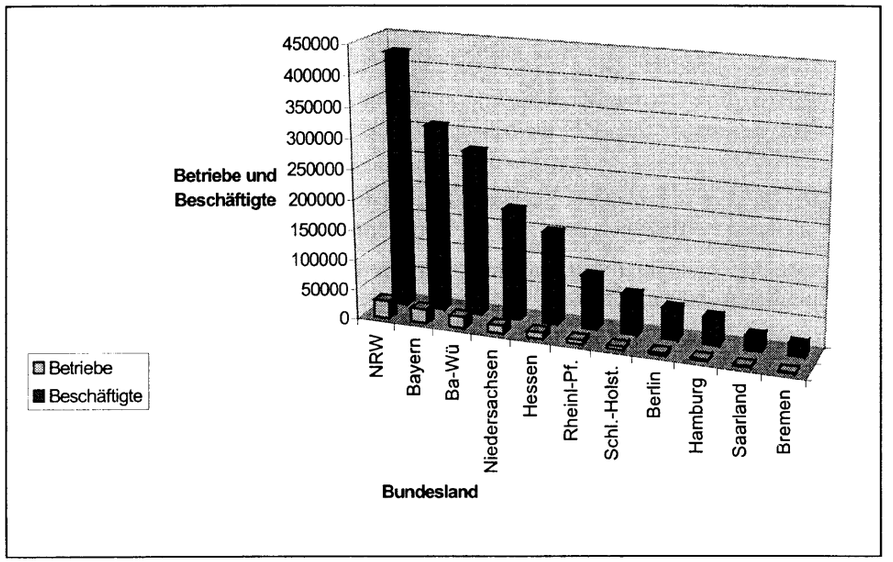

Abb. 3.6 Generationenwechsel bei den Selbständigen in Deutschland, (Quelle: IW, 1998)

3.3.11 Technologie- und Gründerzentren (TGZ) in Deutschland

STERNBERG, BEHRENDT, SEEGER und TAMÁSY (1996) analysieren die Wirkungen von Technologie- und Gründerzentren (TGZ) in Deutschland. Zur Abgrenzung der verschiedenen Einrichtungstypen verwenden sie folgende Tabelle.

Tab. 3.12 Abgrenzung der TGZ von verwandten Einrichtungen (Quelle: STERNBERG, u.a., 1996, S. 2)

Definitionskriterium	**Einrichtungstyp**			
	Gewerbe-park[1]	**Gründerzen-trum**[2]	**Technologie-zentrum**	**Forschungs-park**
Wichtigster Unternehmenstyp	KMU, z.T. Zweigbetriebe	Neugründungen	KMU	Zweigbetriebe
Häufigstes Betätigungsfeld der Unternehmen	Produktion	Dienstleistung z.T. FuE bzw. Produktion	keine Schwerpunkte (FuE, Dienstleistung, Produktion, Vermarktung)	FuE, Dienstleistungen
Verweildauer der Unternehmen	unbegrenzt	begrenzt	z.T. begrenzt	unbegrenzt
Ausstattung mit Gemeinschaftseinrichtungen u. Dienstleistungen	kaum vorhanden	umfangreich	vorhanden	nicht vorhanden
Räumliche Orientierung der Einrichtung	regional	lokal	regional	überregional
Technologieorientierung der Unternehmen u. Einrichtung	schwach	schwach bis stark	stark	sehr stark

1 ebenfalls in die Kategorie fallen die Bezeichnungen Gewerbehof, -zentrum sowie Industriepark

2 ebenfalls in die Kategorie fallen die Bezeichnungen Gründerpark, -werkstatt sowie Technologiehof

Von den in der nachfolgenden Tabelle aufgeführten potentiellen Fragestellungen konzentrieren sich die Autoren auf die Klientel-, die Akzeptanzanalyse, die Untersuchung intendierter und nicht-intendierter Effekte und eine Erfolgsfaktorenanalyse der TGZ.

