

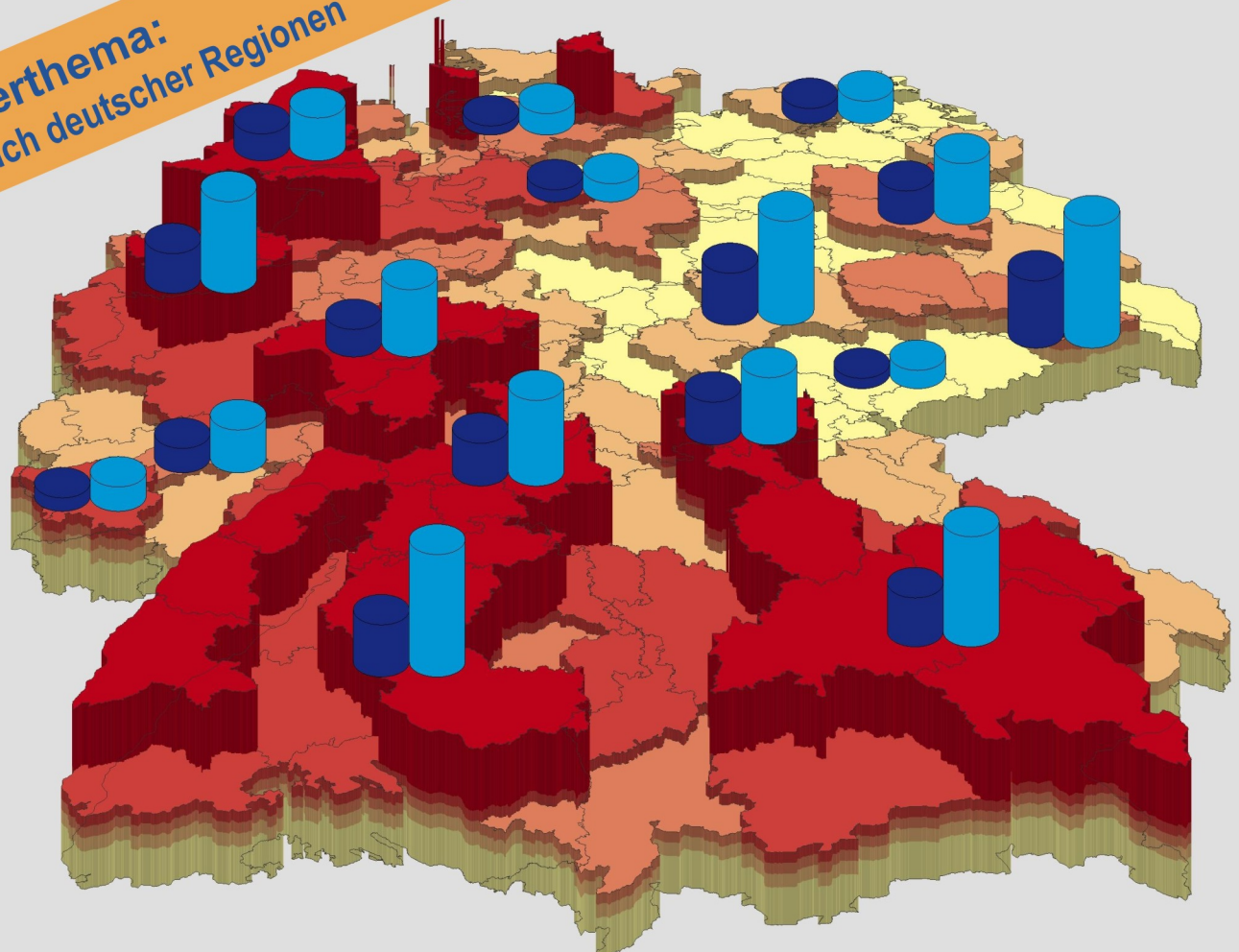
Global Entrepreneurship Monitor

Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich

Länderbericht Deutschland 2011

Brixy, U. · Sternberg, R. · Vorderwülbecke, A.

Sonderthema:
Vergleich deutscher Regionen



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)

Länderbericht Deutschland 2011

Udo Brixy

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)

Rolf Sternberg · Arne Vorderwülbecke

Leibniz Universität Hannover, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Hannover / Nürnberg, Mai 2012

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

Kontaktadressen:

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

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

Die Autoren des GEM-Länderberichtes Deutschland

Udo Brixy

Leiter des GEM-Länderteams (zusammen mit Rolf Sternberg). Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB) und Department für Geographie der Ludwig-Maximilians Universität München. Studium der Geographie in Bonn und Aberdeen. Promotion in Bonn. Stellvertretender Leiter des Forschungsbereichs Regionale Arbeitsmärkte am IAB.

Rolf Sternberg

Leiter des GEM-Länderteams Deutschland seit Beginn dieses internationalen Forschungsprojekts 1998 (seit 2005 gemeinsam mit Udo Brixy); seit 2005 Professor für Wirtschaftsgeographie an der Leibniz Universität Hannover, zuvor Professuren an der TU München (1995-1996) und an der Universität zu Köln (1996-2005). Studium der Geographie (Diplom 1984), Promotion (1987) und Habilitation (1994) in Hannover.

Arne Vorderwülbecke

Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover. Studium der Geographie an der Leibniz Universität Hannover und der Universidade de Lisboa.

Die Autoren bedanken sich herzlich bei den 43 Gründungsexperten sowie den 4.260 Bürgern, die sich in Deutschland zur Mitwirkung an der Experten- und Bevölkerungsbefragung im Jahr 2011 bereit erklärt haben.

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

INHALTSVERZEICHNIS

1	Das Wichtigste in Kürze (<i>R. Sternberg</i>)	5
2	Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) und das GEM-Team Deutschland (<i>R. Sternberg</i>)	7
2.1	Ziele und Organisation des GEM	7
2.2	Neues aus dem deutschen GEM-Team	8
3	Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland: Internationaler Vergleich und zeitliche Entwicklung (<i>U. Brixy</i>)	10
3.1	Unternehmensgründung als Prozess	10
3.2	Gründungsaktivitäten im internationalen Vergleich	10
3.3	Die Einstellungen der deutschen Bevölkerung gegenüber unternehmerischer Selbstständigkeit	16
4	Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in Deutschland (<i>A. Vorderwülbecke</i>)	19
4.1	Gründungsbezogene Rahmenbedingungen im GEM-Modell und Datengrundlage	19
4.2	Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland im internationalen Vergleich	21
4.3	Betrachtung einzelner gründungsrelevanter Rahmenbedingungen	23
5	Regionale Unterschiede bei Gründungsaktivitäten und Gründungseinstellungen (<i>R. Sternberg</i>)	28
5.1	Motivation, Daten, Methodik	28
5.2	Gründungsaktivitäten	29
5.3	Gründungseinstellungen und das Bild unternehmerischer Selbstständigkeit in der Gesellschaft	33
6	Wichtigste Befunde und politische Implikationen (<i>U. Brixy und A. Vorderwülbecke</i>)	40
7	Zitierte Literatur	43
Anhang 1: GEM 2011 – Konzept, Methodik, Daten.....		45
Anhang 2: Bisherige Publikationen zum GEM.....		48
Anhang 3: Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2011: Koordinationsteam, Länderteams und Sponsoren.....		49

Abbildungen und grafische Gestaltung: Stephan Pohl, Hannover
Titelbild: Stephan Pohl

1 Das Wichtigste in Kürze (R. Sternberg)

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein internationales Forschungsprojekt, das Ende der 1990er Jahre ins Leben gerufen wurde. Der vorliegende 12. Länderbericht Deutschland zum GEM beschreibt und erklärt die Gründungsaktivitäten in Deutschland im Jahr 2011. Er vergleicht die Befunde mit jenen der anderen 54 im Jahre 2011 am GEM teilnehmenden Länder und mit den Daten der Vorjahre. Im diesjährigen Schwerpunktthema werden regionale Unterschiede der Gründungsaktivitäten und -einstellungen analysiert. Auf folgende zentrale Fragen gibt der GEM-Länderbericht Deutschland 2011 Antworten:

- Wie unterscheiden sich die Gründungsaktivitäten hierzulande von jenen in anderen Staaten?
- Bei welchen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen (z.B. Finanzierung, Förderprogramme, Bildung) besitzt Deutschland Stärken bzw. Schwächen?
- In welchen Regionen Deutschlands wird besonders häufig gegründet und wie hat sich das räumliche Muster der Gründungsaktivitäten, -einstellungen und -fähigkeiten über die Zeit verändert?
- Welche wirtschafts- und gründungspolitischen Empfehlungen lassen sich aus den empirischen Ergebnissen ableiten?

Die Datengrundlage des GEM in Deutschland bildet eine repräsentative Stichprobe von 4.260 telefonischen Personenbefragungen aus dem Frühsommer 2011. Sie werden ergänzt durch 43 Experteninterviews. Basis des internationalen Vergleichs sind im GEM-Jahr 2011 Daten aus 55 Ländern mit Informationen zu 155.000 befragten Bürgern sowie 1.852 Experteninterviews aus 49 Ländern. Bei den meisten Indikatoren wird Deutschland mit 22 anderen innovationsbasierten Volkswirtschaften verglichen.

Gründungsaktivitäten und -motive

- Zum Zeitpunkt der Befragung im Frühjahr 2011 lag die TEA-Gründungsquote in Deutschland bei 5,6%. Jeder Siebzehnte im Alter von 18 bis 65 Jahren hatte entweder seit Anfang 2008 ein Unternehmen gegründet oder war zum Zeitpunkt der Befragungen gerade dabei, diesen Schritt vorzubereiten. In Deutschland ist damit die Neigung ein Unternehmen zu gründen, deutlich geringer ausgeprägt als in den meisten innovationsbasierten Ländern.

- Gegenüber den Jahren 2008 bis 2010 stieg die TEA-Quote in Deutschland statistisch signifikant an.
- Der Anteil der Gründungen durch Frauen liegt weiterhin unter jenem der Männer, wie in allen anderen GEM-Ländern auch. Allerdings ist die TEA-Quote der Frauen in Deutschland in 2011 mit 4,5% so hoch wie noch nie seit Beginn der GEM-Erhebungen im Jahre 1999. Gegenüber dem Vorjahr ist der Anstieg dieser Quote sogar statistisch signifikant (+ 1,6 Prozentpunkte).
- Gründer, die sich selbstständig machen, um eine Geschäftsidee umzusetzen, sind auch in Deutschland zahlreicher als Gründer aus Mangel an Erwerbsalternativen. Ihr Anteil an allen Gründern ist gestiegen, aber verglichen mit anderen innovationsbasierten Ländern noch relativ niedrig. Dieser hohe Anteil der Gründungen aus einer ökonomischen Notsituation heraus lässt sich mit der politischen Förderung von Gründern aus der Arbeitslosigkeit sowie dem negativen statistischen Zusammenhang zwischen der Arbeitslosenquote und der TEA-Quote derart motivierter Gründungen leicht erklären.

Gründungseinstellungen

- In Deutschland meinen vergleichsweise wenige Menschen, die für eine Gründung notwendigen Fähigkeiten und Erfahrungen zu besitzen.
- Dazu passt, dass die Skepsis gegenüber den Erfolgsaussichten einer eigenen Unternehmensgründung weit verbreitet ist.

Gründungsbezogene Rahmenbedingungen

- Für die befragten 43 Experten in Deutschland gehören neun der insgesamt 19 gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und Merkmale des Gründungsklimas zu den besonders wichtigen hierzulande: Finanzierung, öffentliche Förderprogramme, die schulische und die außerschulische Gründungsausbildung, die gesellschaftlichen Werte und Normen, Regulation und Steuern sowie die Gründungschancen, die Gründungsfähigkeiten und die Gründungsmotivation der Bevölkerung.
- Zu den absoluten Stärken des Gründungsstandortes Deutschland gehören die physische Infrastruktur, die öffentlichen Förderprogramme, der Schutz geistigen Eigentums, die Wertschätzung neuer Produkte/Dienstleistungen durch Unternehmer und Konsumenten sowie die Verfügbarkeit und Qualität von Beratern und Zulieferern für neue Unternehmen.

- Die befragten deutschen Experten bewerten dagegen die Ausprägung gesellschaftlicher Werte und Normen, die schulische und außerschulische Gründungsausbildung sowie die Gründungsfähigkeit und -motivation in Deutschland eher negativ.
- Nicht alle der genannten absoluten Stärken des Standortes Deutschland sind auch komparative Stärken, denn einige absolut positiv bewertete Rahmenbedingungen werden auch in anderen Ländern positiv bewertet. Zu den komparativen Stärken Deutschlands zählen die öffentlichen Förderprogramme, die Finanzierung, die Priorität und das Engagement der Politik, der Wissens- und Technologietransfer, der Schutz geistigen Eigentums sowie (geringe) Marktzutrittsbarrieren. Bei diesen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen weicht Deutschland statistisch positiv von allen bzw. vielen anderen innovationsbasierten GEM-Ländern ab.
- Zu den wichtigsten Gründungshemmnissen in Deutschland zählen die Experten (jeweils mind. 30% der Nennungen; Mehrfachnennungen) die schulische und außerschulische Gründungsausbildung, die gesellschaftlichen Werte und Normen, die Regulierungen und Steuern sowie die Finanzierungsbedingungen.
- Die Gründungspolitik sollte ihre Prioritäten auf jene der neun gründungsbezogenen Rahmenbedingungen legen, die die Experten als Schlüsselfaktoren identifizieren. Dazu gehören mit den gesellschaftlichen Werten und Normen, der schulischen und außerschulischen Gründungsausbildung, sowie der Gründungsfähigkeit und -motivation bezeichnenderweise alle als komparative und absolute Schwächen Deutschlands identifizierten Rahmenbedingungen.
- Größer als die Unterschiede zwischen Bundesländern sowie zwischen West- und Ostdeutschland sind die Differenzen zwischen urbanen und ländlichen Regionen: Agglomerationsräume haben mit 5,0% im langjährigen Mittel eine statistisch signifikant höhere TEA-Quote als verstädterte Räume (4,2%) und als ländliche Räume (3,6%).
- Die genannten regionalen Disparitäten haben sich seit 1999 nicht grundlegend verändert, weder bei den Gründungsaktivitäten noch bei den Gründungseinstellungen.

Empfehlungen für die Politik

- Die gute konjunkturelle Lage 2011, die anhaltend positive Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt, der erfreuliche Anstieg der Gründungsaktivitäten insgesamt und die weitere Zunahme des Anteils klassisch motivierter Gründungen sollte nicht zum Rückfahren von Gründungsförderprogrammen führen.
 - Als sozialpolitisches Instrument hat sich die Förderung zuvor arbeitsloser Gründer bewährt. Ob die mit der in 2011 von der Bundesregierung beschlossenen Kürzung des so genannten Gründungszuschusses intendierten Ziele erreicht werden, scheint fraglich, eine gründungshemmende Wirkung dagegen plausibel.
 - Zur Vereinfachung der Gründungsumsetzung wird empfohlen, administrative Hürden wie das Einholen von Genehmigungen und Lizenzen für die Gewerbeanmeldung abzubauen.
 - Angesichts von Liquiditätsengpässen an den Kapitalmärkten und der restriktiveren Kreditvergabe von Banken sollte die Politik trotz angespannter öffentlicher Haushalte die finanzielle Förderinfrastruktur erhalten. Wie bei der allgemeinen Förderinfrastruktur wäre auch hier eine Optimierung der Übersichtlichkeit der Präsentation der verschiedenen Instrumente wünschenswert.
 - Die beträchtlichen interregionalen Unterschiede der Gründungsaktivitäten, -einstellungen und -fähigkeiten zwischen Ost- und Westdeutschland sowie zwischen urbanen und ländlichen Regionen legen eine stärker regional differenzierte Gründungsförderpolitik nahe.
 - Da Unternehmensgründungen primär nachfrageorientiert entstehen und sich entwickeln, fungieren sie weniger als Anstoß für regionales Wirtschaftswachstum.
 - Als Instrument zur Verringerung regionalökonomischer Disparitäten taugt Gründungsförderung aufgrund der sehr verschiedenen Voraussetzungen eher selten.
- Schwerpunktthema: Regionale Unterschiede der Gründungsaktivitäten**
- Bei den Gründungsaktivitäten zeigen sich im langjährigen Mittel große Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland zugunsten des Westens. Allerdings ist in den letzten Jahren ein Angleichungsprozess festzustellen.
 - Deutlicher und zudem zeitlich stabil sind die West-Ost-Unterschiede bei den Variablen der Gründungseinstellung und der Gründungsfähigkeiten – und zwar zu Ungunsten des Ostens.
 - Innerhalb des Ostens sind die regionalen Unterschiede auf Bundesländerebene gering, anders als im Westen, wo es erhebliche Differenzen etwa zwischen Stadtstaaten und manchen Flächenländern gibt.

2 Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) und das GEM-Team Deutschland (R. Sternberg)

2.1 Ziele und Organisation des GEM

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein internationales Forschungskonsortium, das jetzt zwölf Jahre besteht. Ziel des GEM ist die international vergleichende Erfassung von Gründungsaktivitäten und Gründungseinstellungen sowie die Formulierung darauf aufbauender Empfehlungen an die Adresse politischer Entscheidungsträger. 1999 erschienen erstmals sowohl ein Global Report zum GEM (ohne spezifischen Fokus auf ein Land) als auch ein GEM-Länderbericht Deutschland. Seit 1999 liegt für jedes Jahr ein Global Report vor (vgl. auch www.gemconsortium.org).

Das empirische Fundament des GEM sind zwei jährliche Erhebungen: eine telefonische Befragung eines repräsentativen Querschnitts der Bevölkerung zur Gründungsaktivität und -einstellung sowie eine postalische oder elektronische Befragung von Gründungsexperten zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im jeweiligen Land. Einen Überblick zu den methodischen Details des GEM-Projekts bietet Reynolds et al. (2005). Die Zahl der an der Bevölkerungsbefragung teilnehmenden Länder hat sich seit Beginn des GEM relativ kontinuierlich erhöht und sich, nach der Rekordmarke von 59 Ländern 2010, mit 55 Ländern im Referenzjahr auf hohem Niveau stabilisiert. An der Expertenbefragung nahmen 2011 49 Staaten teil. Insgesamt haben bislang über alle Jahre gut 80 Staaten am GEM teilgenommen, die große Mehrzahl der Länder mehr als fünf Jahre. Über alle Jahre (inkl. Pilotjahr 1998) stehen mittlerweile Daten aus 502 Erhebungswellen (Jahre mal Länder) für die Bevölkerungsbefragungen und 388 Erhebungswellen für die Expertenbefragungen zur Verfügung.

Wichtigste Gremien im GEM-Forschungskonsortium sind die Global Entrepreneurship Research Association (GERA), die Association of Global Entrepreneurship Monitor National Teams (AGNT) und das Research Committee. GERA fällt die strategischen, inhaltlichen und finanziellen Entscheidungen und setzt sich aus gewählten Vertretern der Länderteams, der Gründungsinstitutionen und der Sponsoren zusammen. Die AGNT ist die Interessenvertretung der Länderteams. In allen Forschungsfragen entscheidet das GEM Research Committee mit seinem

Direktor. Das internationale GEM-Konsortium wird durch die jährlichen Beiträge der teilnehmenden Länder sowie durch institutionelle Sponsoren finanziert. Aktuell sind dies das Babson College/USA, die Universidad del Desarrollo in Santiago/Chile sowie die Universiti Tun Abdul Razak in Kuala Lumpur/Malaysia.

Die Zahl der wissenschaftlichen Publikationen auf der Basis von GEM-Daten nimmt in den letzten Jahren stark zu, wobei sowohl Mitglieder von GEM-Teams als auch andere Forscher als Autoren fungieren. Die Individualdaten der Haushalts- und der Expertenbefragungen stehen bis auf die Jahrgänge am aktuellen Rand der Öffentlichkeit zur Verfügung. Die 4. GEM Research Conference fand im Herbst 2011 in Cartagena/Kolumbien statt. Die nächste GEM Research Conference ist für 2013 in San Sebastian (Spanien) geplant. Eine regelmäßig aktualisierte Liste der auf GEM-Daten basierenden Publikationen der Länderteams findet sich auf der Website des Konsortiums (<http://www.gemconsortium.org/academic-impact>). Neben diesen Publikationen in wissenschaftlichen Journals entfaltet der GEM eine Vielzahl weiterer Forschungsaktivitäten. Explizit erwähnt seien die Reports zu Spezialthemen, für die im GEM spezifische Daten in allen oder mehreren Ländern erhoben wurden, wie im High Growth Entrepreneurship Report 2005, 2007 und 2011 (hier heißt er ‚High Impact Entrepreneurship Report‘), im Financing Report 2004 und 2006, in sechs Women and Entrepreneurship Reports (2005-2008, 2010-2011) sowie in den auf den globalen Schwerpunkten der jeweiligen Jahre basierenden Special Reports zu den Themen ‚Education and Training‘ (2010), und ‚Social Entrepreneurship‘ (2009). Zukünftig soll es auch einen jährlichen Bericht zum Thema ‚Youth Entrepreneurship‘ geben, finanziert durch den Prince’s Trust.

Zudem hat GEM eine Working Paper Series ins Leben gerufen, in der alle mit GEM-Daten arbeitenden Forscher (nicht nur Mitglieder von GEM-Teams) sehr schnell ihre Paper der interessierten Fachöffentlichkeit zugänglich machen können. Die Reihe ist in Ideas/RePEc gelistet (<http://ideas.repec.org/s/gem/wpaper.html>). Für die Breitenwirkung in der Gründungsforschungslandschaft besonders wichtig dürfte der 2011 von Maria Minniti, dem langjährigen Mitglied von GEM-USA, bei Oxford University Press herausgegebene Sammelband „The Dynamics of Entrepreneurship“ sein. Dieser Band enthält 12 Beiträge auf der Basis von GEM-Daten sowie einen detaillierten Überblick zu den methodischen und empi-

rischen Grundlagen der im GEM erhobenen Daten und der verwendeten Methoden.

Im Jahre 2011 begann im Rahmen einer erfolgreich abgeschlossenen Pilotphase die Kooperation zwischen dem GEM-Konsortium und der EU Kommission. Im Laufe der kommenden drei Jahre sollen im Auftrag der Generaldirektion Employment, Social Affairs & Equal Opportunities für möglichst viele der 27 EU-Staaten im Rahmen des GEM Daten zu Gründungsaktivitäten und -einstellungen sowie zu den ökonomischen, sozialen und Beschäftigungseffekten dieser Gründungen erhoben, ausgewertet und in jährlichen Berichten präsentiert werden. Weitere neue Aktivitäten des GEM betreffen je ein Projekt des kanadischen IDRC (International Development Research Centre) für die Karibikstaaten und für das sub-saharische Afrika für die kommenden drei Jahre.

2.2 Neues aus dem deutschen GEM-Team

Deutschland gehört zu den Gründungsmitgliedern des GEM. Abgesehen von 2007 liegt für Deutschland seit 1999 eine komplette Datenreihe für die jährlichen Bürger- und Expertenbefragungen sowie je ein Länderbericht Deutschland vor. Die Daten haben ein großes Auswertungspotenzial für internationale und/oder intertemporale Vergleiche. Für die Jahre 1999-2011 enthält die Datenbank für Deutschland mehr als 65.000 Fälle der Bürgerbefragungen (nur das Vereinigte Königreich und Spanien haben mehr Fälle) sowie 753 Fälle der Expertenbefragungen (kein Land hat mehr Fälle).

Die Datenerhebung im GEM ist in Deutschland ein – zeitlich, personell und finanziell – besonders aufwändiges Unterfangen, denn in fast allen Jahren seit Bestehen des GEM werden hier mehr Bürger- und Expertenbefragungen durchgeführt als vom internationalen GEM-Konsortium vorgeschrieben, was die Genauigkeit der Aussagen erhöht. Auch im Jahre 2011 wurden in Deutschland mit 4.260 Bürgern deutlich mehr Probanden im Rahmen der Bevölkerungsbefragung telefonisch interviewt als in fast allen anderen Ländern. Ähnliches gilt für die Expertenbefragung: Der Umfang der deutschen Stichprobe (N=43) wird 2011 von nur vier der 55 GEM-Länder übertroffen.

Das deutsche GEM-Länderteam in Hannover und Nürnberg war auch 2011 bemüht, neben der medial gut aufgenommenen Veröffentlichung des GEM-Länderberichts 2010 im April 2011, seine Aktivitäten in Forschung und

Politikberatung auszubauen. Ein vom Team gemachter Vorschlag wurde als einer der beiden neuen globalen Schwerpunktthemen für das Erhebungsjahr 2012 ausgewählt. Das Thema „Immigrant Entrepreneurship“ wird nun in vielen anderen GEM-Ländern mit fünf zusätzlich aufgenommenen Fragen behandelt werden.

Mit Unterstützung des deutschen Teams flossen, wie im Vorjahr, GEM-Daten zu den Gründungsaktivitäten in das von der Bundesregierung finanzierte fünfte Gutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit der Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI) ein, die das deutsche GEM-Team um entsprechende Kooperation gebeten hatte (vgl. Expertenkommission Forschung und Innovation 2012).

Die Mitglieder des deutschen GEM-Teams gehörten auch seit dem letzten GEM-Länderbericht zu den Autoren wissenschaftlicher, ausschließlich oder mehrheitlich auf GEM-Daten basierender Publikationen. Erwähnt seien zwei Beiträge im in Kap. 2.1 erwähnten Sammelband von Maria Minniti, in denen Gründungsaktivitäten und -einstellungen in 35 so genannten Global Cities verglichen und erklärt werden (vgl. Acs et al. 2011) bzw. der Zusammenhang zwischen der EU-Regionalpolitik und den Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Spanien, Großbritannien und Deutschland untersucht werden (vgl. Sternberg 2011a). In einem Beitrag für das Journal of Small Business Management werden die Selektionsprozesse während des Gründungsprozesses empirisch beleuchtet (vgl. Brixy et al. 2012). Theoretische und empirische Befunde zu den regionalen Determinanten von Gründungsaktivitäten stehen im Mittelpunkt eines Artikels für das von Michael Fritsch herausgegebene „Handbook of Research on Entrepreneurship and Regional Development“ (vgl. Sternberg 2011c). Schließlich sei der Beitrag zum Zusammenhang zwischen „necessity entrepreneurship“ und Arbeitslosigkeit erwähnt, der in einem Tagungsband des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales erschien (vgl. Sternberg 2011b). Mit wissenschaftlichen Vorträgen auf der Basis von GEM-Daten waren Mitglieder des deutschen GEM-Teams jüngst u.a. in Brüssel (European Youth Forum des Europäischen Parlaments), Berlin (COPIE Conference des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales), Cartagena de Indias (4th GEM Research Conference) und Hannover (Kommission zu Fragen der Integration von Menschen mit Migrationshintergrund des Niedersächsischen Landtages) aktiv .

Die Gliederung des GEM-Länderberichts hält sich bewusst an die inhaltliche Struktur früherer deutscher Länderberichte (für eine komplette Liste aller Berichte siehe <http://www.wigeo.uni-hannover.de/wigeoprojekte.html>), um trotz einiger neuer Maßzahlen eine gewisse Kontinuität und Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Daher findet der Leser zunächst einen Überblick über Gründungsaktivitäten und -einstellungen im internationalen und/oder intertemporalen Vergleich. Das anschließende Kapitel 4 thematisiert die gründungsbezogenen Rah-

menbedingungen auf der Grundlage der Expertenbefragungen. Gegenstand des diesjährigen Sonderthemas ist ein interregionaler Vergleich von Gründungsaktivitäten und -einstellungen. Damit wird ein in der Forschung seit längerem diskutiertes Postulat für Deutschland empirisch analysiert, nämlich, dass Unternehmensgründungen ein überwiegend regionales Ereignis seien. Wie in früheren Jahren endet der Länderbericht mit Hinweisen zu den (gründungs-)politischen Implikationen der empirischen Befunde des GEM.

Der Ländervergleich: Kategorisierung der 2011 im GEM erfassten Länder

Die 55 in 2011 am GEM teilnehmenden Länder werden gemäß der Kategorisierung des 'Global Competitiveness Report 2010/2011' (Schwab 2010) und basierend auf der Argumentation von Porter et al. (2002), in drei Gruppen unterteilt. Dies macht insbesondere deshalb Sinn, weil Gründungsaktivitäten in diesen drei Gruppen sehr unterschiedliche Funktionen besitzen. Mit anderen Worten: Dieselbe Gründungsquote hat in den verschiedenen Gruppen eine sehr unterschiedliche Bedeutung. Die erste Gruppe besteht aus Ländern mit geringer Wirtschaftskraft. Weil diese ihr Wachstum in erster Linie aus der Mobilisierung primärer Produktionsfaktoren beziehen (Land, Rohstoffvorkommen, gering qualifizierte Arbeitskräfte etc.), werden sie als „faktorbasierte Ökonomien“ bezeichnet. Zur zweiten Gruppe zählen Volkswirtschaften, die ihren Lebensstandard mit Hilfe ausländischer Direktinvestitionen (ADI) bereits steigern konnten. Da weiteres Wachstum vor allem durch die Erhöhung der Effizienz erzielt wird, gelten diese Länder als „effizienzbasierte Ökonomien“. Die dazu benötigten Technologien müssen in der Regel importiert werden, da die Kapazitäten zur Generierung eigener Innovationen noch nicht hinreichend entwickelt sind. Der Übergang zu einer „innovationsbasierten Volkswirtschaft“, der dritten und letzten Gruppe, ist nach Ansicht von Porter et al. (2002) der schwierigste. Bereits in effizienzbasierten Ökonomien sind makroökonomische Stabilität sowie der garantierte Schutz von Privateigentum (des materiellen wie des geistigen) wichtige Bedingungen für die Attrahierung von ADI. Zusätzliches Merkmal innovationsbasierter Volkswirtschaften sind erkennbare Investitionstätigkeiten im Bereich Bildung, Forschung und Entwicklung, sowohl von staatlicher als auch privater Seite. Deutschland gehört, wie alle OECD-Staaten, zur Gruppe der innovationsbasierten Volkswirtschaften. Von den 55 am GEM 2011 beteiligten Ländern zählen 23 zu den innovationsbasierten Ökonomien. Sie bilden im vorliegenden Bericht die Referenzgruppe, an der der Gründungsstandort Deutschland gemessen wird.

Zuordnung der Länder nach dem aktuellen GEM Global Report (vgl. Bosma et al. 2012):

Faktorbasierte Ökonomien (7)

Algerien, Bangladesch, Guatemala, Iran, Jamaika, Pakistan, Venezuela

Effizienzbasierte Ökonomien (24)

Argentinien, Barbados, Bosnien-Herzegowina, Brasilien, Chile, China, Kolumbien, Kroatien, Lettland, Litauen, Malaysia, Mexiko, Panama, Peru, Polen, Rumänien, Russland, Slowakei, Südafrika, Thailand, Trinidad und Tobago, Türkei, Ungarn, Uruguay.

Innovationsbasierte Ökonomien (23)

Australien, Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Japan, Niederlande, Norwegen, Portugal, Singapur, Slowenien, Schweden, Schweiz, Spanien, Südkorea, Taiwan, Tschechien, USA, Vereinigte Arabische Emirate, Vereinigtes Königreich.

3 Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Deutschland: Internationaler Vergleich und zeitliche Entwicklung

(U. Brixy)

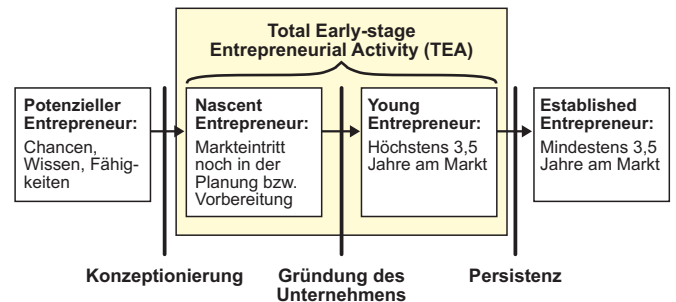
3.1 Unternehmensgründung als Prozess

Die Gründung eines Unternehmens oder der Schritt in die Selbstständigkeit – beides ist im GEM identisch – wird in aller Regel gut überlegt und vorbereitet. Daher ist es angemessen, die Gründung eines neuen Unternehmens als Prozess zu betrachten. Keineswegs einfach ist es jedoch, Beginn und Ende dieses Prozesses genau zu definieren. Den Anfang bilden schwer greifbare Dinge, wie erste Ideen und Überlegungen zur geplanten Selbstständigkeit, die empirisch erst dann fassbar werden, wenn sie in entsprechende Aktivitäten, wie z.B. die Einholung professioneller Beratung, einmünden.

Dem Global Entrepreneurship Monitor liegt ein Modell dieses Gründungsprozesses zugrunde, das in Abbildung 3.1 wiedergegeben ist. Unterschieden werden vier Phasen, die durch drei Übergänge miteinander verbunden sind. Die erste Phase umfasst sogenannte Potenzielle Entrepreneurs. Im Sinne dieses Modells handelt es sich dabei um Personen, die mit dem Gedanken spielen, ein Unternehmen zu gründen. Werden diese Gedankenspiele konkreter und potenzielle Entrepreneurs beginnen mit der ernsthaften Konzeptionierung eines Unternehmens, so werden sie zu Nascent Entrepreneurs (Werdende Gründer). Sind die zur Gründung des Unternehmens nötigen Vorbereitungen erfolgreich abgeschlossen, so entwickeln sich die Nascent Entrepreneurs zu sogenannten Young Entrepreneurs (neue Unternehmer). Dieses Stadium dauert nach GEM-Definition genau 36 Monate (3 ½ Jahre). Die Gründungen, die diese ersten kritischen Jahre erfolgreich überstehen, werden als etablierte Unternehmen und ihre Gründer als etablierte Entrepreneurs bezeichnet.

Der GEM ist bemüht, den gesamten Gründungsprozess anhand geeigneter Maßzahlen abzubilden. Die wichtigste dieser Kennziffern ist die ‘Total Early-stage Entrepreneurial Activity’ (TEA, zu Deutsch ‘Gesamte neue unternehmerische Aktivität’). Sie wird gebildet aus der Summe von Nascent Entrepreneurs, also denjenigen, die gerade dabei sind ein Unternehmen zu gründen, und den Young Entrepreneurs, also Unternehmern, die während der ver-

Abb. 3.1: Gründungsprozess und Gründungsbegriffe im GEM



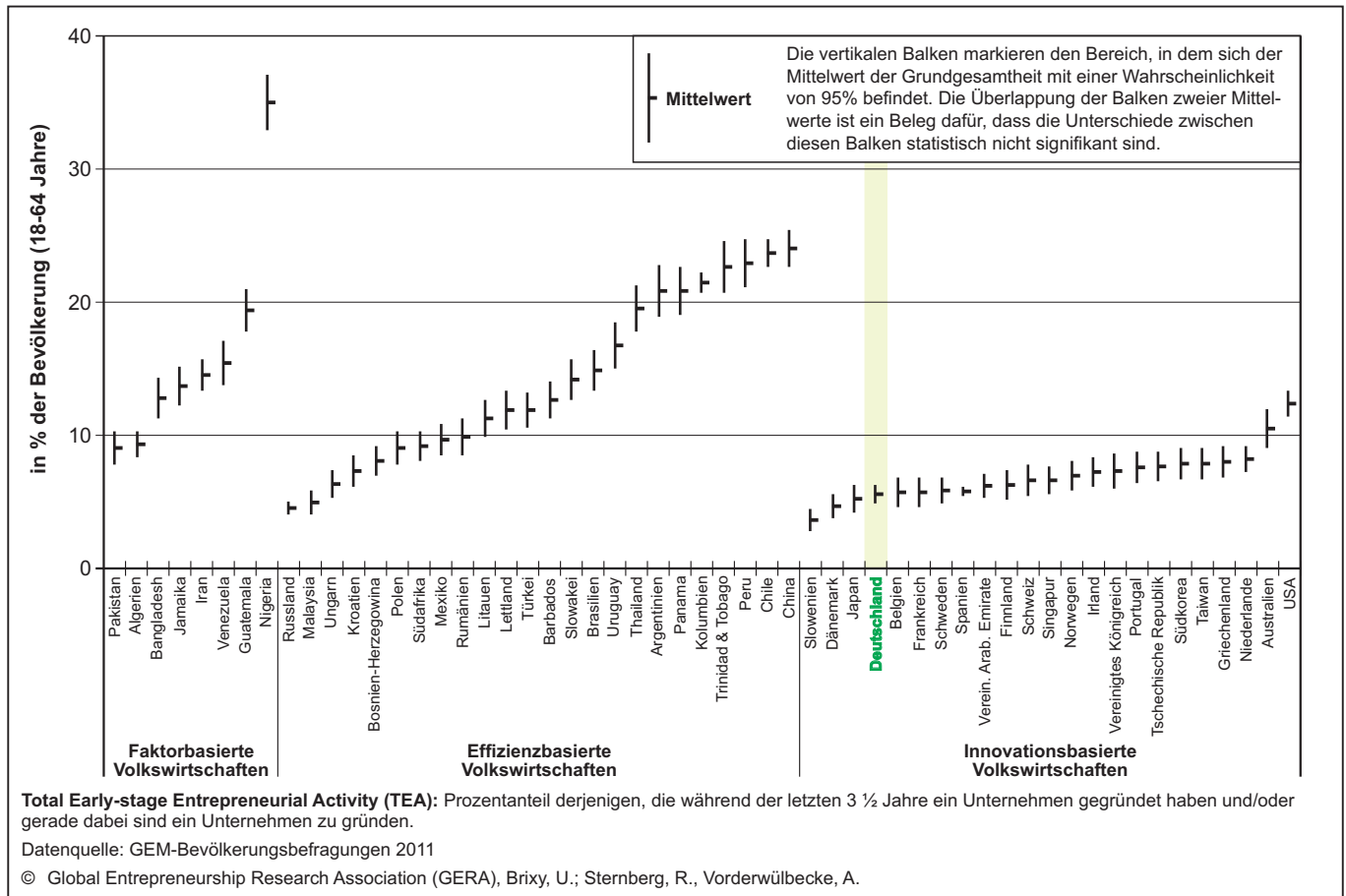
Quelle: verändert nach Kelley et al. 2012, S. 5

gangenen 3 ½ Jahre gegründet haben. Zwecks Vergleichbarkeit wird die Anzahl der Gründer-Personen auf die gesamte Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren bezogen und als TEA-Quote bezeichnet. Damit unterscheidet sich die Art der Erfassung des Gründungsgeschehens von der anderer Quellen (siehe Anhang 1, GEM 2011 – Konzept, Methodik, Daten).

3.2 Gründungsaktivitäten im internationalen Vergleich

In innovationsbasierten Volkswirtschaften (zur Definition vergleiche Box ‘Der Ländervergleich’ auf Seite 9), zu denen auch Deutschland zählt, sind die TEA-Quoten eher niedrig (vgl. Abb. 3.2), denn die Arbeitsmärkte dieser Länder bieten viele attraktive Alternativen zur beruflichen Selbstständigkeit. Während vor allem in den faktorbasierten Volkswirtschaften ein mangelndes Stellenangebot die Menschen zu einer häufig kaum die Existenz sichernden selbstständigen Tätigkeit zwingt, sind es in den innovationsbasierten Volkswirtschaften vor allem Ziele wie die Steigerung des Einkommens und berufliche Selbstverwirklichung, die als Motive für eine selbstständige unternehmerische Karriere genannt werden. Innerhalb dieser Gruppe der innovationsbasierten Volkswirtschaften sind zudem die Unterschiede zwischen den Ländern viel geringer als innerhalb der faktorbasierten oder effizienzbasierten Volkswirtschaften. Zum Zeitpunkt der Befragung, im Frühjahr 2011, lag die TEA-Quote in Deutschland bei 5,6%. Das heißt, etwa jeder Siebzehnte im Alter von 18 bis 64 Jahren hatte entweder seit etwa Anfang 2008 ein Unternehmen gegründet oder ist gerade dabei diesen Schritt vorzubereiten. In Deutschland ist also die Neigung ein Unternehmen zu gründen, deutlich ge-

Abb. 3.2: Total Early-stage Entrepreneurial Activity in den 55 GEM-Ländern 2011



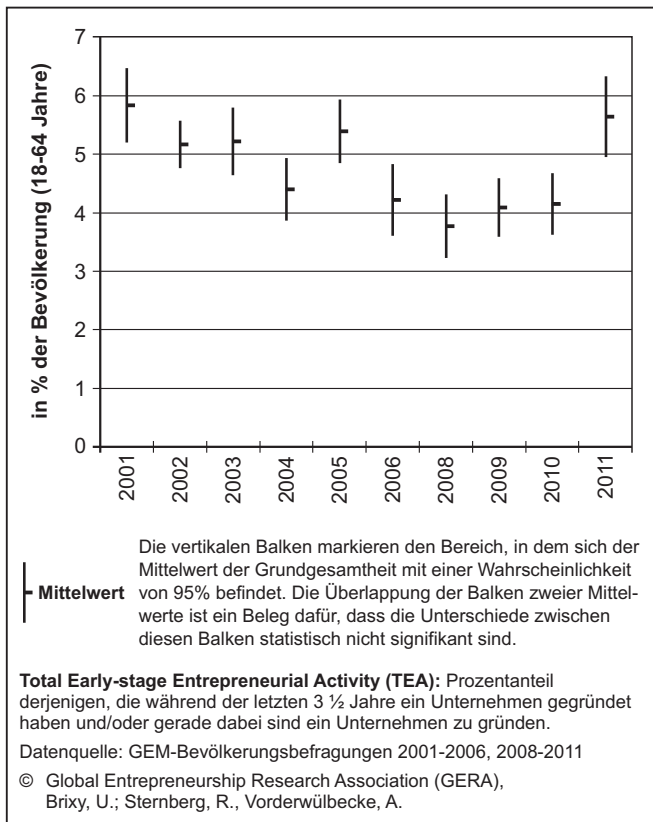
ringer ausgeprägt als in den meisten innovationsbasierten Ländern. Statistisch signifikante Unterschiede ergeben sich dabei z.B. zu Tschechien oder den Niederlanden.

Dennoch handelt es sich bei diesem, im internationalen Vergleich eher niedrigen Wert, um einen beachtlichen Erfolg, denn im Vergleich zu 2008 bis 2010 ist dies eine sehr deutliche und statistisch signifikante Steigerung der Quote (vgl. Abb. 3.3). Damit wurde 2011 erstmals wieder ein Niveau erreicht, wie es zuletzt 2005 beobachtet wurde.

Es ist eine seit Langem bekannte Tatsache, dass in fast allen Ländern Frauen seltener als Männer ein eigenes Unternehmen gründen. Sie gründen zudem im Durchschnitt kleinere Unternehmen, die eher im Bereich der personenbezogenen Dienstleistungen angesiedelt sind. Häufiger als Männer sehen sie sich aus einem Mangel an Erwerbsalternativen zu einer Gründung veranlasst (vgl. den GEM-Länderbericht des Jahres 2002, Sternberg et al. 2003 mit dem Schwerpunktthema ‘Gründungen durch Frauen’).