Tab. 3.13 Potentiell zu untersuchende Aspekte (Quelle: STERNBERG, u.a. 1996, S. 17)

Aspekt	Fragestellungen (Auswahl)	Durchführbarkeit
Klientel	In welchem Umfang werden die angestrebten Zielgruppen (z.B. Technologieorientierte Unternehmensgründer (TOU)) tatsächlich erreicht? Gibt es bei den Unternehmen eine Branche oder ein Technologiefeld, die/das überproportional häufig in TGZ vertreten ist?	●
Akzeptanz	Wie bewerten die Unternehmer die TGZ und deren Leistungsangebot? Wie wichtig ist das Angebot des TGZ für die Wahl des Mikro- und Makrostandortes des jeweiligen Unternehmens? Wie hoch ist die zielgruppenadäquate Auslastung des Zentrums im Zeitablauf gewesen? Wie hoch ist die Nachfrage nach Mietraum im TGZ, d.h. welcher Anteil der TOU wünscht einen Standort im TGZ, und wie hat sich dieser Anteil verändert? (Ist das TGZ tatsächlich ein attraktiver Standort für TOU?) In welchem Maße wurden die Bundes- und Landesmittel für TGZ von den anspruchsberechtigten Städten und Gemeinden genutzt?	●
Intendierte Effekte	Wird die Zahl der TOU und ihre Überlebenschancen durch TGZ erhöht? Wie hoch sind die Beschäftigungswirkungen des TGZ? Wird durch das TGZ der Technologietransfer von örtlichen Hochschulen intensiviert?	○
Lerneffekte	Sind Universitäten und Großunternehmen nach einer bestimmten Betriebszeit des TGZ eher bereit, sich an diesen finanziell und organisatorisch zu beteiligen?	○
Mitnahmeeffekte	In welchem Umfang sind Unternehmen in TGZ angesiedelt, die auch ohne Unterstützung gegründet worden wären bzw. die Wachstumsphase erreicht hätten? Wie viele Kommunen hätten ihr TGZ auch ohne finanzielle Unterstützung des jeweiligen Landes und Bundes in gleicher Form errichtet?	●
Überprüfung von Annahmen	Ist die betriebswirtschaftliche und technische Beratung eine existentiell wichtige Hilfe für junge Unternehmensgründer?	○
	Sehen die Unternehmer in der Reduzierung der Fixkosten und in der räumlichen Nähe zu anderen TOU einen großen Standortvorteil?	
Nicht-intendierte Effekte	Hat sich durch TGZ das Gefälle zwischen Zentrum und Peripherie bzw. Ost- und Westdeutschland vergrößert? Haben die zeitlich befristeten Mietverträge zu einer Unterauslastung der TGZ geführt?	○
Kommerzialisierung, Diffusion	Erweist sich der Standort TGZ als vorteilhaft bei der Akquisition von Aufträgen?	○

● im wesentlichen machbar ○ teilweise machbar ○ nicht oder kaum machbar

Die Wirkungsanalyse besitzt ex-post Charakter, setzt auf vier Untersuchungen auf und ermöglicht auch Längsschnittinterpretationen. Aufgrund des hohen Stichprobenumfangs bei allen Teilerhebungen sind sowohl repräsentative Aussagen für die TGZ, die dort beherbergten Unternehmen, für einzelne Branchen und Bundesländer möglich. Die empirische Basis bilden vier Teilerhebungen, nämlich:

- Analyse der regional- und betriebswirtschaftlichen Wirkungen von TGZ in Westdeutschland (Querschnittvergleich West-TGZ 1986, vgl. STERNBERG, 1988),
- Analyse der regional- und betriebswirtschaftlichen Wirkungen von TGZ in Westdeutschland (Querschnittvergleich West-TGZ 1993/94 und Längsschnittvergleich 1986 vs. 1993/94, vgl. BEHRENDT, 1996),
- Analyse der regionalökonomischen Wirkungen von TGZ in Ostdeutschland (Querschnittvergleich West-TGZ 1993/94, vgl. TAMÁSY, 1996),
- Analyse der aus TGZ erfolgreich ausgezogenen Unternehmen (vgl. SEEGER, 1997).