Daher ist es erfreulich, dass 2011 so viele Frauen wie noch nie mit der Gründung eines Unternehmens beschäftigt waren. Mit 4,5% erreicht Deutschland die höchste TEA-Quote seit Beginn der GEM-Erhebungen (vgl. Abb. 3.4). 2011 gab es einen besonders ausgeprägten und im Vergleich zu 2010 statistisch signifikanten Anstieg der Gründungsaktivitäten durch Frauen um 1,8 Prozentpunkte. Damit setzt sich ein seit 2006 bestehender Trend zunehmender Gründungsaktivitäten durch Frauen fort, der nur 2010 unterbrochen wurde. Nur der zeitgleiche Anstieg der Gründungsaktivitäten durch Männer bewirkte, dass die Unterschiede zwischen den Geschlechtern 2011 nicht wesentlich zurückgingen. Die sukzessive Angleichung der Gründungsquoten von Männern und Frauen, die es seit Mitte des letzten Jahrzehnts gegeben hat, setzte sich somit nicht fort. Weil aber diese Angleichung lediglich auf einem Rückgang der Gründungsneigung der Männer beruhte, ist dies keine schlechte Nachricht, denn die – sieht man von 2010 als ‘Ausreißer’ ab – sich abzeichnende Tendenz einer höheren Gründungsneigung von Frauen könnte längerfristig zu einer Angleichung der Gründungs-

Abb. 3.3: Die Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001-2011



aktivitäten der Geschlechter auf höherem Niveau als dem heutigen führen.

Eine ebenfalls erfreuliche Entwicklung zeigt sich bei den einer Gründung zugrundeliegenden Motiven. Wie bereits zuvor dargestellt, werden zwei Hauptmotive unterschieden. Zum einen existieren Gründungen, die dem klassischen Bild des Unternehmers entsprechen und vor allem durch den Willen zu gestalten und das Einkommen zu steigern motiviert sind. Dieses Motiv hat in den vergangenen Jahren stetig an Bedeutung gewonnen und befindet sich nun wieder auf einem Niveau wie Mitte der vergangenen Dekade (vgl. Abb. 3.5). Der ausgeprägte Anstieg der Gründungsaktivitäten zwischen 2010 und 2011 (vgl. Abb. 3.3) lässt sich daher vor allem auf einen Anstieg bei den 'Überzeugungstätern' unter den Gründern zurückführen.

Auf der anderen Seite stehen Gründer, die sich aufgrund mangelnder Erwerbsalternativen selbstständig machen. Es liegt auf der Hand, dass sich nicht jeder Gründer eindeutig der einen oder der anderen Gruppe zuordnen lässt. Auch Personen, die aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen, können Erwerbsalternativen haben, sich aber

Abb. 3.4: Die Entwicklung der TEA-Quote in Deutschland 2001-2011: Männer und Frauen

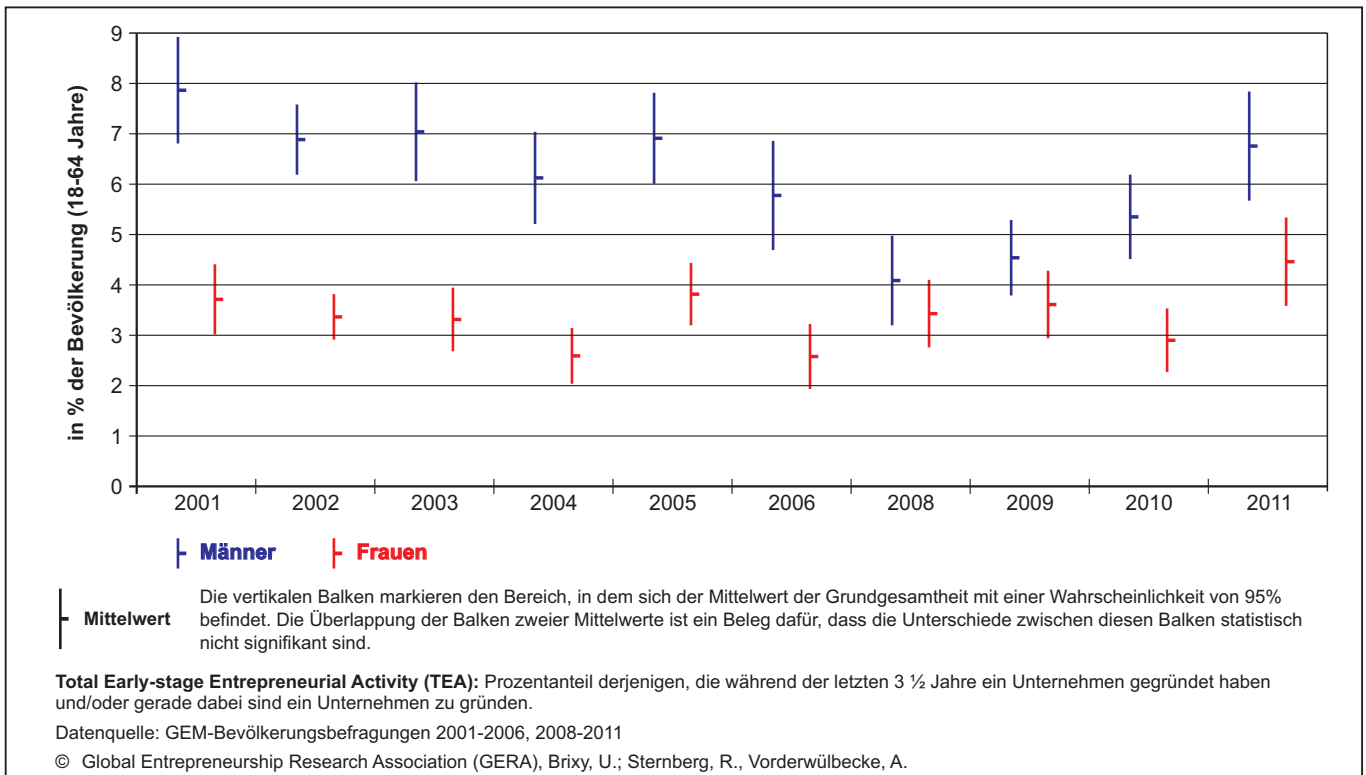
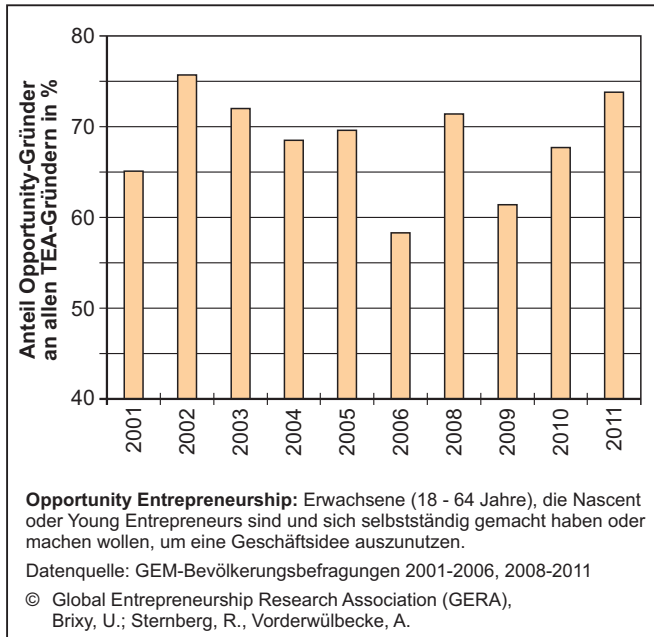


Abb. 3.5: Die Entwicklung des Anteils von Opportunity-Gründern in Deutschland 2001-2011



für eine selbstständige Tätigkeit entscheiden. Dies umso mehr, als dass in Deutschland seit Langem der Schritt in die Selbstständigkeit durch die Arbeitsagentur erfolgreich gefördert wird (Caliendo et. al 2010). Es mag auch an dieser hohen Förderquote liegen, dass sich der Anteil von Gründern mit klassisch-unternehmerischer Motiva-

tion, trotz der erheblichen Zunahme 2011 auf 74%, in Deutschland immer noch auf einem – im Vergleich zu anderen innovationsbasierten Volkswirtschaften – niedrigen Niveau befindet (vgl. Abb. 3.6).

Es fällt auf, dass vor allem in den skandinavischen Länder, aber auch in den Niederlanden und in Frankreich – wo in den vergangenen Jahren große Anstrengungen bei der lange vernachlässigten Förderung von Gründungen unternommen wurden – der Anteil der klassisch motivierten Gründer hoch ist. Im Falle der skandinavischen Länder und der Niederlande ist dies auch auf die schon länger anhaltende ausgezeichnete Arbeitsmarktlage zurückzuführen, die nur wenige Personen zu einer ‘Notgründung’ veranlasst. Eine Auswertung auf der Grundlage der Anteilswerte und Arbeitslosenquoten von 2010 zeigt für die innovationsbasierten Länder, für die entsprechende Arbeitslosenquoten vorlagen, tatsächlich einen statistisch signifikanten, negativen Zusammenhang. Das heißt, je höher die Arbeitslosenquote, desto geringer der Anteil Gründer mit klassischer Motivation (vgl. Abb. 3.7).

Mit der Motivationslage der Gründer wird häufig, zumindest implizit, eine qualitative Abstufung der gegründeten Unternehmen verbunden. Die Gründungen, die durch einen Mangel an Alternativen erfolgen, werden als ökonomisch wenig potent angesehen, und Wachstumserwar-

Abb. 3.6: Der Anteil von Opportunity-Gründern in innovationsbasierten Volkswirtschaften 2011

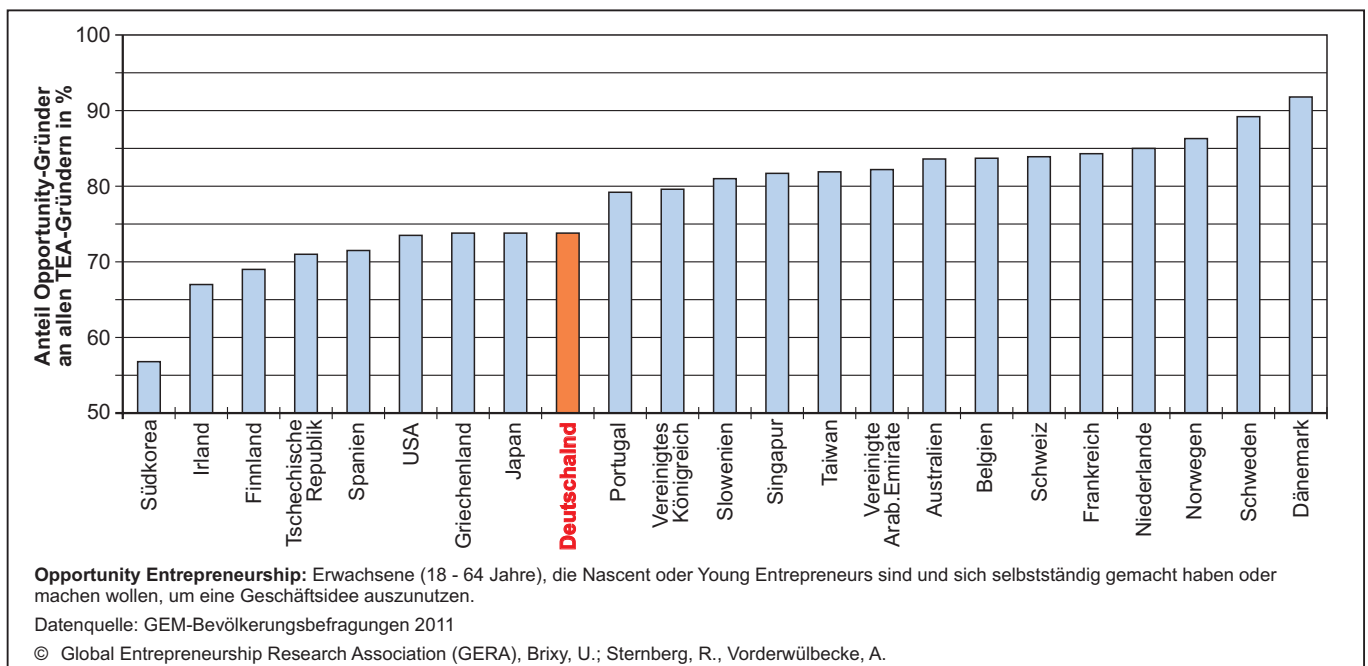
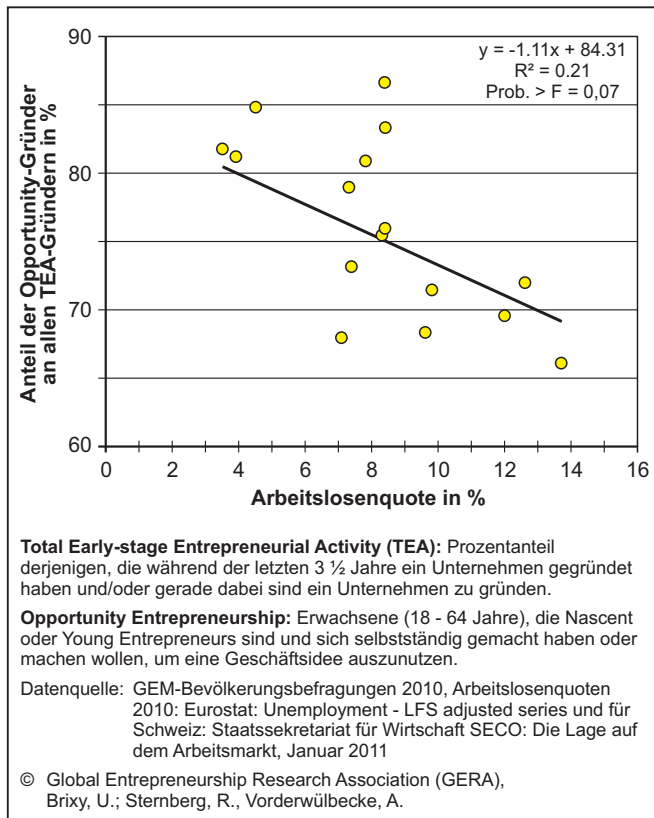
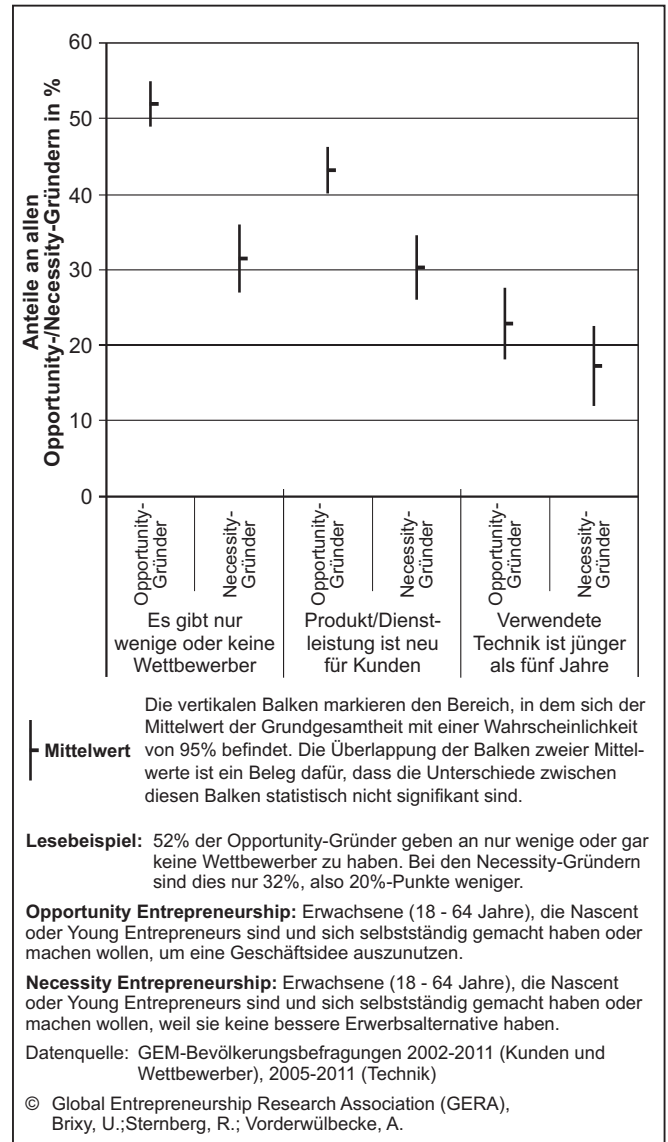


Abb. 3.7: Der Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Gründungsmotivation für ausgewählte europäische Länder



tungen eher mit klassisch motivierten Gründungen verbunden. Die empirische Evidenz dazu ist aber zumindest nicht eindeutig. Caliendo et al. (2007 und 2010) konnten bereits mehrfach nachweisen, dass Gründungen von Arbeitslosen, die von der Bundesagentur für Arbeit gefördert wurden, auch nach Auslaufen der Förderung keine erhöhten Schließungsraten aufweisen. Sie konnten sogar in nicht unbeträchtlichem Maße wachsen und für weitere Beschäftigung sorgen. Brixly und Hessels (2010) zeigten, dass viele derjenigen, die sich selbst zunächst primär als ‘Gründer mangels Alternativen’ bezeichnen, später auch aus eigener Motivation heraus gründen. Motivlagen können sich rasch wandeln. Die Einstellung gegenüber einem Gründungsvorhaben, das zunächst aus einer fehlenden Perspektive heraus entwickelt wurde, kann sich im Verlauf der weiteren Planung ändern. So kann aus einem zunächst primär durch Arbeitslosigkeit oder drohende Arbeitslosigkeit motivierten Gründer rasch ein ‘Überzeugungstäter’ werden. Gerade Personen, die beide Motivationen vereinen, also sowohl aus Überzeugung gründen als auch in einer abhängigen Beschäftigung keine Perspektive für

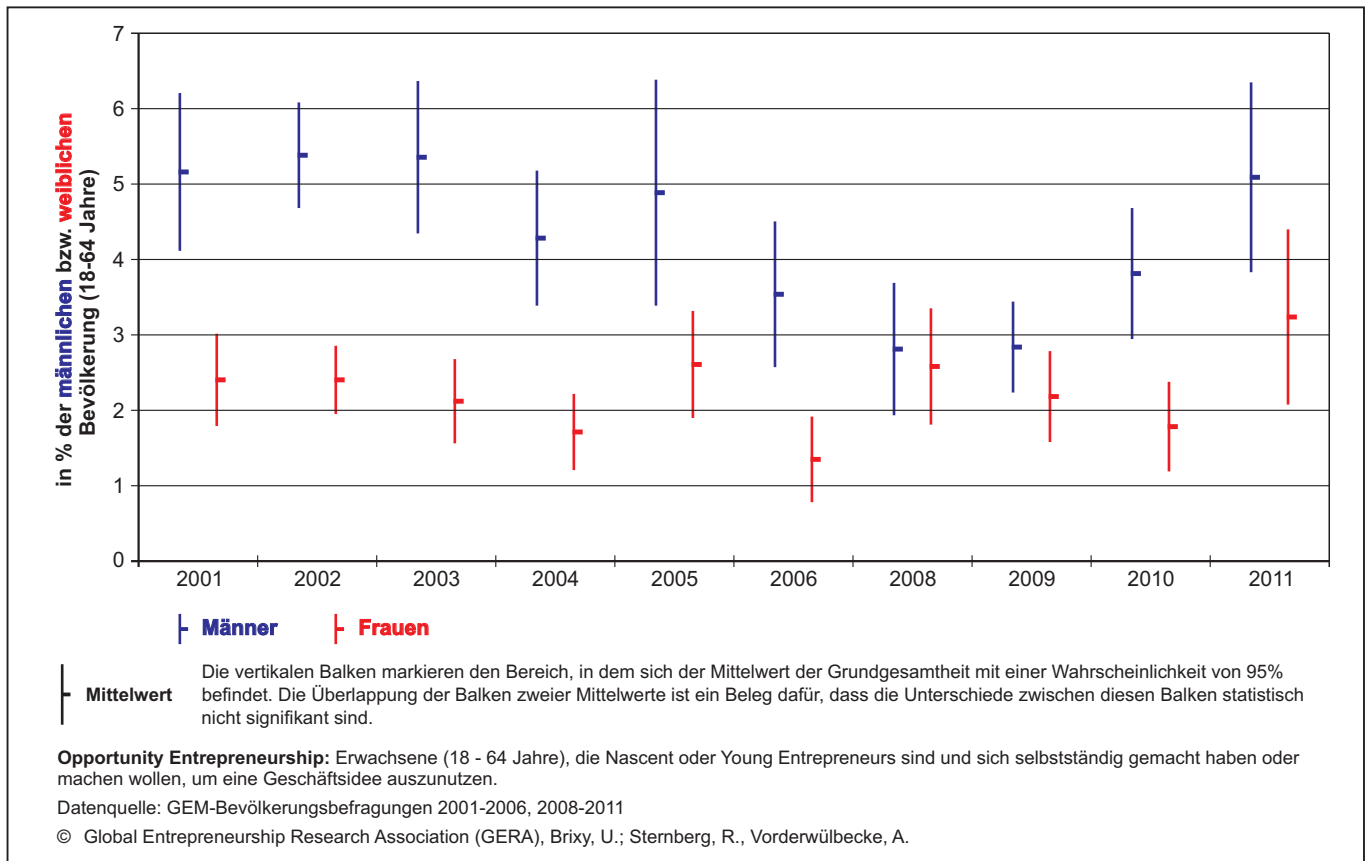
Abb. 3.8: Der Innovationsgrad von Opportunity- und Necessity-Gründern in Deutschland



sich erkennen, setzen ihr Gründungsvorhaben besonders häufig um (Brixly und Hessels 2010).

Dass solche getriebenen Gründer wirtschaftlich weniger potente Unternehmen gründen, die bald nach Auslaufen der Förderung wieder geschlossen werden, ist daher als – freilich weit verbreitetes – Vorurteil zu bezeichnen. Wenn Gründungen nach der Motivation der Gründer unterschieden werden, ergeben sich allerdings Unterschiede beim Innovationsgrad der Gründung. Vielfach wird in der Entrepreneurship-Forschung zwischen innovativen und imitierenden Gründungen differenziert. Diese Zuordnung kann im Einzelfall durchaus schwierig sein, was nicht

Abb. 3.9: Die Entwicklung der Quote der Opportunity-Gründungen in Deutschland 2001-2011 nach Geschlecht



zuletzt am dehnbaren Begriff ‘innovativ‘ liegt. So ließe sich die Meinung vertreten, dass z.B. Gründungen, die einem Franchise-Konzept folgen, generell als imitierend eingestuft werden können. Auch eine Franchise-Gründung kann jedoch innovativ sein, wenn sie an ihrem Standort eine Alleinstellung hat, von den Kunden als etwas Neues wahrgenommen wird, ein noch neues Konzept verfolgt oder eine innovative Technologie nutzt.

Im GEM wird dieser Innovationskomplex durch drei Fragen zum Neuigkeitsgrad für Kunden, zum Alter der verwendeten Technologien und zur Anzahl der Konkurrenten abgedeckt. Da die Verlässlichkeit der Aussagen unter anderem auch von der Anzahl der zugrundeliegenden Beobachtungen abhängen, werden für die in Abb. 3.8 dargestellten Anteile, alle Angaben des deutschen GEM von 2002 bis 2011 zusammengefasst ausgewertet. Für zwei der drei Fragen ergeben sich signifikante Unterschiede zwischen getriebenen und klassisch motivierten Gründern. Über 50% der klassischen Gründer geben an, nur wenige oder gar keine Wettbewerber zu haben. Das sind mehr als 20 Prozent-Punkte mehr als

bei den getriebenen Gründern. Auch der Neuigkeitsgrad für Kunden unterscheidet sich signifikant. Hier beträgt der Unterschied zwischen beiden Gruppen 13 Prozent-Punkte. Gründer mangels Alternativen sind also häufiger imitierende Gründer, was aber – wie erläutert – nicht zu dem Schluss verleiten darf, dass sie deshalb wirtschaftlich weniger Erfolg haben müssen. Dafür spricht auch, dass sich keine signifikanten Unterschiede beim technischen Stand der Ausrüstung ergaben. Da sie stärker auf bereits vorhandene und bewährte Geschäftsmodelle setzen, tragen diese Gründungen aber weniger zum wirtschaftsstrukturellen Wandel bei.

Es wurde bereits gezeigt, dass die Anzahl der klassisch motivierten Gründungen 2011 im Vergleich zum Vorjahr deutlich zugenommen hat. Darüber hinaus ist der Anstieg der gesamten TEA-Gründungsaktivitäten bei Frauen stärker als bei Männern (vgl. Abb. 3.5 und Abb. 3.4). Rechnerisch könnte daher der hohe Zuwachs an klassisch motivierten Gründungsaktivitäten weitgehend auf die zunehmende Bedeutung weiblicher Gründer zurückgehen. Von 2001 bis 2006 waren die Unterschiede zwischen

den Geschlechtern signifikant, Männer gründen häufiger als Frauen aus klassischer Motivation (vgl. Abb. 3.9). Zwischen 2006 bis 2008 waren die Quoten der Männer stark rückläufig, während die der Frauen leicht gestiegen sind, was zu einer insgesamt geringeren klassischen TEA-Quote geführt hat (vgl. Abb. 3.5), aber auch die Unterschiede zwischen Männern und Frauen egalisierte. Seit 2010 stieg zunächst die Quote der Männer wieder stark an, 2011 nun auch die TEA-Quote der Frauen. Resultierend ist der Unterschied zwischen den Geschlechtern von 2,0 (2010) auf 1,8 (2011) Prozent-Punkte zurückgegangen und ist statistisch nicht mehr signifikant.

Insgesamt sind die Tendenzen zur Angleichung des Gründungsverhaltens und der -motivation von Männern und Frauen keineswegs eindeutig. Es stellt sich daher die Frage, welche Gründe zu diesen, in nahezu allen Ländern nachzuweisenden, Unterschieden der geschlechtsspezifischen Gründungsneigung führen. Ziemlich eindeutig weisen die Ergebnisse der Forschung nach, dass für Frauen der Haushaltskontext bei der Erwerbsentscheidung eine ungleich größere Rolle spielt als bei Männern. Dies gilt im ersten Schritt für die Entscheidung, ob überhaupt eine Erwerbstätigkeit in Betracht kommt. Sobald Kinder im Haushalt sind, tragen Frauen meist nach wie vor die Hauptlast der Familienarbeit. Daher suchen sie nach Einkommensmöglichkeiten, die beiden Zielen Rechnung tragen. Dies begründet die hohe Teilzeitquote von Frauen bei abhängiger Beschäftigung. Aber auch eine selbstständige Tätigkeit kann es Frauen ermöglichen, ihre Arbeit zeitlich flexibel zu gestalten. Durchaus typisch ist daher eine selbstständige Arbeit die weitgehend von zu Hause aus betrieben werden kann. Rollenvorbilder spielen für die Entscheidung zur Wahl einer selbstständigen Tätigkeit im Allgemeinen bereits eine große Rolle, besonders ausgeprägt ist dieser Zusammenhang bei Frauen, deren Partner auch selbstständig ist. Einer amerikanischen Studie zur Folge, haben 40% aller verheirateten selbstständigen Frauen, Partner, die ebenfalls selbstständig sind (Devine 1994). Das unterstreicht die große Bedeutung, die der unmittelbare Haushaltskontext für die Entscheidung zur Selbstständigkeit vor allem für Frauen hat.

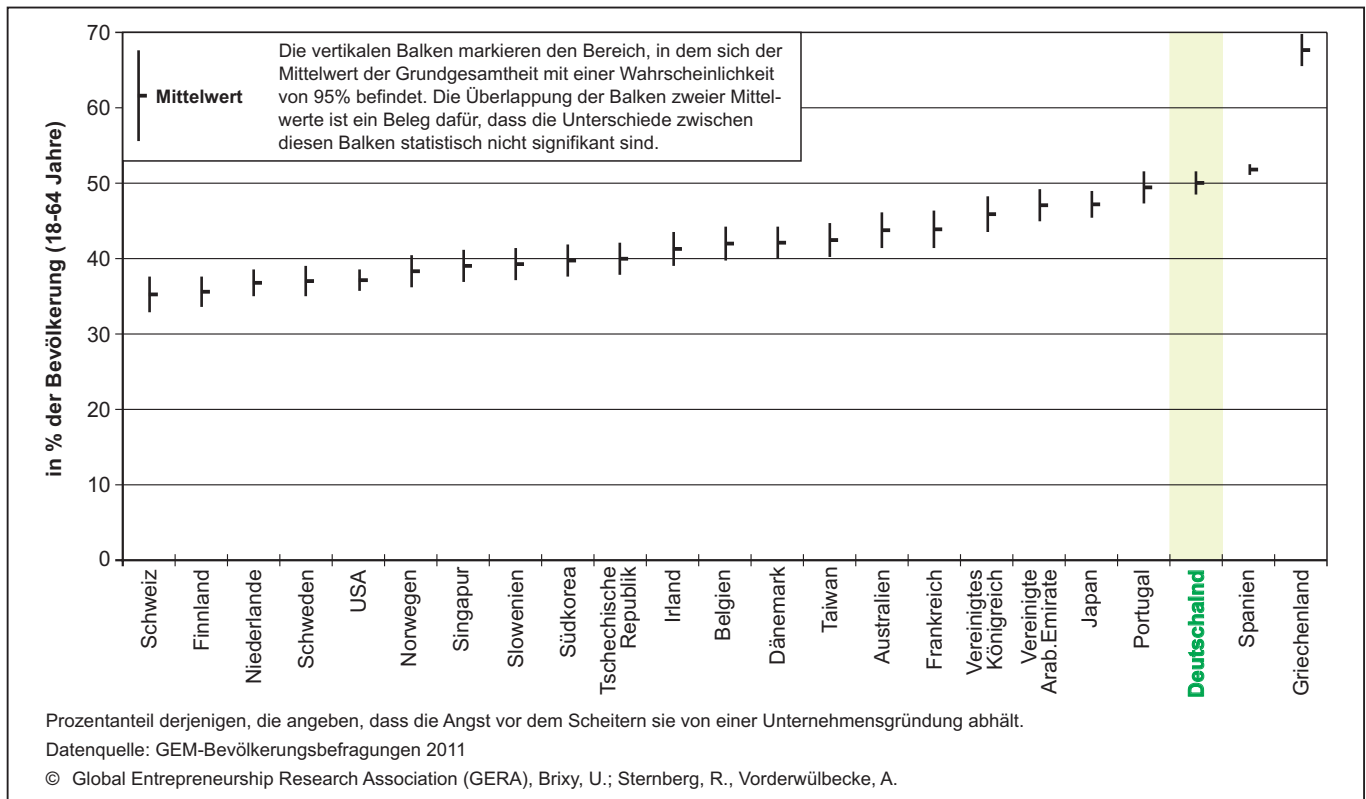
3.3 Die Einstellungen der deutschen Bevölkerung gegenüber unternehmerischer Selbstständigkeit

Die Entscheidung zur beruflichen Selbstständigkeit ist zunächst eine individuelle Entscheidung. Sie ist jedoch nicht unabhängig vom jeweiligen Kontext, vor allem dem Haushaltszusammenhang, also z.B. davon, ob kleine Kinder zu versorgen sind. Darüber hinaus existieren aber weitere Faktoren, die eine Gründungsentscheidung beeinflussen, wie z.B. die oben angesprochenen Funktionsweisen der Arbeitsmärkte in Ländern verschiedenen Entwicklungsstands. Institutionelle Voraussetzungen und Gegebenheiten haben daher einen großen Einfluss auf die individuelle Gründungsneigung. Die institutionellen Rahmenbedingungen stehen dabei in wechselseitiger Beziehung zu in Gesellschaften vorherrschende Einstellungen gegenüber Unternehmern und bilden mit ihnen zusammen die Kontextbedingungen. Um diesen wichtigen Zusammenhängen Rechnung zu tragen, wird im Rahmen des GEM nicht nur eine umfangreiche Bevölkerungsbefragung in jedem Land durchgeführt, sondern separat auch eine Befragung von Experten, deren Ergebnisse in Kapitel 4 detailliert vorgestellt werden. Aber auch die Bevölkerungsbefragung des GEM ist so angelegt, dass sich einige wichtige Aspekte des gesellschaftlichen Kontextes nachvollziehen lassen. Neben Personen, die in irgendeiner Weise unternehmerisch tätig sind, werden nämlich auch Interviews mit allen kontaktierten und zwischen 18 und 64 Jahre alten Personen, also einer für die hier entscheidende Altersgruppe repräsentativen Bevölkerungsstichprobe, durchgeführt. Damit ist es möglich, für jedes der beteiligten Länder ein Bild der Gesellschaft bezüglich wichtiger Grundeinstellungen und dem Vorhandensein gründungsbezogener Fähigkeiten zu zeichnen. Diese Fragen werden seit vielen Jahren in unveränderter Form gestellt, so dass ein zeitlicher Vergleich möglich ist.

Von grundlegender Bedeutung für die Gründung eines Unternehmens ist es, über das dafür nötige Wissen und entsprechende Fähigkeiten zu verfügen. Je höher der Anteil von Personen mit entsprechenden Kenntnissen, desto höher ist das Potenzial an Gründern in einer Gesellschaft.

Auch diesbezüglich zeigen sich auffällige Unterschiede zwischen den Geschlechtern. Im Durchschnitt der 23 innovationsbasierten Länder ist fast die Hälfte der Männer (49%) der Überzeugung, über ausreichende Kenntnisse

Abb. 3.10: Die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis in innovationsbasierten Volkswirtschaften 2011

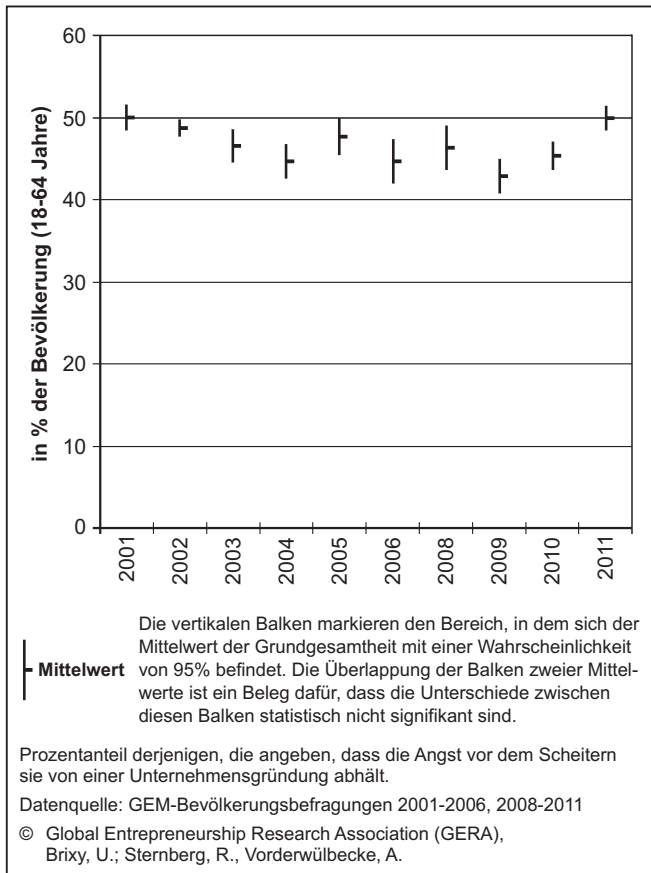


für die Gründung eines eigenen Unternehmens zu verfügen. In Deutschland beträgt dieser Anteil unter der männlichen Bevölkerung 2011 rund 44%. Dagegen sind nur 30% aller Frauen in Deutschland der Meinung über dieses Wissen zu verfügen sowie 32% in den innovationsbasierten Ländern. Damit beträgt die geschlechtsspezifische Differenz im internationalen Vergleich 17 Prozent-Punkte und in Deutschland 14 Prozent-Punkte. Diese Erkenntnis dürfte sicherlich einen erheblichen Teil zur Erklärung des geschlechtsspezifisch unterschiedlichen Gründungsverhaltens beitragen. Offen bleibt bei einer solchen Selbsteinschätzung, in wie weit sie auf Fakten beruht bzw. welche Rolle Fehleinschätzungen spielen. Wenn man unterstellt, dass mit steigendem Ausbildungsniveau auch die für eine Unternehmensgründung notwendigen Fähigkeiten zunehmen, müsste der Bildungsgrad unter weiblichen Gründern geringer sein als unter männlichen. Dies kann mit den Angaben aus dem GEM nicht bestätigt werden. Sie zeigen, dass sich das Ausbildungsniveau von Frauen und Männern, die mit der Gründung eines Unternehmens beschäftigt sind, nicht signifikant unterscheidet. Es bleibt daher offen, wie die geschlechtsspezifische Einschätzung zu Gründungsfähigkeiten zu Stande kommt.

Die Angst mit einem eigenen Unternehmen zu scheitern, hält in Deutschland besonders viele Menschen davon ab, eine Selbstständigkeit in Betracht zu ziehen (vgl. Abb. 3.10). Unmittelbar vor und hinter Deutschland liegen Europas krisengeschüttelte Länder wie Portugal, Spanien und Griechenland. Eine rationale Erklärung dafür, dass diese seit Jahren bekannte Furcht vorm Scheitern gerade in Deutschland so verbreitet ist, gibt es nicht. Bergmann (2005) zeigt mit Daten des ‘Regional Entrepreneurship Monitors’ (REM), einem Projekt, das sich konzeptionell eng an den GEM anlehnte (Bergmann et al. 2001), dass die Unterschiede zwischen zehn deutschen Regionen erheblich sind, wobei tendenziell Regionen, in denen viel gegründet wird, auch die Angst vor dem Scheitern geringer ausgeprägt ist. Offen bleibt dabei die Kausalität. Finden in diesen Regionen mehr Gründungen statt, weil die Angst vorm Scheitern weniger verbreitet ist, oder verringert die ausgeprägte Gründungsdynamik die Furcht in der Bevölkerung, bspw. bedingt durch die Existenz vieler Vorbilder?

Im zeitlichen Vergleich (vgl. Abb. 3.11) zeigt sich, dass 2011 überraschenderweise und im Gegensatz zur erfreu-

Abb. 3.11: Die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis: Entwicklung in Deutschland 2001-2011



lichen Entwicklung der Gründungsaktivitäten, die Furcht vor den negativen Folgen einer Gründung unter der Bevölkerung deutlich und signifikant im Vergleich zu 2010 zugenommen hat. Unter der weiblichen Bevölkerung ist die Angst mit 56% um zehn Prozentpunkte höher als unter der männlichen Bevölkerung.

Zusammenfassend kann man festhalten, dass die Gründungsaktivitäten in Deutschland im vergangenen Jahr in erfreulichem Maße zugenommen haben und zudem eine, wenn auch nur recht geringe, Tendenz zur Verminderung der geschlechtsspezifischen Unterschiede festzustellen ist. Dagegen zeigen sich noch immer ausgeprägte Unterschiede bei dem für die Gründung eines Unternehmens nötigen Wissen sowie der Skepsis gegenüber den Erfolgsaussichten von Unternehmensgründungen in der Gesamtbevölkerung.

4. Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in Deutschland

(A. Vorderwülbecke)

4.1 Gründungsbezogene Rahmenbedingungen im GEM-Modell und Datengrundlage

Die in Kapitel 3 dargestellte Heterogenität des weltweiten Gründungsgeschehens – bezogen sowohl auf den Umfang als auch auf die Qualität von Gründungsaktivitäten – ist zu einem großen Teil auf differierende länderspezifischen Rahmenbedingungen zurückzuführen.

Grundlage für die Entfaltung neuer ökonomischer Aktivitäten in Form von Unternehmensgründungen ist zunächst die Perzeption von Gründungsgelegenheiten seitens der Gründungsperson. Diese wird maßgeblich von einer Reihe allgemeiner wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Einflussfaktoren (bspw. das Wirtschafts- und Gesellschaftssystem, die Wirtschaftsstruktur oder die konjunkturelle Lage) geprägt. Die Bereitschaft seitens der Bevölkerung die Gründungsgelegenheiten letztendlich auch zu nutzen sowie der etwaige Gründungserfolg werden zusätzlich von Umfeldfaktoren beeinflusst, die unmittelbar auf die konkrete Umsetzung eines Gründungsvorhabens einwirken. Politisch-administrative Regelungen, die Verfügbarkeit von Kapital oder die Qualität der Förder- und Beratungsinfrastruktur bestimmen beispielsweise, wie einfach oder beschwerlich sich Unternehmensgründungen vollziehen lassen. Darüber hinaus kommt den Charakteristika der jeweiligen Bevölkerung eine wesentliche Rolle zu. Die Gründungsbereitschaft wird dabei nicht nur von den in Kapitel 3 thematisierten demographischen und sozioökonomischen Eigenschaften beeinflusst, sondern auch von der allgemeinen Wahrnehmung von Selbstständigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung und der gesellschaftlichen Reputation von Unternehmertum.

Das GEM-Modell greift diese Zusammenhänge auf (vgl. Anhang 1). Dabei werden 16 gründungsbezogene Rahmenbedingungen (z.B. physische Infrastruktur, Finanzierung, gesellschaftliche Werte und Normen) und drei Variablen zur Bewertung des ‚Gründungsklimas‘ (Gründungschancen, -fähigkeiten und -motivation) unterschieden. Die Datenbasis zur Bewertung der Rahmenbedingungen bildet eine im Rahmen des GEM durchgeführte

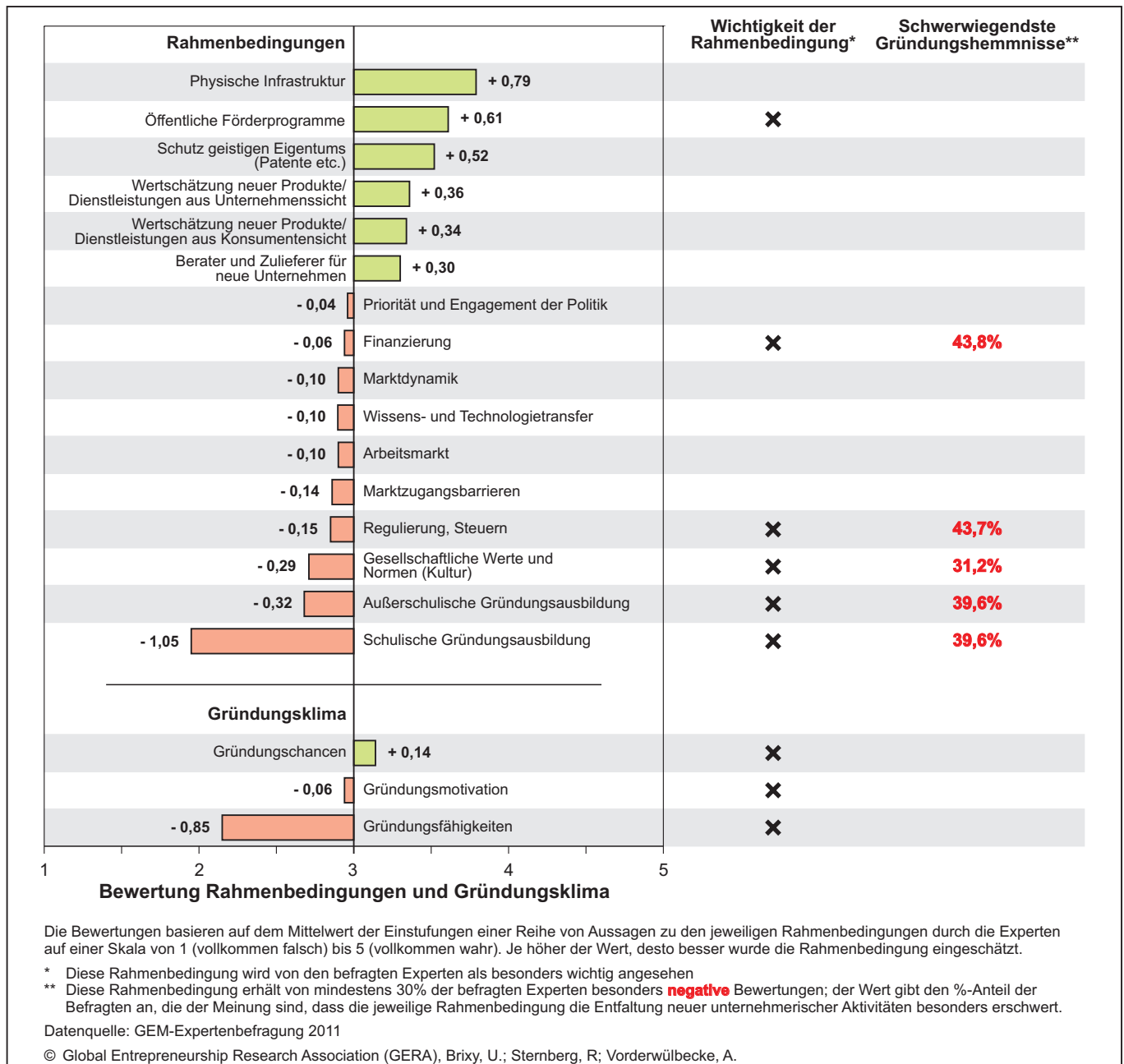
standardisierte und damit international vergleichbare Befragung von mindestens 36 Gründungsexperten pro Land und Jahr. Insgesamt evaluierten im Jahr 2011 in den 49 an der Expertenbefragung teilnehmenden Ländern 1.852 Experten die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in ihrem jeweiligen Land.