Damit wird neben den üblichen Querschnittanalysen sowohl ein Ost-West-Vergleich, als auch ein Längsschnittvergleich, als auch ein Vergleich vor und nach dem Auszug aus dem TGZ möglich. Für die Repräsentativität ist der gewählte (in Tab. 3.14 dargestellte) Stichprobenumfang der empirischen Untersuchungen interessant.

Tab. 3.14 Empirische Basis der Untersuchungen (Quelle: Sternberg, u.a. 1996, S. 34)

	West-TGZ 1986		West-TGZ 1993/94		Ost-TGZ 1993/94		Auszüge 1993/94
	TGZ	Untern.	TGZ	Untern.	TGZ	Untern.	Untern.
Grundgesamtheit	40	325	81	1.570	36	648	379
Stichprobenumfang							
- absolut	31	177	67	408	36	272	164
- in %	77,5	54,5	82,7	26,0	100,0	42,0	43,3

Ob die TGZ ihr vorrangiges Ziel, nämlich die Förderung von Unternehmensgründungen erreichen, ist sowohl in der Theorie als auch in der Empirie mehr als offen, denn im gewichteten Mittel hätten nur 3,7 % das Unternehmen nicht gegründet, 5,1 % wußten darauf keine Antwort, 56,6 % hätten das Unternehmen auch so gegründet und 34,6 % hatten das Unternehmen zu diesem Zeitpunkt bereits gegründet. Das wichtigste Argument auf Unternehmensseite für den Einzug in ein TGZ ist die Verfügbarkeit von (verbilligten) Mieträumen, gefolgt von der Senkung betrieblicher Fixkosten. Insbesondere die Gemeinschaftseinrichtungen von Kopiergeräten, Telefonzentrale und Telekommunikationsdienste, Sitzungsräumen und Cafeteria werden gerne in Anspruch genommen. Der wichtigste Nachteil liegt in der Begrenztheit der Flächenexpansion. Die vom TGZ angebotenen Beratungsdienstleistungen sind mehrheitlich unwichtig und werden nur selten genutzt. Der ungedeckte Wissenstransferbedarf zielt überwiegend auf betriebswirtschaftliche Informationen, bei denen besonders die Bereiche Marketing und Markteinführung gefragt sind.

Aufgrund der Anzahl und Größe der TGZ wurden kaum quantitative Wirkungen am Arbeitsmarkt erzielt. Mit einem Akademikeranteil von über 75 %, der auch bei zunehmendem Unternehmensalter nur wenig zurückgeht, wird das Ziel, hochqualifizierte, zukunftssichere Arbeitsplätze zu schaffen, erreicht. Der durch die TGZ angeregte Transfer über Köpfe ist aufgrund des minimalen Motivierungsaspekts für zusätzliche Gründungen unbedeutend.

Es kann festgestellt werden, daß die TGZ ihr Hauptziel, die Förderung von technologieorientierten Unternehmensgründungen, im Sinne einer Wachstumsförderung erreichen. Die Initiierung von Gründungen durch Vorbildwirkung ist jedoch nicht zu beobachten. Der Beschäftigungseffekt ist qualitativ beachtlich, quantitativ jedoch zu vernachlässigen. Die wichtigsten Standortvorteile des TGZ liegen in der Verfügbarkeit preisgünstiger Mietflächen, der Nähe zu Inkubatoreinrichtungen (Hochschulen, FuE-Unternehmen, ...), einem guten Betriebsklima und einem kaufmännisch gut ausgebildeten Zentrenmanagement.

Die Überlebensfähigkeit von Unternehmen, die in einem Technologie- und Gründerzentrum (TGZ) 1986 in Westdeutschland (siehe hierzu STERNBERG, BEHRENDT, SEEGER und TAMÁSY, 1996, S. 132-147) waren und bis zur erneuten Recherche 1993 ausgezogen waren und nicht aufgekauft wurden, war höher, wenn

- deren Gründer einen (Fach-) Hochschulabschluß hatten,
- deren Gründer vorher in einer FuE-Einrichtung tätig waren,
- deren Gründung mit öffentlichen Mitteln finanziert wurde,
- deren Technologiefeld die Meß-, Analyse-, Steuerungs- und Regelungstechnik war.