Um eine möglichst kompetente Beurteilung der einzelnen Rahmenbedingungen zu gewährleisten, werden zum einen Personen befragt, die in ihrem beruflichen Alltag unmittelbar mit Unternehmensgründungen konfrontiert sind, etwa in der Gründungsberatung und -finanzierung oder in Technologietransferstellen und Gründerzentren. Darüber hinaus werden Personen konsultiert, deren berufliche Tätigkeit die Bewertung spezifischer Rahmenbedingungen beinhaltet (bspw. aus der Wirtschafts- und Marktforschung), oder die bei der Gestaltung der Rahmenbedingungen mitwirken (bspw. aus der öffentlichen Verwaltung). Die befragten Experten einer Erhebungswelle bewerten alle Rahmenbedingungen. Zur Wahrung der Objektivität wird dabei sichergestellt, dass Experten aus unterschiedlichsten Bereichen befragt werden.

In Deutschland bewerteten im Jahr 2011 43 Experten insgesamt 83 Einzelaussagen zu gründungsrelevanten Aspekten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). Jeweils zwei bis sechs dieser Einzelaussagen werden gleichgewichtig zu einer der 19 Rahmenbedingungen zusammengefasst und über einen Indexwert quantifiziert (für weitere methodische Details sowie die Berechnung der Index-Mittelwerte vgl. Anhang 1).

Im Folgenden (Kapitel 4.2) werden die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland beschrieben. Abbildung 4.1 beinhaltet entsprechend die Index-Mittelwerte der Expertenurteile zu den einzelnen Rahmenbedingungen und Klimaindikatoren. Darüber hinaus wird für jede Rahmenbedingung die relative Positionierung Deutschlands im internationalen Kontext betrachtet. Als Referenzstaaten fungieren dabei 18 innovationsbasierte Volkswirtschaften. Abbildung 4.2 zeigt für jede Rahmenbedingung und für jeden Klimaindikator die Differenz zwischen den Indexwerten Deutschlands und dem arithmetischen Mittel der übrigen 18 innovationsbasierten Staaten, die 2011 an der GEM-Expertenbefragung teilnahmen. Zudem wird zwecks Beurteilung der Positionierung des Gründungsstandortes Deutschland dargestellt,

Abb. 4.1: Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und des Gründungsklimas in Deutschland 2011



ob und welche Länder jeweils statistisch signifikant besser bzw. schlechter von den Experten beurteilt werden.

In einem weiteren Schritt (Kapitel 4.3) werden drei ausgewählte Rahmenbedingungen einer vertieften Analyse unterzogen. Dabei handelt es sich mit den Finanzierungsbedingungen um eine für den Gründungsprozess und -erfolg äußerst wichtige Determinante, bei der sich angesichts der Vielfalt verschiedenster Finanzierungs-

formen eine differenzierte Betrachtung lohnt. Darüber hinaus werden mit der öffentlichen Förderinfrastruktur und den politischen Rahmenbedingungen (Steuern, Regulierungen, usw.) zwei Aspekte untersucht, bei denen der Gestaltungsspielraum der Politik besonders groß ist. Die differenzierte Analyse dieser Rahmenbedingungen erlaubt dezidiertere Handlungsempfehlungen, mit dem Ziel, politische Initiativen zur Stärkung des Gründungsstandortes Deutschlands möglichst effizient zu gestalten.

An dieser Stelle sei trotz der Fokussierung auf nationale Rahmenbedingungen erwähnt, dass Umfeldfaktoren auch zwischen Regionen variieren können und die innerhalb vieler Länder heterogene Gründungslandschaft nachhaltig prägen.

4.2 Die Stärken und Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland im internationalen Vergleich

Die Expertenurteile im Jahr 2011 bestätigen die bereits in den vergangenen Jahren diagnostizierten Stärken des Gründungsstandortes Deutschland (vgl. Abb. 4.1). Dazu gehören insbesondere die physische Infrastruktur (Indexwert auf 5er-Skala: 3,79), die Verfügbarkeit und Qualität öffentlicher Förderprogramme (3,61) und der Schutz geistigen Eigentums (3,52). Der länderübergreifende Vergleich gibt Aufschluss darüber, ob es sich bei diesen Stärken tatsächlich auch um komparative Vorteile handelt (vgl. Abb. 4.2). Dies trifft auf die öffentlichen Förderprogramme in Deutschland zu, die auch im internationalen Vergleich Maßstäbe setzen. Der Indexwert übertrifft den Durchschnittswert der Referenzländer um 0,78 Punkte und ist damit statistisch signifikant höher als in 13 der 18 vergleichbaren Volkswirtschaften. Nur in fünf Referenzländern (z.B. in der Schweiz) erhält die Förderinfrastruktur ähnlich gute Beurteilungen von den jeweiligen Experten. Auch der Schutz geistigen Eigentums im Sinne von Rechtssicherheit für Markenrechte, Urheberrechte und Patente schneidet am Gründungsstandort Deutschland im länderübergreifenden Vergleich gut ab und wird von den befragten Experten signifikant besser beurteilt als unter anderem in Griechenland, Spanien oder Slowenien. Lediglich in der Schweiz und in Singapur erhält der Schutz geistigen Eigentums signifikant günstigere Expertenurteile. Die als weitere Stärke diagnostizierte physische Infrastruktur (bspw. Verkehrs-, Telekommunikations- und Versorgungsinfrastruktur) wird in den meisten Referenzländern ähnlich positiv wie hierzulande bewertet und kann folglich nicht als komparative Stärke Deutschlands bezeichnet werden. Der Index-Mittelwert für diese Rahmenbedingung weicht dabei um 0,26 Punkte vom Mittelwert der Referenzländer nach unten ab. In fünf Ländern (Singapur, Schweiz, Niederlande, Schweden, Norwegen) erhält die gründungsrelevante Infrastruktur von den befragten Experten sogar signifikant bessere Noten.

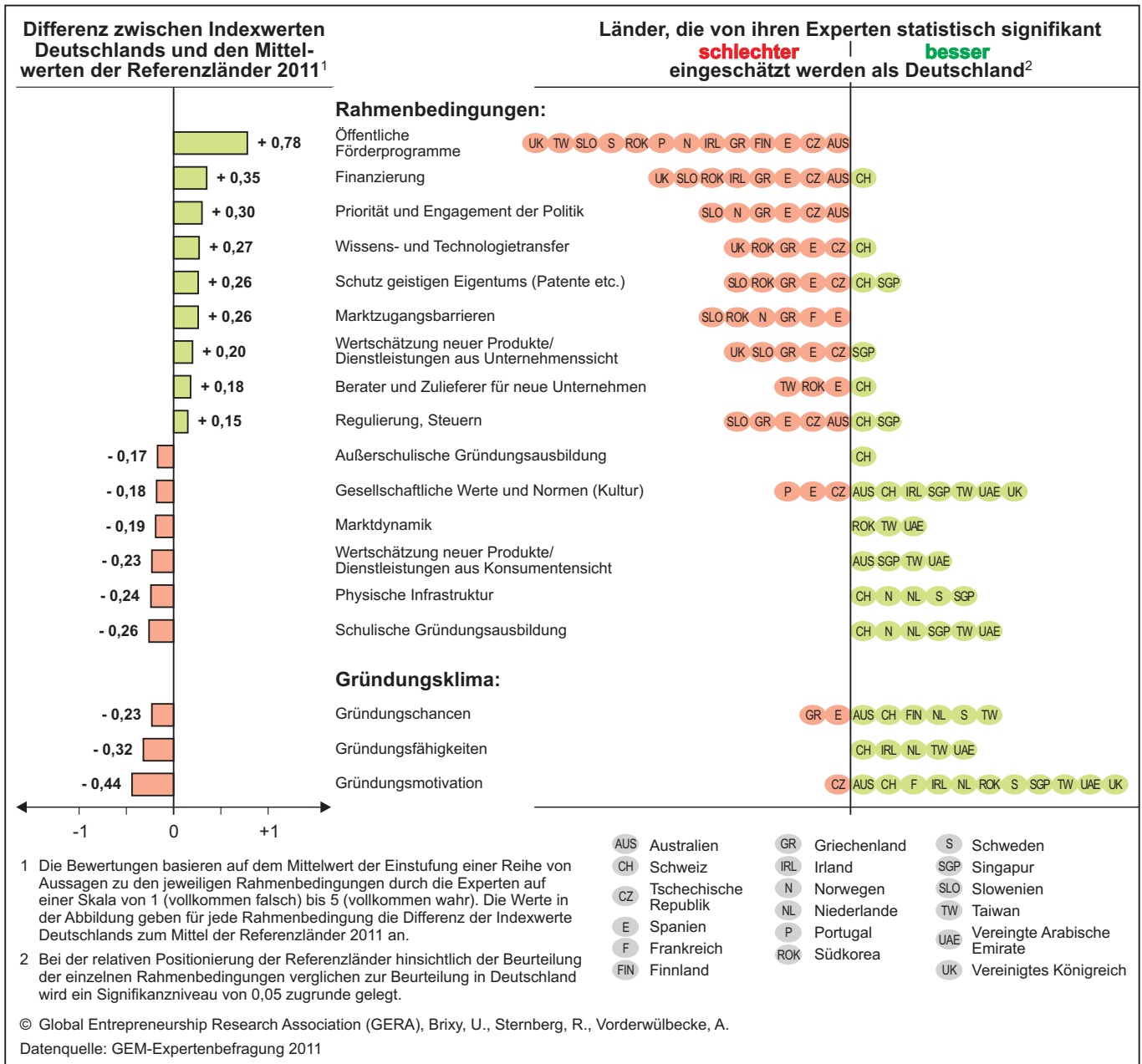
Auch der Marktzugang neuartiger Produkte und Dienstleistungen aufgrund der Akzeptanz dieser seitens der potenziellen Abnehmer ist nach Meinung der Gründungsexperten eine Stärke des Gründungsstandortes Deutschland. So wird sowohl den hiesigen Unternehmen (3,36) als auch den deutschen Konsumenten (3,34) eine hinreichende Wertschätzung von Innovationen bescheinigt. Die Positionierung Deutschlands im länderübergreifenden Vergleich differiert allerdings zwischen den Marktakteuren. Die Wertschätzung von Innovationen aus Unternehmersicht kann dabei durchaus als komparative Stärke bezeichnet werden (positive Abweichung vom Index-Mittelwert der Referenzländer von 0,2 Punkten). Fünf Referenzstaaten erhalten bei dieser Rahmenbedingung statistisch signifikant schlechtere Bewertungen. Die Wertschätzung neuer Produkte und Dienstleistungen aus Konsumentensicht schneidet im internationalen Kontext hingegen unterdurchschnittlich ab. Insbesondere den Konsumenten in Australien, Singapur, Taiwan und den Vereinigten Arabischen Emiraten wird eine signifikant positivere Einstellung zu neuartigen Angeboten attestiert.

Eine weitere Stärke des Gründungsstandortes Deutschland ist laut Expertenmeinung die Verfügbarkeit und Qualität von Beratern und Zulieferern für neue Unternehmen (3,30), bei der im länderübergreifenden Vergleich lediglich die Schweiz signifikant bessere Expertenbeurteilungen erhält.

So erfreulich sich die sechs Stärken des Gründungsstandortes Deutschland darstellen, die mit Ausnahme der physischen Infrastruktur und der Konsumentenakzeptanz von Innovationen auch im internationalen Vergleich Maßstäbe setzen, so nachdenklich können die Expertenurteile zu den übrigen 10 Rahmenbedingungen stimmen. Insbesondere die schulische (1,95) und im geringeren Maße die außerschulische (2,68) Vorbereitung auf unternehmerische Selbstständigkeit gelten traditionell als Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland. Darüber hinaus wird den in Deutschland vorherrschenden gesellschaftlichen Werten und Normen ein schlechtes Urteil hinsichtlich unternehmerischer Selbstständigkeit ausgestellt (2,71).

Der länderübergreifende Vergleich bescheinigt Deutschland erheblichen Nachholbedarf insbesondere bei der schulischen Gründungsausbildung, bei der kein Land signifikant schlechtere Bewertungen erhält. Einer Reihe von Ländern, darunter die Niederlande, Norwegen und

Abb. 4.2: Differenz zwischen den Indexwerten Deutschlands und den Mittelwerten der 18 Referenzländer 2011



die Schweiz, bescheinigen die Experten hingegen eine bessere schulische Gründungsausbildung. Etwas positiver ist Deutschland bei der außerschulischen Gründungsausbildung positioniert, bei der lediglich die Schweiz besser abschneidet. Auch die Expertenurteile zu den in Deutschland vorherrschenden Werten und Normen fallen im länderübergreifenden Kontext schlecht aus. Traditionell mangelt es zur Aufwertung der Gründungskultur in Deutschland an gesellschaftlichen Attributen wie Eigeninitiative und -verantwortung, Autonomie, Kreativität und Risikotoleranz. Insbesondere Ländern wie der Schweiz, dem Vereinigten Königreich oder Singapur attestieren die

Experten diesbezüglich günstigere gesellschaftliche Werte und Normen. Bemerkenswert ist allerdings auch, dass mit Portugal, Tschechien und Spanien drei Länder signifikant schlechtere Beurteilungen erhalten als Deutschland.

Das Gründungsklima in Deutschland wird von den befragten Experten differenziert beurteilt. Zwar sei mit ausreichenden Gründungsgelegenheiten (3,14) die allgemeine Voraussetzung für den Aufbau neuer Unternehmen gegeben, das soziale Image und die gesellschaftliche Reputation von Unternehmertum (Gründungsmotivation; 2,94) wirke jedoch gemeinsam mit den gesellschaftli-

chen Werten und Normen gründungshemmend. Darüber hinaus spiegeln sich die Schwächen bei der schulischen und außerschulischen Gründungsausbildung im ernüchternden Expertenurteil zur Gründungsfähigkeit der Bevölkerung wider (2,15). Der länderübergreifende Vergleich verdeutlicht den Handlungsbedarf. Sowohl die Gründungsfähigkeiten (-0,32) als auch die Gründungsmotivation (-0,44) der deutschen Bevölkerung schneiden unterdurchschnittlich ab, und werden in einer Vielzahl von Referenzländern statistisch signifikant positiver bewertet. Auch die Positionierung Deutschlands bei der Existenz von Gründungsgelegenheiten relativiert das positive Urteil der Experten in Deutschland. In einer Reihe von Ländern existieren nach Ansicht der Gründungsexperten statistisch signifikant bessere Gründungsgelegenheiten, darunter in Finnland, Schweden, den Niederlanden und der Schweiz.

Die GEM-Expertenbefragung beinhaltet nicht nur die Bewertung der einzelnen Rahmenbedingungen, sondern ermittelt zusätzlich die drei schwerwiegendsten Gründungshindernisse im jeweiligen Land. In Deutschland nennen dabei jeweils über ein Drittel der befragten Experten die schulische und außerschulische Gründungsausbildung, sowie die gesellschaftlichen Werte und Normen (vgl. Abb. 4.1). Dies verdeutlicht den dringenden Handlungsbedarf für eine Aufwertung der zuvor als größte Schwächen des Gründungsstandortes Deutschland identifizierten Rahmenbedingungen. Darüber hinaus bezeichnen jeweils über 40% der befragten Experten die Regulierungen und Steuern sowie die Finanzierungsbedingungen als größte Hindernisse zum Aufbau eines neuen Unternehmens.

Für eine erfolgreiche Existenzgründung sind nicht alle Rahmenbedingungen gleich wichtig. Um die Performance des Gründungsstandortes Deutschland vor diesem Hintergrund besser einschätzen zu können und gleichzeitig eine Priorisierung im Rahmen politischer Handlungsempfehlungen zu ermöglichen, bedarf es der Identifizierung von Schlüsselfaktoren. Zu diesem Zweck bewerten die Gründungsexperten jede Rahmenbedingung gemäß ihrer gründungspolitischen Relevanz auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 5 (sehr hoch). Dabei werden neun der 19 Rahmenbedingungen von mehr als drei Viertel der befragten Experten als wichtig bzw. sehr wichtig erachtet. Dazu gehören mit den gesellschaftlichen Werten und Normen, der schulischen und außerschulischen Gründungsausbildung, sowie der Gründungsfähigkeit und

-motivation bezeichnenderweise alle zuvor als Schwächen identifizierten Rahmenbedingungen.

4.3 Betrachtung einzelner gründungsrelevanter Rahmenbedingungen

Finanzierungsbedingungen

In der Regel geht die Gründung eines Unternehmens aufgrund der nötigen Ausgaben für Betriebsmittel, Mieten oder Personal mit einem erheblichen finanziellen Aufwand einher. Diese Investitionen müssen häufig getätigt werden, bevor über die Aufnahme der Geschäftstätigkeit Liquidität erwirtschaftet wird. Da die meisten Gründungspersonen jedoch nicht über ausreichend Eigenkapital verfügen, sind sie zur Deckung ihrer Kosten auf externe Finanzierungsquellen angewiesen. Die Existenz und der Zugang zu Kapitalgebern haben folglich erheblichen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit der Realisierung von individuellen Geschäftsideen und prägen auf übergeordneter Ebene das Gründungsgeschehen innerhalb eines Landes insgesamt. Die Identifizierung der Finanzierungsbedingungen als Schlüsselfaktor seitens der befragten Experten verdeutlicht die Relevanz dieser gründungsbezogenen Rahmenbedingung (vgl. Abb. 4.1).

Je nach Finanzbedarf des Gründungsvorhabens spielen unterschiedliche Formen und Quellen der Finanzierung eine Rolle. Gründer von Kleinunternehmen mit relativ geringem Finanzierungsbedarf sind dabei insbesondere auf die Kreditvergabe von Banken angewiesen. Für technologieintensive Gründungen mit einem wesentlich größeren Kapitalbedarf ist zusätzlich die Existenz von Wagniskapitalgebern wie Business Angels oder Beteiligungsgesellschaften von Bedeutung. Darüber hinaus kann auch der Staat über die finanzielle Subventionierung und Förderung aktiv auf die Kapitalverfügbarkeit in einem Land einwirken.

Die globale Wirtschafts- und Finanzkrise hat die Rahmenbedingungen für die Fremdkapitalfinanzierung verändert. Insbesondere Wagniskapitalgeber halten sich in Zeiten ökonomischer Unsicherheit zusehends zurück. Darüber hinaus verringern die Haushaltskrisen in vielen Ländern den finanziellen Spielraum für die Subventionierung und Förderung von Gründungsvorhaben.

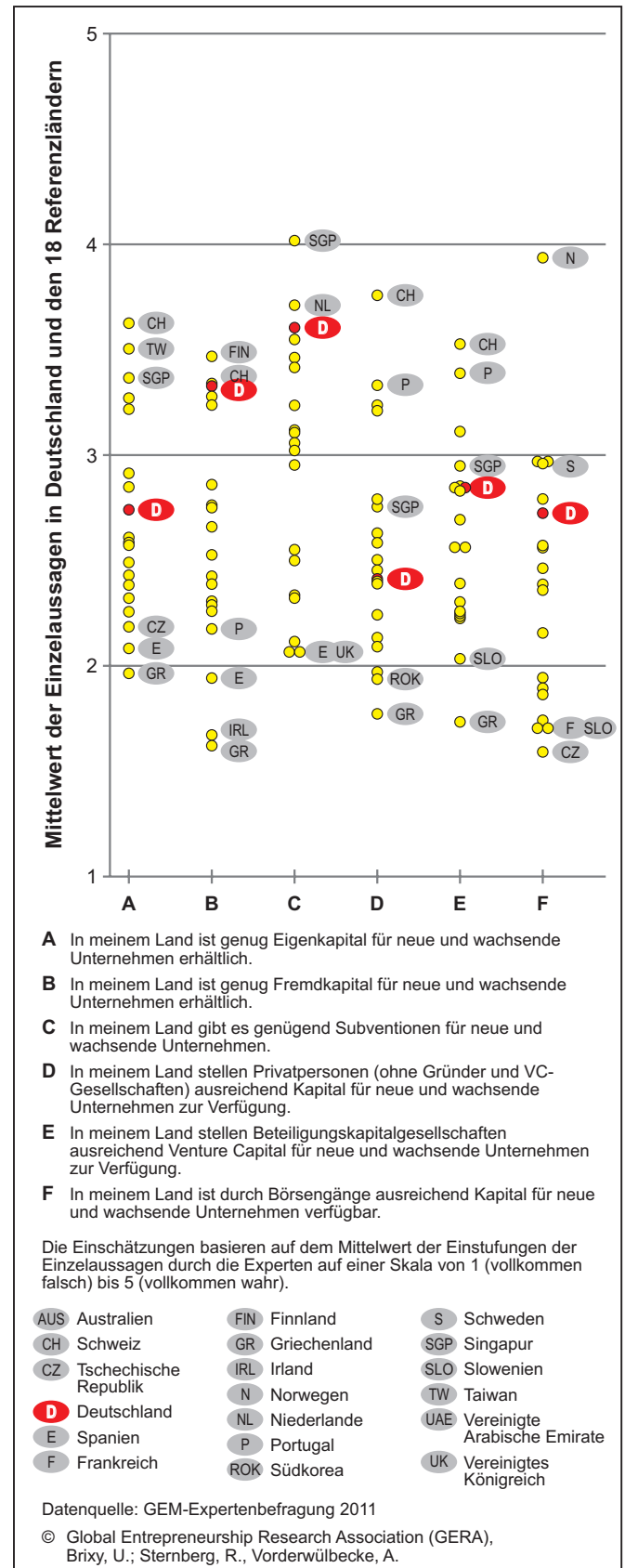
Vor diesem Hintergrund werden an dieser Stelle die Finanzierungsbedingungen am Gründungsstandort Deutschland genauer untersucht. Dabei erlaubt die Analyse der Index-Einzelaussagen eine differenzierte Betrachtung und ermöglicht durch die Identifizierung von Stärken und Schwächen eine detailliertere Formulierung von Handlungsempfehlungen. Abbildung 4.3 zeigt die Indexwerte der von den befragten Experten beurteilten Einzelaussagen hinsichtlich der Finanzierungsbedingungen in Deutschland und vergleicht diese mit den Expertenbeurteilungen in den bereits oben genannten 18 Referenzländern.

Insgesamt erhält die Rahmenbedingung ‚Finanzierung‘ von den in Deutschland befragten Experten mit einem Index-Mittelwert von 2,94 (auf der Skala von 1 bis 5) eine durchschnittliche Bewertung (vgl. Abb. 4.1). Im länderübergreifenden Vergleich weist der Gründungsstandort Deutschland laut Experten allerdings relativ gute Finanzierungsbedingungen auf (vgl. Abb. 4.2). Einer Reihe von Referenzländern attestieren die befragten Experten statistisch signifikant schlechtere Finanzierungsbedingungen. Dies gilt insbesondere für Länder wie Spanien, Griechenland, Irland oder das Vereinigte Königreich, deren Finanzinfrastruktur von der Finanz- und Wirtschaftskrise besonders hart getroffen wurde. Nur in der Schweiz werden die Finanzierungsmöglichkeiten statistisch signifikant positiver bewertet als in Deutschland.

Unter den von den Gründungsexperten bewerteten Einzelaussagen für Deutschland, schneiden die öffentlichen Fördermittel und Subventionen für neue und wachsende Unternehmen am besten ab (3,61) (vgl. Abb. 4.3, Statement C). Ähnlich positive Expertenurteile erhält die öffentliche Unterstützung in den Niederlanden und Singapur, während dem Vereinigten Königreich und Spanien nicht ausreichende öffentliche Subventionen attestiert werden. Trotz der Annahme restriktiver Kreditvergabe seitens der Banken im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise, fällt das Urteil der in Deutschland befragten Experten hinsichtlich der Verfügbarkeit von Fremdkapital überdurchschnittlich aus (3,33). In schwerer von der Krise betroffenen Ländern wie Spanien, Portugal, Griechenland und Irland, spiegeln die Expertenmeinungen hingegen die wirtschaftliche Unsicherheit und restriktive Kreditvergabe wider (vgl. Abb. 4.3, Statement B).

Während die Kreditvergabe der Banken als Finanzierungsform von Existenzgründungen positiv abschneidet,

Abb. 4.3: Die Einschätzungen der Finanzierungsbedingungen im Detail



attestieren die befragten Experten dem Gründungsstandort Deutschland Schwächen bei der Verfügbarkeit von Risikokapital. Dies gilt sowohl für die Bereitstellung von Venture Capital durch Beteiligungskapitalgesellschaften (Statement E) und Business Angels (Statement D) (2,84 bzw. 2,41) als auch für den Zugang zu Börsenkapital (2,72) (Statement F). Da diese Finanzierungsmöglichkeiten vor allem von technologieintensiven Gründungen mit Wachstumspotenzial nachgefragt werden, ist dieses Ergebnis für den Wissens- und Innovationsstandort Deutschland unbefriedigend. Insbesondere in der Schweiz und Singapur sowie im Falle des Zugangs zu Börsenkapital in Norwegen und Schweden fallen die Expertenurteile zur Verfügbarkeit von Risikokapital besser aus.

Zusätzlich zu den Einzelaussagen zur Fremdkapitalfinanzierung bewerten die befragten Experten die Verfügbarkeit von Eigenkapital für neue und wachsende Unternehmen in ihrem Land. Während diese in Deutschland mit einem Indexwert von 2,74 eine ausbaufähige Beurteilung erhält, liegt sie im länderübergreifenden Kontext nahe dem Durchschnitt (Statement A).

Politische Rahmenbedingungen

Die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in einem Land werden maßgeblich von der Politik beeinflusst. Die GEM-Expertenbefragung greift die Rolle der Politik auf und operationalisiert diese hauptsächlich über zwei Indikatoren. Zum einen wird ermittelt, welchen Stellenwert die Politik dem Thema Entrepreneurship widmet. Zum anderen bewerten die befragten Experten, inwieweit die von der Politik aufgelegten Regulierungen und Verordnungen oder das etablierte Steuersystem Unternehmensgründungen fördern bzw. erschweren.

Die Expertenurteile zu den politischen Rahmenbedingungen suggerieren, dass das Thema Entrepreneurship zwar in der politischen Diskussion Gehör findet, die konkrete politische Ausgestaltung in Form von gründerfreundlichen Regulierungen und Steuerbestimmungen jedoch ausbaufähig ist. Während die Rahmenbedingung ‚Priorität und Engagement der Politik‘ im Vergleich zu den anderen Rahmenbedingungen durchschnittliche Bewertungen erhält, können die ‚Steuern und Regulierungen‘ als Schwäche des Gründungsstandortes Deutschland bezeichnet werden – insbesondere vor dem Hintergrund, dass für beinahe die Hälfte der befragten Experten diese als

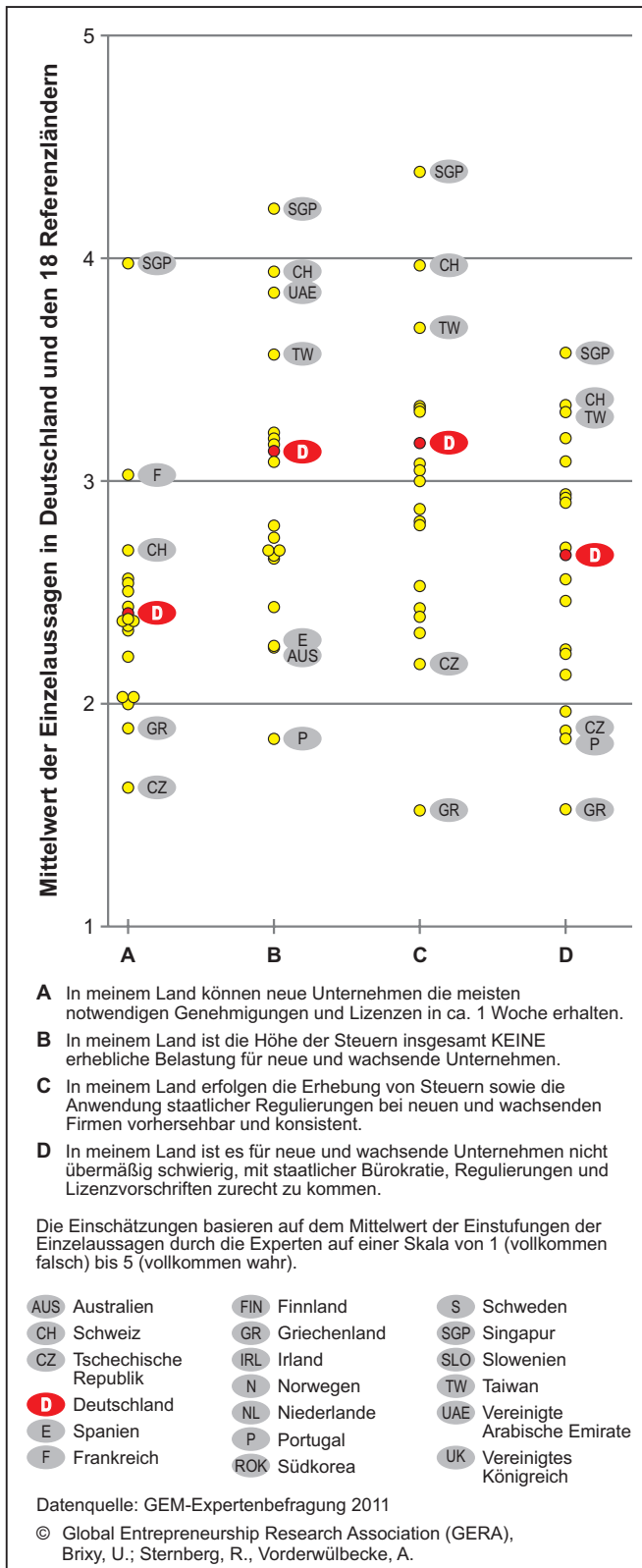
schwerwiegendstes Gründungshindernis gelten (vgl. Abb. 4.1). Im Vergleich zu den Referenzländern schneiden beide Rahmenbedingungen allerdings überdurchschnittlich ab und werden von den befragten Experten in mehreren Ländern signifikant schlechter beurteilt (unter anderem in Griechenland, Spanien und Slowenien) (vgl. Abb. 4.2).

Die Betrachtung der von den Gründungsexperten bewerteten Einzelaussagen konkretisiert die Defizite im Bereich Regulierungen und Steuern (vgl. Abb. 4.4). Es wird deutlich, dass die Steuerlast laut der befragten Experten eher eine geringe Belastung für neue und wachsende Unternehmen darstellt. Dies gilt auch für den internationalen Vergleich, der zeigt, dass nur wenigen Ländern (darunter Singapur und der Schweiz) eine gründerfreundlichere Steuerpolitik attestiert wird (Statement B). Weitaus kritischer hingegen beurteilen die Experten die staatliche Bürokratie in Deutschland. Danach würden Gründer – so die Wahrnehmung der Experten – bei ihrem Vorhaben mit zu vielen Regulierungen, Verordnungen und Lizenzvorschriften konfrontiert, die in der Summe den Gründungsprozess erschwerten (Statement D). So hätten neue Unternehmen beispielsweise Schwierigkeiten, die notwendigen Genehmigungen und Lizenzen innerhalb von einer Woche zu erhalten (Statement A). Die befragten Experten würdigen hingegen die Konsistenz und Vorhersehbarkeit der deutschen Steuerpolitik sowie der Anwendung von staatlichen Regulierungen (Statement C). Der länderübergreifende Vergleich zeigt, dass die erwähnten bürokratischen Gründungs Hindernisse kein Deutschland-spezifisches Problem sind, sondern in vielen Ländern ähnlich schlechte bzw. im Falle Tschechiens, Portugals, Sloweniens oder Griechenlands sogar erheblich negativere Expertenurteile erhalten. Auf der anderen Seite werden Referenzländern wie Singapur, der Schweiz und den Niederlanden gründungsfördernde Regulierungs-, Verordnungs- und Lizenzvorschriften bescheinigt. Es bleibt offen, warum trotz Vereinheitlichungen im Rahmen von EU-Richtlinien gerade die europäischen Länder solche unterschiedliche Beurteilungen hinsichtlich bürokratischer Gründungshemmnisse erhalten.

Öffentliche Förderinfrastruktur

Zusätzlich zum oben thematisierten Bedarf an finanzieller Unterstützung sind Unternehmensgründer aufgrund limitierten Know-hows und Erfahrungen häufig auf externe Beratungsdienstleistungen im Gründungsprozess ange-

Abb. 4.4: Die Einschätzungen der politischen Rahmenbedingungen im Detail

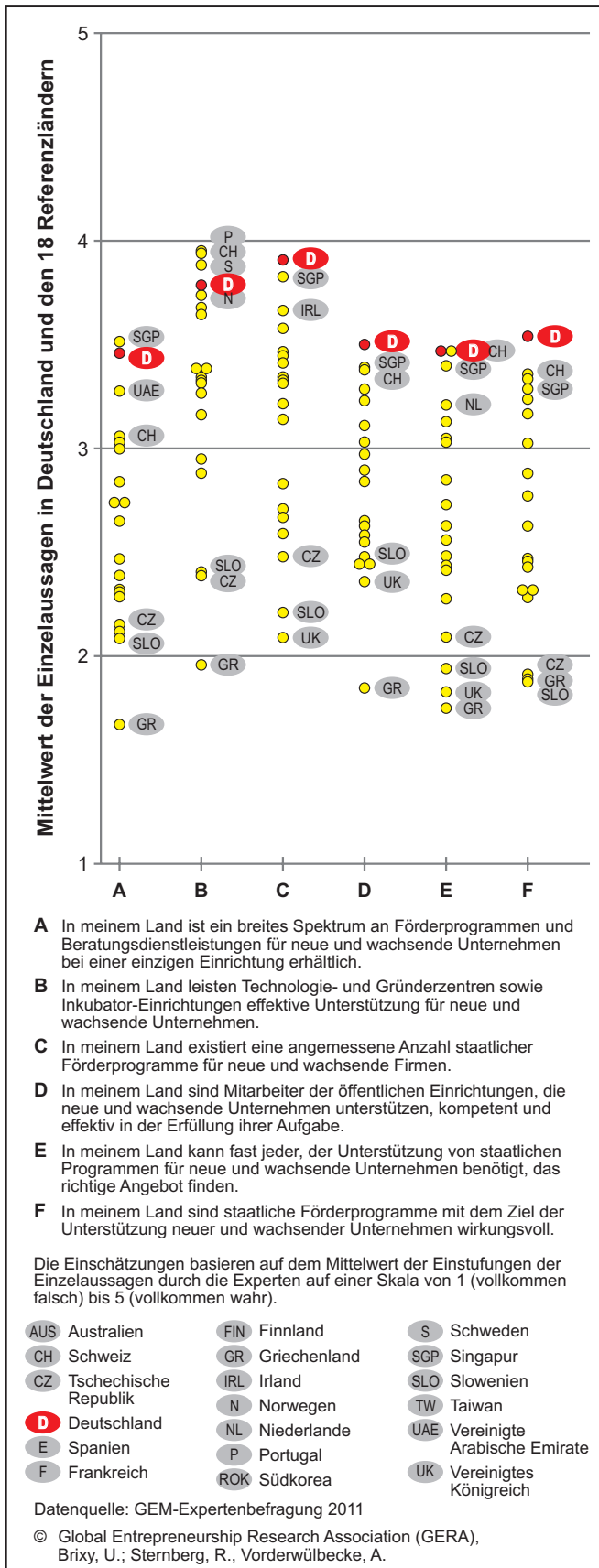


wiesen. Dazu zählen beispielsweise die Unterstützung bei der Erstellung eines tragfähigen Konzeptes oder Businessplans, das Aufzeigen von potenziellen Kapitalgebern, das Beantragen von Fördermitteln oder die Auseinandersetzung mit juristischen Fragen. Durch das Gewährleisten einer professionellen, effektiven und wirkungsvollen Förderinfrastruktur, kann die Politik gründungswillige Personen bei der Vorbereitung einer Existenzgründung unterstützen und deren Erfolg maßgeblich beeinflussen. Dies gilt in Deutschland insbesondere mit Blick auf die schlechten Expertenurteile zur Gründungsfähigkeit der Bevölkerung. Im GEM bewerten die befragten Experten deshalb, ob die Politik in ausreichendem Maß speziell auf Gründungen zugeschnittene Förderprogramme geschaffen hat und wie sinnvoll und effektiv diese sind.

Deutschland bietet, wie oben gezeigt, nach Meinung der befragten Experten eine gut ausgebaute öffentliche Förderinfrastruktur (vgl. Abb. 4.1). Die Betrachtung der Einzelaussagen verdeutlicht, dass laut der Gründungsexperten in Deutschland ein angemessen breit angelegtes Angebot an Förderprogrammen und Initiativen existiert (vgl. Abb. 4.5, Statement C). Darüber hinaus erhält die Unterstützungsleistung von Inkubator-Einrichtungen wie Technologie- und Gründerzentren überwiegend gute Bewertungen (Statement B). Etwas kritischer – wenn auch im Vergleich zu anderen Rahmenbedingungen immer noch überdurchschnittlich – stellt sich nach Expertenmeinung die Transparenz und Übersichtlichkeit der Förderprogramme dar. Auch in Zukunft gilt es daher die Übersichtlichkeit über die unterschiedlichen Förderangebote auf Bundes-, Landes- und regionaler Ebene zu gewährleisten. So sollte ein ‚Förderdschwengel‘ vermieden und die Bereitstellung von Förderangeboten aus einer Hand, bei einer Einrichtung angestrebt werden. Identisches gilt für die Effektivität der Förderinfrastruktur, die von den befragten Experten ebenfalls negativer als die reine Zahl der Unterstützungsprogramme bewertet wird.

Wie oben dargestellt, setzt die Expertenbeurteilung der Förderinfrastruktur am Gründungsstandort Deutschland auch im Vergleich zu den Referenzländern Maßstäbe. Dies gilt ausnahmslos auch für die Einzelaussagen zur angemessenen Anzahl, der Transparenz und der Effektivität der Förderangebote (vgl. Abb. 4.5).

Abb. 4.5: Die Einschätzungen der öffentlichen Förderinfrastruktur im Detail



5 Regionale Unterschiede bei Gründungsaktivitäten und Gründungseinstellungen *(R. Sternberg)*

5.1 Motivation, Daten, Methodik

Der GEM ist ein auf die Analyse und den Vergleich kompletter Staaten und Staatengruppen ausgerichtetes Forschungskonsortium. Die innerhalb des GEM verbindlichen Mindeststichprobenumfänge der Bevölkerungs- und der Expertenbefragungen orientieren sich an diesem Ziel. Folglich sind interregionale Vergleiche innerhalb oder zwischen Staaten, die erheblich größere Stichproben erforderten, in der Regel mit GEM-Daten weder intendiert noch möglich. Da bei der Befragung auf eine räumlich repräsentative Verteilung der Befragten geachtet wird, sind die Fallzahlen der pro Land und damit pro subnationaler Region Befragten der einzige limitierende Faktor regionaler Auswertungen. Aus inhaltlichen Erwägungen sind viele der GEM-Fragestellungen auch für den interregionalen Vergleich relevant und Gegenstand der regionalen Gründungsforschung (vgl. Sternberg 2009 für einen Überblick). Zu nennen sind z.B. der Umfang der regionalen Unterschiede der Gründungsaktivitäten, die Ursachen für solche Disparitäten, die regionalen Unterschiede bei Gründungseinstellungen und -fähigkeiten oder die Bedeutung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen innerhalb von Regionen (und nicht ganzer Staaten). In Deutschland gab es konsequenterweise vor einigen Jahren ein konzeptionell sehr eng am GEM orientiertes Forschungskonzept – den so genannten Regionalen Entrepreneurship Monitor („REM“, vgl. z.B. Lückgen et al. 2006) – das anstelle der im GEM intendierten internationalen Vergleiche ganzer Staaten interregionale Vergleiche innerhalb Deutschlands zum Ziel hatte.

Falls die Befragungsdaten mehrerer Jahre gemeinsam ausgewertet („gepooled“) werden, kann die Anzahl der Interviews pro Region substanziell erhöht werden. Bei dieser Zusammenfassung wird allerdings unterstellt, dass sich während dieser Zeit im Großen und Ganzen die Unterschiede zwischen Regionen nicht sehr verändert haben. Je kleinräumiger die Auswertungen erfolgen, desto mehr Jahre müssen zusammengefasst werden, um eine bestimmte Mindestanzahl von Interviews pro Region zu erreichen, Daher ist es sehr vorteilhaft, dass das deutsche GEM-Team in jedem Erhebungsjahr mehr Interviews

durchgeführt hat, als es die Mindeststandards des GEM vorschreiben. Nur in Spanien und im Vereinigten Königreich wurden mehr Personen befragt als in Deutschland. In beiden Ländern geschieht dies explizit, um regionale Unterschiede analysieren zu können. Das deutsche GEM-Team wagte bereits im GEM-Länderbericht für das Jahr 2002 (vgl. Sternberg/Bergmann 2003) einen ersten Versuch in Richtung regionaler Analysen. Zehn Jahre später sind aufgrund der deutlich besseren Datenlage natürlich wesentlich fundiertere Analysen möglich.

Auf GEM-Daten basierende Analysen zu interregionalen Unterschieden nehmen in jüngerer Vergangenheit zu und behandeln z.B. den Zusammenhang zwischen EU-Regionalpolitiken und Gründungsaktivitäten und -einstellungen in Spanien, dem Vereinigten Königreich und Deutschland (vgl. Sternberg 2011a) oder die Rolle von Rollenvorbildern in spanischen Regionen (Lafuente et al. 2007). In der Regel handelt es sich hier um regionale Analysen innerhalb eines GEM-Landes. Es gibt aber auch Publikationen, in denen GEM-Daten zu internationalen und interregionalen Zwecken genutzt werden, d.h. Regionen verschiedener Länder verglichen werden (z.B. Bosma 2009, Bosma/Schutjens 2007, Acs et al. 2011, Hundt 2012). Die räumliche Maßstabebene der Daten und damit der Analyse hängt natürlich ebenfalls von der Fallzahl ab, aber auch vom Skalenniveau der Variablen: mit dichotomen Variablen sind unter sonst gleichen Bedingungen interregional mehr Analysen möglich als mit einer kategorialen Variable mit zehn Merkmalsausprägungen.