Positiv auf die Wachstumsfähigkeit – definiert als jährlicher Beschäftigungszuwachs über 0,5 Beschäftigte – der Unternehmen, die wachstumsbedingt aus dem TGZ ausgeschieden sind, wirkten sich

- Gründungen im Team,
- die Nutzung öffentlicher Fördermittel,
- langfristig hohe Innovationsleistungen bzw. Aktivitäten im FuE-Bereich/Kontakte zu FuE-Einrichtungen,
- ein hoher Anteil an qualifizierten Beschäftigten in der TGZ-Stadt aus.

Signifikant negativ auf die Wachstumsfähigkeit wirkt eine Eigenkapitalquote bei der Gründungsfinanzierung von über 80 %. Dies könnte Ausdruck einer extremen wachstumshemmenden Risikoaversion sein oder aber auch einfach daher rühren, daß Wachstum nicht überwiegend eigenfinanziert werden kann.

3.3.12 Wirkungen des KfW- und des ERP-Innovationsprogramms

Eine Studie der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KFW, 1998) zu den Wirkungen des KfW- und des ERP-Innovationsprogramms auf den Mittelstand, der 1.071 Unternehmen aus der Zeit 1994-1997, die an diesen Programmen teilnahmen, zugrunde lagen, kam zu dem Ergebnis:

- Es ist grundsätzlich keine Frage des Alters, der Größe oder der Branche, ob Innovationen durchgeführt werden.
- Das Alter, die Größe oder die Branche haben jedoch einen Einfluß darauf, wie Innovationen angegangen und umgesetzt werden.

- Aus vorgenannten Gründen würde deshalb eine Alters- oder Größenbeschränkung bestimmte Branchen, Technikfelder und Arten von Innovationen bei der Förderung ausschließen. Dies ist nicht sinnvoll.
- Vor allem kleine Unternehmen werden im Vergleich zu ihrer Größe sehr stark durch innovative Vorhaben beansprucht.

Ältere Unternehmen haben genauso einen festen Platz im gesamtwirtschaftlichen Innovationsgeschehen wie technologieorientierte Existenzgründungen. So sind in der Branche Maschinenbau zwei Drittel der geförderten Unternehmen älter als 20 Jahre. Größere Unternehmen konzentrieren sich verstärkt auf Innovationen im Rahmen von qualitätsverbessernder Produktdifferenzierung. Kleinere Unternehmen haben teilweise keine eigene FuE-Abteilung und holen sich deshalb verstärkt Anregungen aus dem Umfeld sowie der Wissenschaft.

Der Schluß, daß sich durch eine höhere Existenzgründungsdynamik das Innovationsverhalten am Standort Deutschland verbessert, ist in dieser Allgemeingültigkeit nicht statthaft, d.h. aus Gründung kann man nicht auf Entrepreneure schließen. Hierzu sind auch die neuen Projekte gestandener Unternehmer wichtig.

3.4 Zusammenfassung der wesentlichen Aspekte

Eigentlich verbietet sich bei einer Zusammenschau wichtiger Aspekte aus dem Bereich der Gründungsforschung eine weitere Zusammenfassung. Dennoch soll versucht werden, die zentralen Aussagen, die jeder Entrepreneur und sein Umfeld bei der Gründungsentscheidung berücksichtigen sollte, zusammenzufassen:

- Unternehmensgründer sind deutlich besser ausgebildet als der Durchschnitt aller Erwerbspersonen, aber auch schlechter als die angestellten Führungskräfte. Die Persönlichkeitsstruktur der Gründer ist durch starkes Dominanzstreben, hohe Begeisterungsfähigkeit, soziale Initiative und Individualismus geprägt. Wichtigste Leitmotive sind das Leistungsmotiv und das Unabhängigkeitsstreben mit der Möglichkeit zur Durchsetzung eigener Ideen. Unter den Merkmalen der Intelligenzleistungen ist die Kreativität ein markantes gründerbezogenes Kriterium.
- Gründungserfolg kann auf die Faktoren persönlicher Zielerreichungsgrad, Zufriedenheit mit Leben und Arbeit, Gewinn und Umsatz reduziert werden.
- Nach etwa zehn Jahren besteht kaum noch ein signifikanter Einfluß des Unternehmensalters auf die Überlebensfähigkeit des Unternehmens. Bei Betrachtung aller (formellen) Gründungen, einschließlich Nebenerwerbs- und unselbständigen Gründungen, liegt die Ausfallquote in den ersten drei bis fünf Jahren bei ca. 50 % und reduziert sich bei einer Bereinigung um Gründungen von juristischen Personen (Umstrukturierung von Unternehmen), Scheinunternehmertätigkeit (private Transaktionen wie Immobilienkauf) auf 20 % innerhalb von sieben Jahren. Bei einer weiteren Einschränkung auf staatlich geförderte Existenzgründungen halbiert sich die Aufgabequote auf 10 % innerhalb der ersten sieben Jahre.

- Schätzungen der Überlebenswahrscheinlichkeiten mittels Daten ausscheidender Unternehmen ergeben, daß ca. 30 % einer Gründungskohorte in den ersten fünf Jahren ausscheidet. Vom zweiten Jahr an sinken die Exit-Wahrscheinlichkeiten kontinuierlich bis zum zehnten Jahr. Das Ausscheiden der Unternehmen selbst kündigt sich nicht an, obwohl die Beschäftigungsverluste von der Blütezeit bis ein Jahr vor dem Ausscheiden beträchtlich sind, so daß der direkte Arbeitsplatzverlust allenfalls eine untere Schranke angibt.
- 5 % der Neugründungen machen nach fünf Jahren 50 % und nach zehn Jahren sogar 75 % des Beschäftigungseffektes der Gründungskohorte aus. Kleine Unternehmen besitzen höhere Wachstumspotentiale und zwar unabhängig davon, ob sie technologieorientiert sind oder nicht.
- Firmenkundenberater der Banken und Sparkassen legen durchschnittlich eine Eigenkapitalquote von knapp 40 % bei der Kreditbewilligung an, die damit weit über dem Durchschnitt in der deutschen Industrie liegt. Als häufigen bzw. sehr häufigen Ablehnungsgrund nannten die Berater zu geringes Eigenkapital (84,4 % aller Berater), keine ausreichenden Sicherheiten (75,4 %). Das EKH-Programm ist somit eines der wichtigsten Förderprogramme zur Unterstützung des Gründungsprozesses.
- Die Zunahme der Arbeitslosenzahl um 1 % (nicht Prozentpunkt) führt zu gut 3.000 Gründungen. Nach Kontrolle der Selektionseffekte können keine Unterschiede in Bezug auf Überlebenswahrscheinlichkeit und Beschäftigungswachstum jeweils im ersten Jahr nach der Gründung zu sonstigen Existenzgründungen festgestellt werden.
- Umsatzwachstumsstarke Unternehmen weisen höhere Investitionen und Gewinne sowie einen höheren Beschäftigtenzuwachs aus.
- Zur Differenzierung zwischen Erfolgreichen und Nicht-Erfolgreichen äußerst geeignet sind die Persönlichkeitseigenschaften hohes Selbstwertgefühl, hohe Selbstwirksamkeit, internale Kontrollüberzeugung, Dominanzbedürfnis, Fehlerbelastetheit, Personalförderung und die Existenz eines Plans bei der Gründung.
- Die wichtigsten Einflußfaktoren eines interessanten Kausalmodells mit dem unternehmerischen Erfolg, der durch die Arbeitszufriedenheit des Unternehmers, das Betriebsklima, das Wachstum und die Größe gemessen wird, sind bei den Persönlichkeitsmerkmalen die internale Kontrollüberzeugung, die Innovationsbereitschaft, der Machiavellismus – d.h. Zweckrationalismus und Machtstreben sind wichtiger als moralisches Verhalten - und die Selbstwirksamkeit, bei den Strategien die Förderung der Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter, die aktive Suche nach Informationen über den eigenen Betrieb und dessen Umfeld (Mitarbeiterbesprechungen, Reklamations-

quoten, etc.), konkrete betriebliche Zielsetzungen und das Zeitmanagement. Die Wirkungen der einzelnen Variablen ist durchaus ambivalent.

- Die Technologie- und Gründerzentren (TGZ) erreichen ihr vorrangiges Ziel, nämlich die Förderung von Unternehmensgründungen, nur sehr eingeschränkt, denn nur 3,7 % der Gründer hätten das Unternehmen ohne TGZ nicht aufgebaut. Das wichtigste Argument auf Unternehmensseite für den Einzug in ein TGZ ist die Verfügbarkeit von (verbilligten) Mieträumen, gefolgt von der Senkung betrieblicher Fixkosten, insbesondere durch die gemeinsame Nutzung von Kopiergeräten, Telefonzentrale und Telekommunikationsdiensten, Sitzungsräumen und Cafeteria. Der wichtigste Nachteil liegt in der Unmöglichkeit der Flächenexpansion. Auch die Nähe zu Inkubatoreinrichtungen (Hochschulen, FuE-Unternehmen, ...), ein gutes Betriebsklima und ein kaufmännisch gut ausgebildetes Zentrenmanagement spielen eine wichtige Rolle. Bei der Überlebensfähigkeit und der Wachstumsfähigkeit wirken sich sowohl die Tätigkeit und die Kontakte zu FuE-Einrichtungen als auch Finanzierung mit öffentlichen Mitteln positiv aus.
- Es ist grundsätzlich keine Frage des Alters, der Größe oder der Branche, ob Innovationen durchgeführt werden, wobei jedoch diese Faktoren Einfluß darauf haben, wie Innovationen angegangen und umgesetzt werden. Größere Unternehmen konzentrieren sich verstärkt auf Innovationen im Rahmen von qualitätsverbessernder Produktdifferenzierung.

3.5 Literatur

Acs, Z.J.; Audretsch, D.B., 1990, Small Firms and Entrepreneurship: A Comparison between West and East Countries, Discussion Paper FS IV, 90-13, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.

Albach, H.; Bock, K.; Warnke, T., 1985, Kritische Wachstumsschwellen in der Unternehmensentwicklung, Stuttgart.

Aldrich, H. E.; Zimmer, C., 1986, Entrepreneurship Through Social Networks, in: Aldrich, H. E. (Hrsg.), Population Perspectives on Organizations, Acta Universitatis Upsaliensis, Uppsalla, S. 13-28.

Almus, M.; Nerlinger, E., 1999, Zum Zusammenhang zwischen Größe und Wachstum bei Gründungen – Empirische Ergebnisse für West-Deutschland, Discussion Paper No. 99-01, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.

Behrendt, H., 1996, Wirkungsanalyse von Technologie- und Gründerzentren in Westdeutschland, wirtschaftswissenschaftliche Beiträge 123, Heidelberg.

Birch, L. D., 1979, The Job Creation Process, M.I.T. Study on Neighborhood and Regional Change, Cambridge.

Birch, L. D., 1987, Job Creation in America, Free Press, New York.

BMWi, 1999, ERP – Wirtschaftsförderung für den Mittelstand.

Bögenhold, D., 1987, Der Gründerboom, Realität und Mythos der neuen Selbständigen, Frankfurt, Campus.

Brüderl, J.; Preisendörfer, P.; Ziegler, R., 1996, Der Erfolg neugegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, Duncker & Humblot, Berlin.