Ein wichtiges Motiv für die Wahl dieses Schwerpunktthemas ist die in der Gründungsforschung weit verbreitete Ansicht, dass Unternehmensgründungen primär ein regionales (und eben kein nationales) Ereignis seien (vgl. Feldman 2001). Viele individuelle Entscheidungen im Zusammenhang mit dem Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit und der Gründung eines eigenen Unternehmens sind abhängig von Merkmalen des lokalen regionalen Umfeldes (und deren Wahrnehmung durch den Gründer), aber eher weniger von jenen der nationalen Ebene. Beispielsweise entscheidet ein potenzieller Gründer über seinen latenten Gründungswunsch zumeist auf der Grundlage der erwarteten Gründungschancen innerhalb seines ihm bekannten regionalen Umfeldes, aber eher nicht der nationalen oder gar globalen Bedingungen – die ihm weniger präsent sind. Auch die ersten Kunden eines Gründers stammen häufig aus dem regionalen Umfeld, in

dem zudem seine Freunde und Geldgeber vorwiegend lokalisiert sind. Zudem ist die Gründungspolitik stark regional ausgerichtet: die meisten Gründungsförderpolitiken werden auf der regionalen Ebene initiiert, haben ergo eher regionale Zielgruppen und Ziele und ihre Effekte, wenn es sie denn gibt, sind primär auf der regionalen Ebene zu suchen. Selbst die Gründungsförderung des Bundes hat(te) zumindest in einigen Programmen regionale Ziele im Fokus (z.B. Exist, Innoregio).

Für das vorliegende Kapitel zu den regionalen Unterschieden werden die Daten aller Fälle genutzt, die im Rahmen der Bevölkerungsbefragungen im Rahmen des GEM bislang in Deutschland erhoben wurden. Diese 65.210 Fälle verteilen sich – nicht gleichmäßig – auf die Jahre 1999 bis 2011 (ohne 2007). In jedem einzelnen Jahr, an dem Deutschland am GEM teilnahm, wurden mehr als die von jedem Land mindestens zu erhebenden Fallzahlen erreicht. Die in diesem Kapitel berechneten Werte für Indikatoren der Gründungsaktivität oder der Gründungseinstellung je Raumeinheit stellen also gewichtete Mittelwerte für den gesamten Zeitraum dar, mit Ausnahme der intertemporalen Vergleiche, bei denen Jahresmittelwerte verwendet werden. Alle im Länderbericht 2011 verwendeten Gründungsquoten sowie die Variablen der Gründungseinstellungen stehen für jedes der genannten Jahre und folglich auch für den Gesamtzeitraum zur Verfügung. Zeitliche Vergleiche sind ergo im Prinzip möglich, sofern die Fallzahlen dies erlauben. Für interregionale Vergleiche zentral ist die Frage der räumlichen Maßstabebene. Auch hier sind die Fallzahlen pro Raumeinheit das entscheidende Kriterium, sofern sich die Analyse auf statistisch signifikante (5%-Niveau) Unterschiede beschränken soll.

In diesem Kapitel werden Vergleiche zwischen West- und Ostdeutschland, zwischen den Bundesländern sowie zwischen (teils ausgewählten) Raumordnungsregionen durchgeführt. Analysen mit einem noch größeren Maßstab sind zwar prinzipiell machbar, aber angesichts der dann derzeit zu geringen Fallzahlen wären selbst bei zeitlich gepoolten Daten keine statistisch signifikanten Unterschiede ermittelbar. Auch die Kombination von interregionalem und intertemporalem Vergleich ist generell möglich. Für den derzeitigen GEM-Datensatz, der zwar jährlich größer wird, gilt dies jedoch nur für den Ost-West-Vergleich und den Bundesländervergleich. Eine zusätzliche Analyseebene betrifft die Differenzierung nach den so genannten

siedlungsstrukturellen Regionstypen, wofür das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung Daten anbietet. Die Differenzierung nach Agglomerationsräumen, verstäderten Räumen sowie ländlichen Räumen auf der Ebene der erwähnten Raumordnungsregionen erlaubt die Prüfung einer der gängigen (und jüngst wieder heftig diskutierten, vgl. z.B. Glaeser et al. 2010) Hypothesen der regionalen Entrepreneurshipforschung, nach der Entrepreneurship primär ein urbanes Phänomen sei. Dies ließe sich mit deutschen GEM-Daten anhand der regionalen Gründungsquoten sowie der anschließend zu diskutierenden regionalen Gründungseinstellungen prüfen.

5.2 Gründungsaktivitäten

Im Rahmen des GEM gilt den diversen Gründungsquoten die größte Aufmerksamkeit. Insgesamt bietet der GEM auf Staatenebene und für mehrere einzelne Referenzjahre heute Daten für mehr als 40 Indikatoren der Gründungsaktivität. Bei Verwendung zeitlich gepoolter Daten über den gesamten GEM-Zeitraum, wie sie bei einer interregional vergleichenden Analysen in den GEM-Ländern derzeit alternativlos ist, können aber nur die schon von Anbeginn des GEM im Jahre 1999 (Deutschland gehört zu den zehn Pionierländern des GEM) verfügbaren Gründungsindikatoren benutzt werden. Es sind dies die in Kapitel 3 erläuterte TEA-Quote sowie ihre Teilkomponenten, die Nascent-Quote (‘werdende Gründer’) sowie die Quote der Young Entrepreneurs (maximal 3,5 Jahre alte Gründungen). Den meisten Analysen des diesjährigen Schwerpunktthemas liegt die TEA-Quote zugrunde.

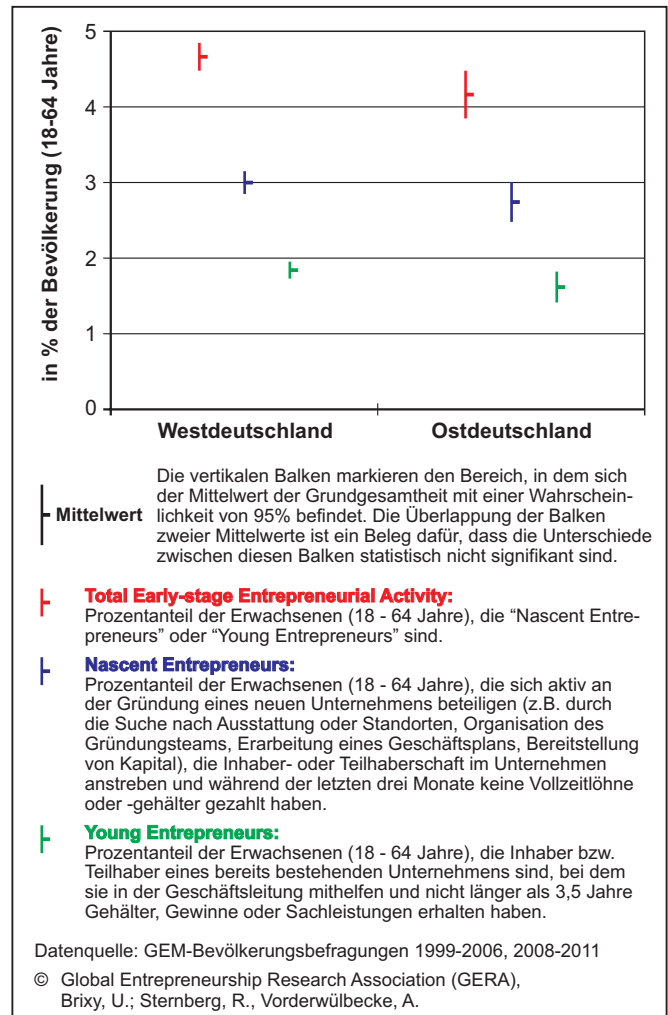
Zwischen West- und Ostdeutschland, definiert als die alten vs. die neuen Bundesländer (letztere inkl. Berlin) existieren auch mehr als zwei Dekaden nach der Wiedervereinigung trotz mancher Aufholprozesse erhebliche Disparitäten in ökonomischer, demographischer und sozialer Hinsicht. Den Gründungsaktivitäten galt seit der Wiedervereinigung das besondere Interesse der Wirtschaftspolitik, denn potenziell existierte auf diesem Feld Anfang der 1990er Jahre in den neuen Bundesländern ein großer Nachholbedarf nach vielen Jahrzehnten ohne freies Unternehmertum und ohne Unternehmensgründungen im marktwirtschaftlichen Sinne. Zwangsläufig stieg die Zahl der Gründungen in den ersten Jahren nach der Wende stark an und trug ihren Teil zum ökonomischen Boom der Postwendezeit bei. Als der GEM Ende der

1990er Jahre startete, war ein Teil dieses Booms allerdings bereits abgeebbt und auch die Gründungszahlen stiegen in Ostdeutschland nicht mehr so stark wie noch einige Jahre zuvor.

Im Mittel des gesamten GEM-Zeitraums 1999-2011 ist Westdeutschland bei jedem der drei genannten Gründungsquoten stärker als Ostdeutschland, auch wenn der Unterschied nur bei der TEA-Quote statistisch signifikant ist, wo er immerhin 0,5 Prozentpunkte beträgt. Zwischen den drei Quoten der Abb. 5.1 sind die jeweiligen Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland ähnlich groß, d.h. der Abstand zwischen beiden Teilen Deutschlands ist bei den Gründungsindikatoren etwa gleich.

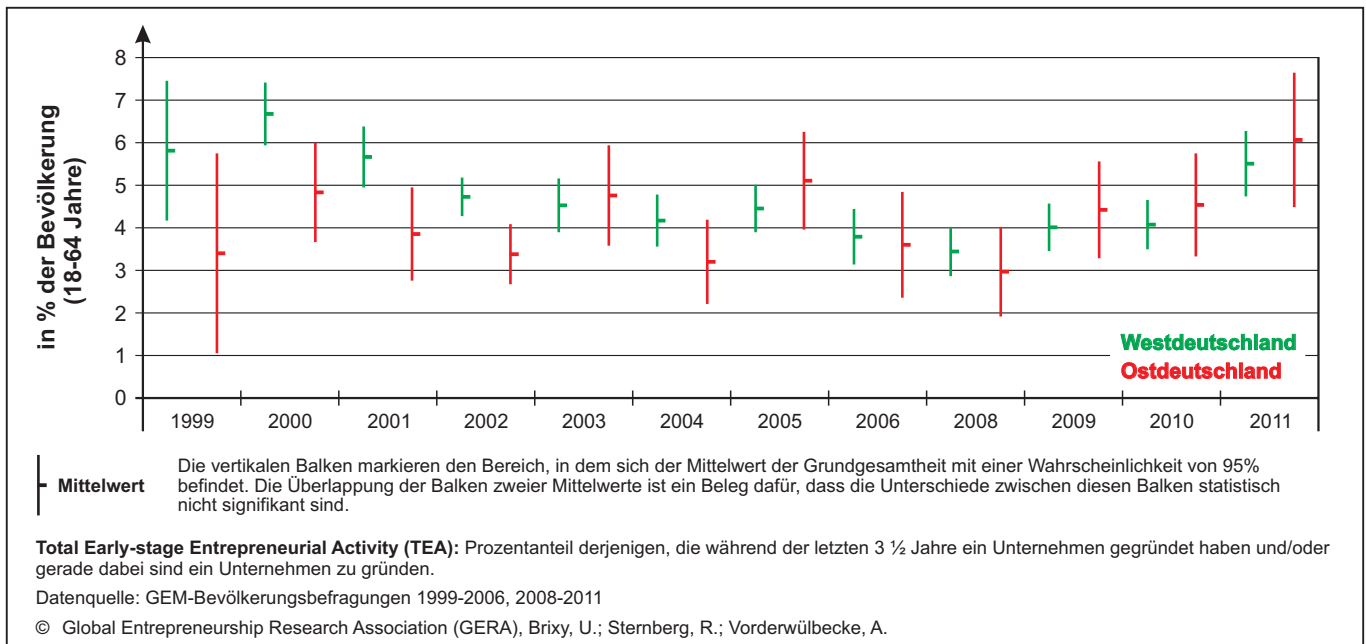
Ein Mittelwert über einen Zeitraum von 12 Jahren sagt nichts darüber aus, ob und ggf. wie sich die Werte eines Indikators innerhalb des Zeitraums verändert haben. Abb. 5.2 kann diese Frage für die TEA-Quote beantworten. Im Westen sank die TEA-Quote seit den Jahren des New Economy Booms und der damit verbundenen Dotcom-Euphorie (und des späteren Platzens dieser Blase) bis zum Tiefpunkt im Jahr 2008 mit einer Quote von 3,4% kontinuierlich ab. Seitdem steigt die Gründungsquote unter den 18-64-Jährigen an, scheinbar unbeeindruckt von Wirtschafts- und Finanzkrisen und den folgenden ökonomischen Erholungsphasen der letzten Jahre, wie die beiden jüngsten GEM-Länderberichte Deutschland dokumentierten (vgl. Brixy et al. 2010, 2011). Während die Unterschiede der TEA-Quoten zwischen zwei aufeinanderfolgenden Jahren bis dato im Westen nie statistisch signifikant waren, stieg die TEA-Quote von 2010 auf 2011 um beachtliche 1,43 Prozentpunkte und damit statistisch signifikant an und erreichte fast das Niveau der Anfangsjahre des GEM. Im Osten sind manche Parallelen, aber auch einige Unterschiede zum Westen zu beobachten. In beiden Landesteilen war die TEA-Quote im Jahr 2008 am niedrigsten und stieg seitdem an. Im Osten ist der TEA-Wert für 2011 sogar der höchste des gesamten Untersuchungszeitraums, auch wenn der Wert sich aufgrund der absolut geringeren Fallzahlen im ostdeutschen Sample nicht statistisch signifikant vom Vorjahr unterscheidet. Waren bis Mitte der letzten Dekade im Osten teils signifikant niedrigere TEA-Quoten zu beobachten, hat seitdem ein Angleichungsprozess zwischen West- und Ostdeutschland stattgefunden und der Osten zuletzt gar höhere TEA-Quoten aufgewiesen (allerdings nicht statistisch signifikant höhere).

Abb. 5.1: Alternative Gründungsquoten im West-Ost-Vergleich (Mittelwert 1999-2011)



Die Unterscheidung nach Ost- und Westdeutschland und das Verwenden von Mittelwerten liefern nur erste Hinweise auf interregionale Unterschiede. So ist es durchaus denkbar, dass einzelne ostdeutsche Länder weitaus höhere Gründungsaktivitäten aufweisen als einige schwächere westdeutsche Länder. Abb. 5.3. zeigt allerdings, dass die Unterschiede innerhalb Ostdeutschlands und innerhalb Westdeutschlands zumindest auf Ebene der Bundesländer relativ gering sind. Vier der fünf neuen Bundesländer (ohne Berlin) bilden das Schlusslicht nach der TEA-Quote. Nur Sachsen vermag zumindest ein westdeutsches Bundesland hinter sich zu lassen. Berlin als vermeintlich gründungsstarke urbane Region (siehe unten), liegt deutlich über den übrigen ostdeutschen und allen westdeutschen Flächenländern. Die Zahlen belegen, dass es über den gesamten Zeitraum hinweg einen sehr homogenen Osten gibt, dessen TEA-Quoten sich zwi-

Abb. 5.2: Die Entwicklung der TEA-Quoten in West- und Ostdeutschland 1999-2011



schen den genannten fünf Bundesländern nur geringfügig unterscheiden. Im Westen sind die Disparitäten zwischen den Bundesländern insgesamt etwas größer: zwischen dem führenden Stadtstaat Hamburg und dem Saarland

liegen 3,8 Prozentpunkte, d.h. Hamburg hat eine mehr als doppelt so hohe TEA-Quote wie das Saarland – und dieser Unterschied ist statistisch signifikant. Berücksichtigt man nur die westdeutschen Flächenländer bestätigt

Abb. 5.3: TEA-Quoten nach Bundesländern (Mittelwert 1999-2011)

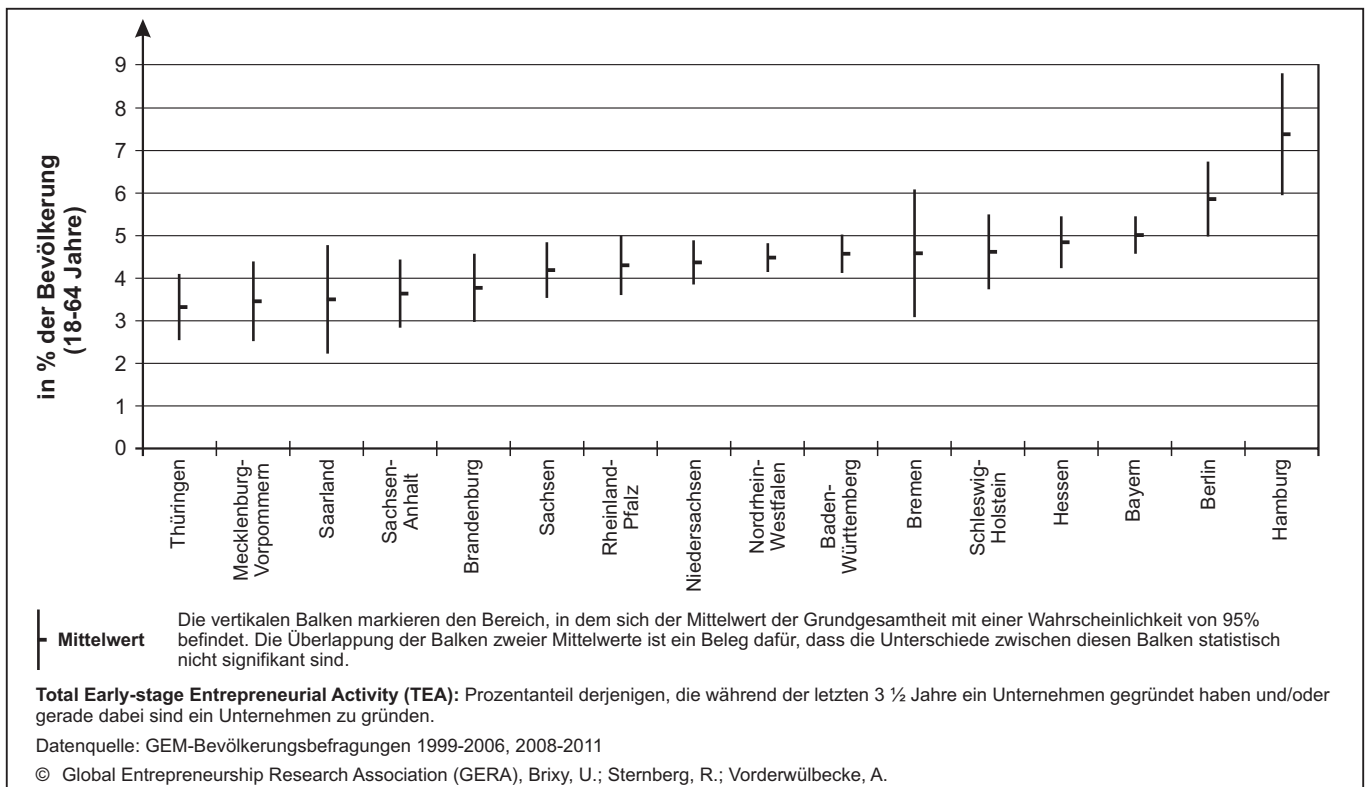
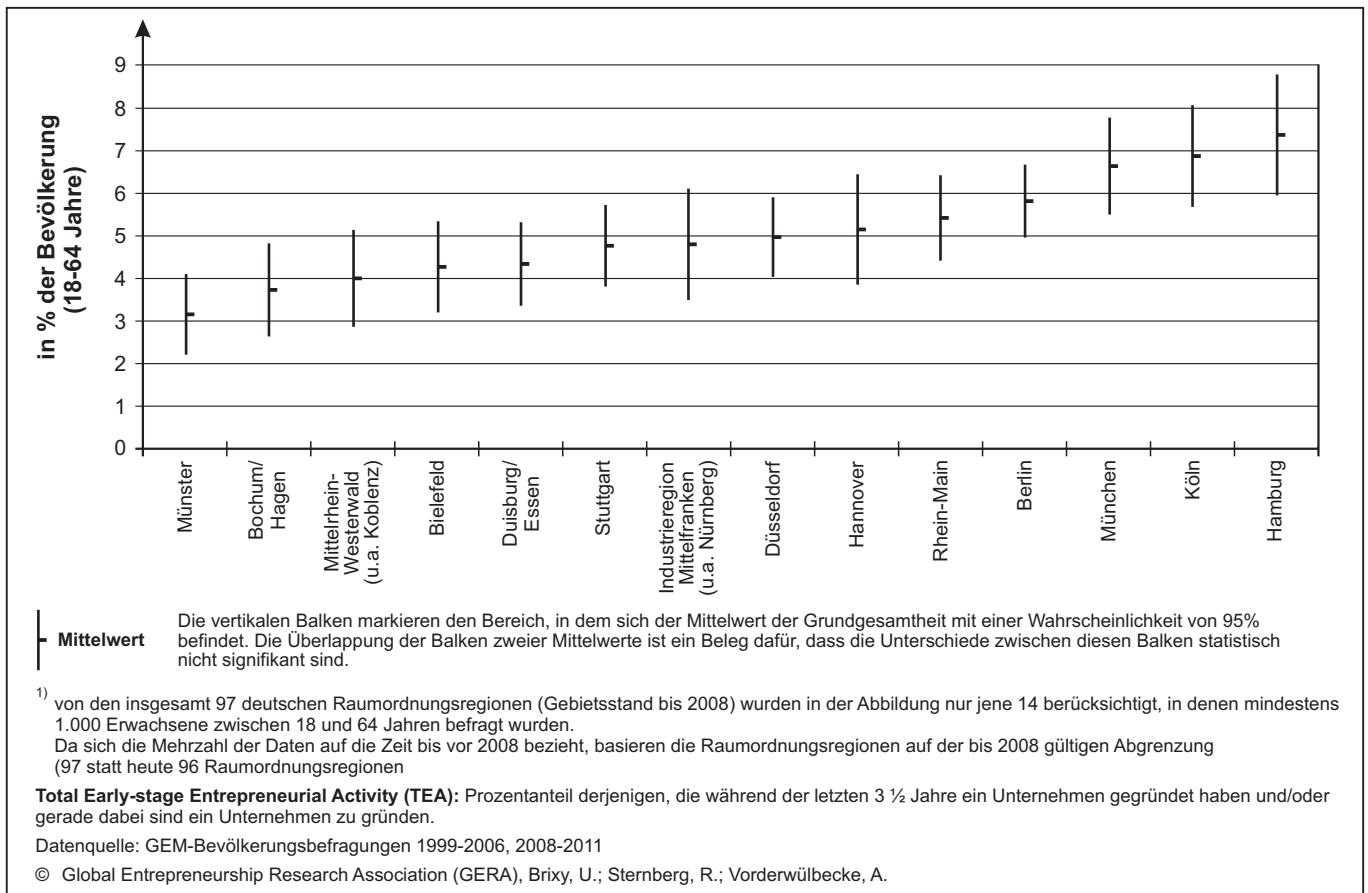