Bühler, Ch.; Hinz, T., 1996, Überlebens- und Wachstumschancen neugegründeter Betriebe in der Region Leipzig, in: Preisendörfer, P. (Hrsg.), Prozesse der Neugründungen von Betrieben in Ostdeutschland, Rostocker Beiträge zur Regional- und Strukturforschung, Heft 2, S. 125-145.

Cabral, L., 1995, Sunk Costs, Firm Size and Firm Growth, Journal of Industrial Economics, 43, S. 161-172.

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), 1997, „Neue Selbständige" in Deutschland in den Jahren 1990 bis 1995, Wochenbericht Nr. 41/97.

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), 1998, Zunehmende Selbständigkeit in Deutschland von 1990 bis 1996, Wochenbericht Nr. 38/98, S. 687-691.

Dickwach, F.; Jungbauer-Gans, M., 1995, Betriebsgründerinnen in Ostdeutschland, in: Soziale Welt, 46, S. 76-91.

DtA, 2000, Die Zahlen wurden auf Anfrage bei der Deutschen Ausgleichsbank so zusammengestellt.

Frese, M., (Hrsg.), 1998, Erfolgreiche Unternehmensgründer: Psychologische Analysen und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland, Verlag für angewandte Psychologie, Göttingen u.a.

Fritsch, M., 1990, Arbeitsplatzentwicklung in Industriebetrieben, De Gruyter, Berlin.

Gerlach und Wagner, 1992, Analysen zur Nachfrageseite des Arbeitsmarktes mit Betriebspaneldaten aus Erhebungen der amtlichen Industriestatistik, in Kühl, J.; Lahner, M.; Wagner, J., (Hrsg.), Die Nachfrageseite des Arbeitsmarktes, Nürnberg, S. 11-82.

Göbel, S., 1998, Persönlichkeit, Strategien und Erfolg, in: Frese, M., (Hrsg.), 1998, S. 99-122.

Hayek, F. A. v., 1945, The Use of Knowledge in Society, in: American Economic Review, Vol. 35, September 1945, No. 4, S. 519-530.

Heil, A. H., 1999, Erfolgsfaktoren von Wachstumsführern, Kurzfassung einer DtA-Studie zu den Entwicklungspfaden junger Unternehmen, Deutsche Ausgleichsbank, wissenschaftliche Reihe, Band 11, mimeo.

Hunsdiek, D.; May-Strobl, E., 1986, Entwicklungslinien und Entwicklungsrisiken neugegründeter Unternehmen, Schriften zur Mittelstandsforschung, 9, Stuttgart.

Hunsdiek, D.; May-Strobl, E., 1987, Gründungsfinanzierung durch den Staat, Fakten, Erfolg und Wirkungen, Stuttgart.

Institut der Deutschen Wirtschaft (IW), 1998, Nachfolger dringend gesucht, Nr. 30, S. 4-5.

KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), 1998, Innovationen im Mittelstand – eine Analyse des KfW- und des ERP-Innovationsprogramms, in: KfW-Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik 5, S. 17-23, mimeo.

Klandt, H., 1984, Aktivität und Erfolg des Unternehmensgründers, eine empirische Analyse unter Einbeziehung des mikrosozialen Umfeldes, Josef Eul, Bergisch-Gladbach.

Lageman, B.; Voelzkow, H.; Rosenbladt, 1997, Möglichkeiten zur Verbesserung des wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Umfeldes für Existenzgründer und kleine und mittlere Unternehmen – Wege zu einer neuen Kultur der Selbständigkeit (Zusammenfassung), Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Essen, Köln, München.

Landtagspräsident von Nordrhein-Westfalen, 1998, Der Arbeitsmarkt in Nordrhein-Westfalen, Teil 1: Bestandsaufnahme, Enquête-Kommission „Zukunft der Erwerbsarbeit", Düsseldorf, 1998.

May, E., 1981, Erfolgreiche Unternehmensgründungen und öffentliche Förderung, eine vergleichende empirische Analyse geförderter und nicht geförderter Gründungsunternehmen, Göttingen.

Mischon, C.; Mortsiefer, H.-J., 1981, Zum Stand der Insolvenzprophylaxe in mittelständischen Betrieben, eine empirische Analyse, Göttingen.

Müller-Böling, D.; Klandt, H., 1993, Unternehmensgründung, in Hauschildt, J.; Grün, O. (Hrsg.), Ergebnisse empirischer betriebswirtschaftlicher Forschung, zu einer Realtheorie der Unternehmung, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.

Pfeiffer, F.; Reize, F., 1998a, Business Start-ups by the Unemployed - an Econometric Analysis Based on Firm Data", ZEW-Diskussionspapier No. 98-38, Mannheim, 1998.

Pfeiffer, F.; Reize, F., 1998b, Arbeitslosigkeit und selbständige Erwerbstätigkeit, Analysen der ZEW Gründerdatei und Vergleich mit der IAB-Erhebung §55a AFG, IAB-Projekt 10-483A.

Preisendörfer, P., 1996, Gründungsforschung im Überblick: Themen, Theorien und Befunde, in: Preisendörfer, P. (Hrsg.), Prozesse der Neugründungen von Betrieben in Ostdeutschland, Rostocker Beiträge zur Regional- und Strukturforschung, Heft 2, S. 7-29.

Scherer, F. M.; Ross, D., 1990, Industrial Market Structure and Economic Performance, Houghton Mifflin, Boston, 3. Auflage.

Schmalensee, R., 1989, Inter-Industry Studies of Structure and Economic Performance, in Schmalensee, R.; Willig, R. (Hrsg.), Handbook of Industrial Organization, 2, Amsterdam, North-Holland, S. 951-1.009.

Seeger, H., 1997, Ex-post-Bewertung der Technologie- und Gründerzentren durch die erfolgreich ausgezogenen Betriebe und Analyse der einzel- und regionalwirtschaftlichen Effekte, Hannoversche Geographische Arbeiten, 53, Münster.

Sternberg, R., 1988, Technologie- und Gründerzentren als Instrument kommunaler Wirtschaftsförderung, Dortmund.

Sternberg, R.; Behrendt, H.; Seeger, H.; Tamásy, Ch., 1996, Bilanz eines Booms: Wirkungsanalysen von Technologie- und Gründerzentren in Deutschland; Ergebnisse aus 108 Zentren und 1.021 Unternehmen, Dortmunder Vertrieb für Bau- und Planungsliteratur, Dortmund.

Stoner, C. R.; Fry, F. L., 1982,The Entrepreneurial Decision: Dissatisfaction or Opportunity?, in: Journal of Small Business Management, April, S. 39-44.

Storey, D. J. 1994, Understanding the Small Business Sector, Routledge, London.

Struck, J., 1999, Quo vadis Gründungsstatistik? Kurzfassung eines Auszuges aus einer Dissertation zu Stand und Entwicklungschancen einer Gründungsstatistik in der Bundesrepublik Deutschland, Deutsche Ausgleichsbank, wissenschaftliche Reihe, Band 10, mimeo.

Szyperski, N.; Klandt, H., 1981, Wissenschaftlich-technische Mitarbeiter von Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen als potentielle Spin-off-Gründer, Opladen.

Szyperski, N.; Nathusius, K., 1977, Probleme der Unternehmungsgründung - Eine betriebswirtschaftliche Analyse unternehmerischer Startbedingungen, Poeschel, Stuttgart.

Tamásy, Ch., 1996, Technologie- und Gründerzentren in Ostdeutschland, eine regionalwirtschaftliche Analyse, Wirtschaftsgeographie 10, Münster.

Utsch, A., 1998, Ein minimales Gesamtmodell von Erfolgsfaktoren: Ein Mediatorenmodell, in: Frese, M., (Hrsg.), 1998, S. 133-148.

Wagner, J., 1999, The Life History of Cohorts of Exits from German Manufacturing, in Small Business Economics, 13, 71-79.

Zentrum für Europäische Wirtschaft (ZEW), 1998, Selbständigkeit unter Akademikern, in: Handelsblatt, 28. 8. 1998.