Abb. 5.4: TEA-Quoten nach Raumordnungsregionen ¹⁾ (Mittelwert 1999-2011)

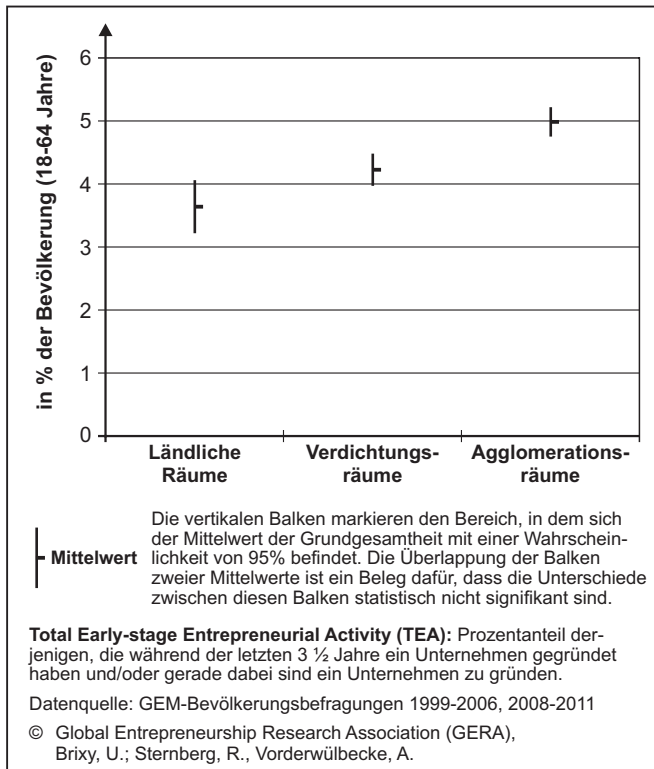


sich allerdings eher der Eindruck einer homogenen Gründungslandschaft auf Bundesländerebene (Maximum in Bayern mit 5,0%, Minimum im Saarland mit 3,5%). Eine Einordnung dieser Ergebnisse kann durchaus auch auf Basis internationaler Befunde erfolgen, d.h. einem Vergleich der interregionalen Unterschiede in Deutschland mit jenen anderer GEM-Staaten (z.B. Spanien und Großbritannien mit ähnlich hohen nationalen Gründungsquoten, vgl. Sternberg 2011a). Danach bestätigt sich der Befund anderer ökonomischer Indikatoren (Bruttoinlandsprodukt/Kopf, Arbeitslosenquote) auch für die Gründungsquoten: Deutschland ist ein Land mit vergleichsweise geringen interregionalen Disparitäten.

Vom Umfang der Disparitäten bei den Gründungsaktivitäten auf der Bundesländerebene kann nicht zwangsläufig auf den Umfang der Disparitäten desselben Indikators auf tieferen räumlichen Ebenen geschlossen werden. Geringe Unterschiede zwischen den Bundesländern können gravierende Unterschiede zum Beispiel zwischen den

Raumordnungsregionen oder zwischen einzelnen Städten überdecken. Raumordnungsregionen (im Folgenden ROR) wurden für Zwecke der Bundesraumordnung geschaffen, bilden Deutschland flächendeckend ab und fassen zumeist eine größere Stadt sowie ihr suburbanes, bisweilen auch ländliches Umland zu einer Region zusammen. Da die Zahl der 96 Raumordnungsregionen zumindest beim aktuellen Stand der GEM-Daten zu groß ist, um die Analyse der regionalen TEA-Quote, wie vom deutschen GEM-Team intendiert, auf statistisch signifikante Unterschiede zu beschränken, werden in Abb. 5.4 nur jene 14 ROR aufgeführt, für die in den GEM-Jahren insgesamt mindestens 1.000 Personen in der Bevölkerungsbefragung interviewt wurden. Da die Bevölkerungsbefragungen statistisch repräsentativ u.a. für die Einwohnerzahl der berücksichtigten Raumeinheiten sind, enthält Abb. 5.4 die einwohnerstärksten Raumordnungsregionen Deutschlands mit jeweils mindestens 1,25 Mio. Einwohnern (ROR-Gebietsstand 2007).

Abb. 5.5: TEA-Quoten nach siedlungsstrukturellen Regionstypen (Mittelwert 1999-2011)



Unter diesen Raumordnungsregionen liegen mit Hamburg, Köln und München jene drei Regionen an der Spitze der TEA-Quote, die die höchsten Einwohnerzahlen aufweisen. Nur Berlin als bevölkerungsstärkste deutsche ROR weicht mit einer mittleren TEA-Quote von 5,8% von dieser Regel ab. Die drei führenden ROR weisen eine auch statistisch signifikant höhere TEA-Quote auf als mehrere ROR im Westen Westdeutschlands wie die Raumordnungsregionen Bochum/Hagen und Duisburg/ Essen im Ruhrgebiet sowie Münster, das das Schlusslicht unter den 14 bevölkerungsstärksten ROR bei der TEA-Quote bildet. Insgesamt lässt Abb. 5.4 auf einen positiven Zusammenhang zwischen der Bevölkerungszahl und der TEA-Quote (die eine relative Maßzahl der Gründungsaktivität darstellt) schließen. Allerdings ist eine hohe absolute Bevölkerungszahl offensichtlich nicht automatisch mit gründungsfördernder Urbanität gleichzusetzen, wie die zwar bevölkerungsstarken, aber bei der TEA-Quote trotzdem unter dem langjährigen gesamtdeutschen TEA-Mittelwert von 4,6% liegenden städtisch geprägten Raumordnungsregionen des Ruhrgebiets zeigen.

Der Zusammenhang zwischen Regionstyp und Gründungsaktivität soll nachfolgend anhand der siedlungs-

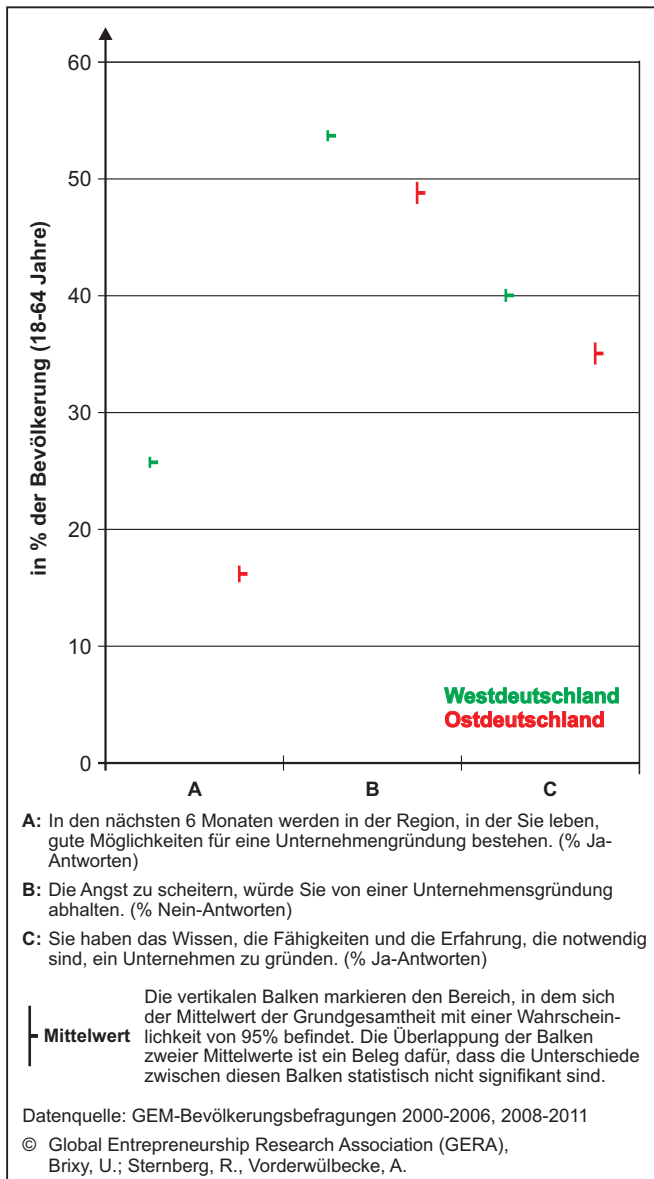
strukturellen Regionstypen (deren Basis die vorgenannten Raumordnungsregionen sind) näher untersucht werden. Diese drei Regionstypen, definiert auf der Basis einer Kombination aus Bevölkerungsdichte und der Existenz eines ‘Zentrums‘ mit einer gewissen Mindesteinwohnerzahl, sind geeignet zu prüfen, ob Gründungsaktivitäten in Deutschland gemessen mittels der TEA-Quote tatsächlich in städtischen bzw. Agglomerationsräumen häufiger auftreten als in ländlichen Regionen – wie es die regionale Entrepreneurshiptheorie postuliert. Im Unterschied zur Analyse einzelner ROR zuvor, die sich auf die 14 größten ROR beschränken muss, können hier die Daten *aller* ROR berücksichtigt werden. Abb. 5.5 bestätigt diese Hypothese im Wesentlichen: Agglomerationsräume haben im Aggregat und im langjährigen Mittel eine TEA-Quote von 5,0%, die statistisch signifikant über jene der verstädterten Räume (4,2%) und der ländlichen Räume (3,6%) liegt.

5.3 Gründungseinstellungen und das Bild unternehmerischer Selbstständigkeit in der Gesellschaft

Wenn die Gründungsaktivitäten zwischen den analysierten räumlichen Einheiten mehr oder weniger stark differieren, dann darf plausiblerweise angenommen werden, dass dies auch für jene Einstellungsvariablen der Fall ist, die auf Bundesebene das räumliche Muster der individuellen Gründungsaktivitäten zumindest partiell erklären. Diese in Kapitel 3 dieses Länderberichts (und ähnlich in allen früheren GEM-Länderberichten) analysierten Variablen der Gründungseinstellung und der Gründungsfähigkeiten werden nachfolgend interregional vergleichend untersucht. In allen Abbildungen des Kapitels 5.3. sind die Variablenwerte in derselben Richtung zu interpretieren, d.h. ein hoher Prozentwert (also Prozent der „Ja“-Antworten bei der Frage nach Gründungschancen und nach der Einschätzung des Gründungswissens und der Gründungserfahrung sowie Prozent der „Nein“-Antworten bei der Frage, ob die Angst vor dem Scheitern von einer Gründung abhalten würde) bedeutet jeweils eine günstige Ausprägung, ein niedriger eine ungünstige Ausprägung.

Abb. 5.6 zeigt, dass die Westdeutschen bei allen drei Variablen im langjährigen Mittel günstigere Werte aufweisen als die Ostdeutschen. Bei jeder dieser drei Variablen sind die Mittelwertunterschiede zwischen West- und

Abb. 5.6: Merkmale der Gründungseinstellung und -fähigkeiten in West- und Ostdeutschland (Mittelwert 2000-2011)



Ostdeutschland statistisch signifikant. Die Hypothese, dass die im Vergleich zum Westen ungünstigeren Gründungseinstellungen in Ostdeutschland – zumindest im langjährigen Mittel – eine Ursache für die geringeren Gründungsquoten im Osten sind, scheint empirisch zumindest nicht unplausibel.

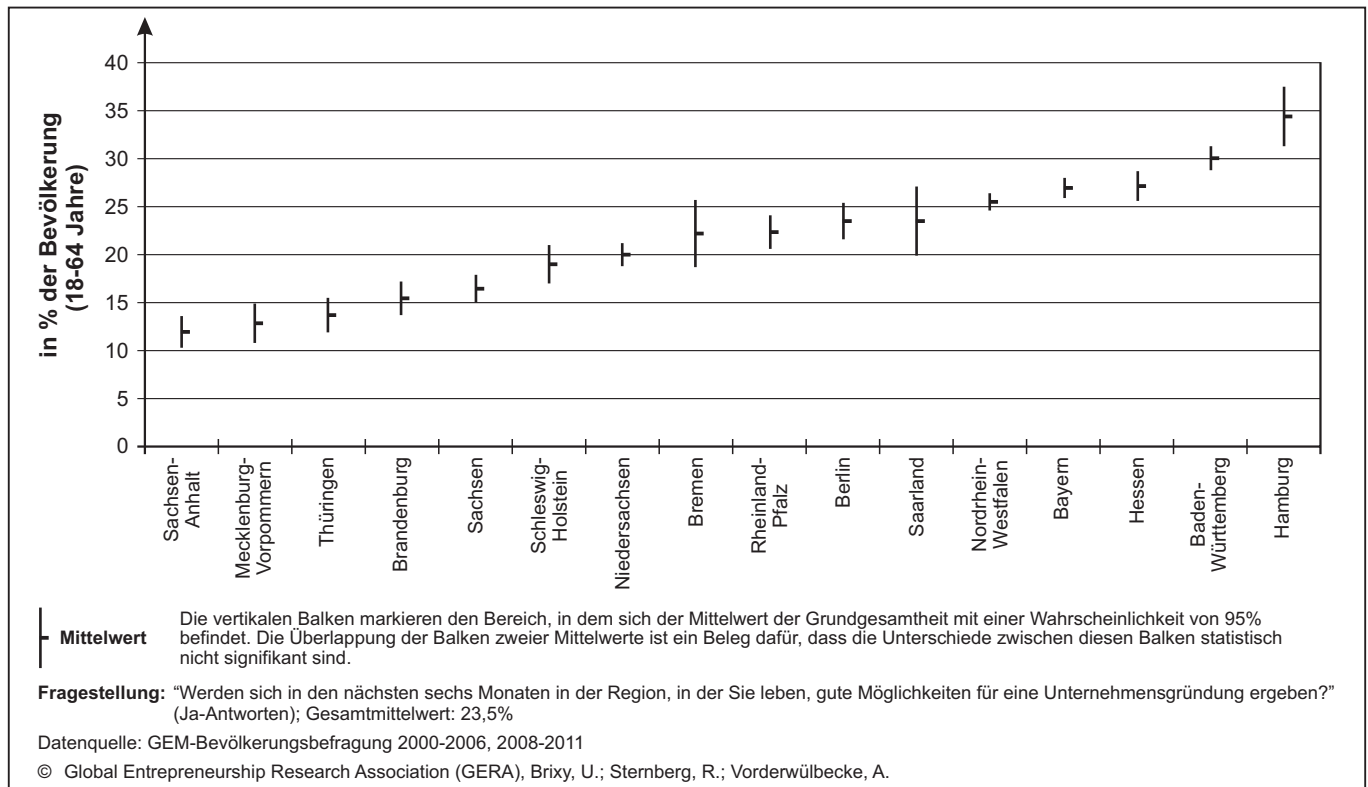
Die Einschätzung der Gelegenheiten, die sich für eine Gründung in den Monaten nach der Befragung in der Region des/r Befragten bieten, unterscheidet sich nicht nur zwischen West- und Ostdeutschland statistisch signifikant,

sondern auch zwischen vielen der 16 Bundesländern (vgl. Abb. 5.7). Während im Bundesland Hamburg 34,4% der 18-64-Jährigen im langjährigen Mittel gute Gründungsgelegenheiten innerhalb der folgenden sechs Monate in ihrem regionalen Umfeld sehen, trifft dies lediglich auf 11,9% in Sachsen-Anhalt zu. Dies entspricht einer Relation von fast 3:1. Die fünf ostdeutschen Bundesländer stehen am unteren Ende des betreffenden Rankings, mit überwiegend auch statistisch signifikant geringeren Werten als jedes der westdeutschen Bundesländer, was die ökonomische Realität angemessen widerspiegelt. Auch bei dieser Variable lässt sich sowohl innerhalb des Westens als auch innerhalb des Ostens eine relativ starke Homogenität der Merkmalsausprägungen feststellen, d.h. zwischen den ostdeutschen Bundesländern bzw. zwischen den westdeutschen Bundesländern sind die Unterschiede relativ klein.

Abb. 5.8 stellt dieselbe Variable auf Ebene der Raumordnungsregionen dar. Hier wird – im Unterschied zu Kap. 5.2 – die Kartenform und damit eine Präsentation aller Raumordnungsregionen gewählt, da bei dieser Frage, anders als bei der TEA-Quote, vergleichsweise hohe Prozentwerte (bundesdeutscher und langjähriger Mittelwert liegt bei 23,5% „Ja“-Antworten) und folglich häufiger statistisch signifikante Unterschiede zwischen den Raumeinheiten existieren. In die höchste Kategorie (mindestens 30% „Ja“-Antworten) mit einem Höchstwert von 43,6% „Ja“-Antworten für die ROR München fallen 13 ROR, die ausschließlich in Westdeutschland liegen. Die meisten dieser Regionen gehören auch zu den ROR, denen in Abb. 5.4 besonders hohe TEA-Quoten attestiert wurden. Demgegenüber sind, abgesehen von der ROR Südheide, sämtliche ROR der niedrigsten Kategorie (weniger als 12% „Ja“-Antworten) in Ostdeutschland lokalisiert. Neben diesem West-Ost-Gefälle signalisiert die Abb. 5.8 zudem ein klares Süd-Nord-Gefälle innerhalb Westdeutschlands.

Nachdem die bisherigen Abbildungen zumindest bei deskriptivem Vorgehen einen Zusammenhang zwischen dem Umfang der Gründungsaktivitäten und der Einschätzung der Gründungschancen einerseits und den Regionstypen und den TEA-Quoten andererseits zeigen, ist es mehr als plausibel anzunehmen, dass verstärkte Räume und besonders Agglomerationsräume statistisch signifikant mehr Menschen mit einer positiven (optimistischen) Wahrnehmung der Gründungschancen beheimaten als

Abb. 5.7: Die Einschätzung der Gründungsgelegenheiten im regionalen Umfeld nach Bundesländern (Mittelwert 2000-2011)



ländliche Räume. Exakt dies belegt Abb. 5.9 in eindrucksvoller Weise: die Mittelwerte zwischen jeder dieser drei Regionstypen unterscheiden sich statistisch signifikant. In ländlichen Räumen ist der Anteil der gute Gründungs-chancen Sehenden fast 9 Prozentpunkte niedriger als in Agglomerationsräumen und mehr als 6 Prozentpunkte niedriger als im langjährigen Bundesdurchschnitt.

Die West-Ost-Unterschiede, dies zeigte Abb. 5.6, sind bei der Frage, ob die Angst vor dem Scheitern die Befragten von einer Gründung abhalten würde, weniger stark ausgeprägt als bei den beiden anderen Variablen der Gründungseinstellung und -fähigkeit. Verfeinert man allerdings den räumlichen Blick und geht auf die Ebene der Bundesländer, ändert sich das Bild partiell. Hier sind die räumlichen Unterschiede bei dieser Variable größer als bei der Variable Gründungswissen und -erfahrung. Abb. 5.10 zeigt, dass insbesondere in den Bundesländern Hamburg, Hessen und Rheinland-Pfalz die Angst vor dem Scheitern die Befragten deutlich seltener als im Bundesdurchschnitt von einer Unternehmensgründung abhalten würde. Dieses räumliche Muster unterscheidet sich partiell von den bislang üblichen West-Ost-Muster der Disparitäten, d.h. in

Ostdeutschland wurde zwar in den vergangenen 12 Jahren weniger gegründet und weniger häufig gute Gründungs-chancen gesehen als in Westdeutschland, aber die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis ist statistisch nicht signifikant häufiger als im Westen. Zwar sind die Mittelwerte der meisten ostdeutschen Bundesländer niedriger als jene der westdeutschen Bundesländer, aber statistisch signifikant sind diese Mittelwertunterschiede in der Regel nicht. Für die deutlich geringeren TEA-Quoten in Ostdeutschland ist also möglicherweise die dort weniger optimistische Einschätzung der Gründungsgelegenheiten, aber nicht eine größere Angst vor den negativen Folgen der Gründung ursächlich.

Bei Betrachtung der Raumordnungsregionen bestätigt sich diese Kernaussage: die Spannweite zwischen den beiden Extremwerten (62,9% „Nein“-Antworten in Hamburg, aber nur 40,6% in West-Mecklenburg) ist beträchtlich. Unter den zehn Raumordnungsregionen mit den höchsten Werten finden sich von einer Ausnahme abgesehen ausschließlich westdeutsche Regionen. Unter den zehn Regionen mit den niedrigsten Prozentwerten der „Nein“-Antworten sind allerdings gleich viele west- und ostdeut-

Abb. 5.8: Die Einschätzung der Gründungsgelegenheiten im regionalen Umfeld nach Raumordnungsregionen (Mittelwerte 2000-2011)

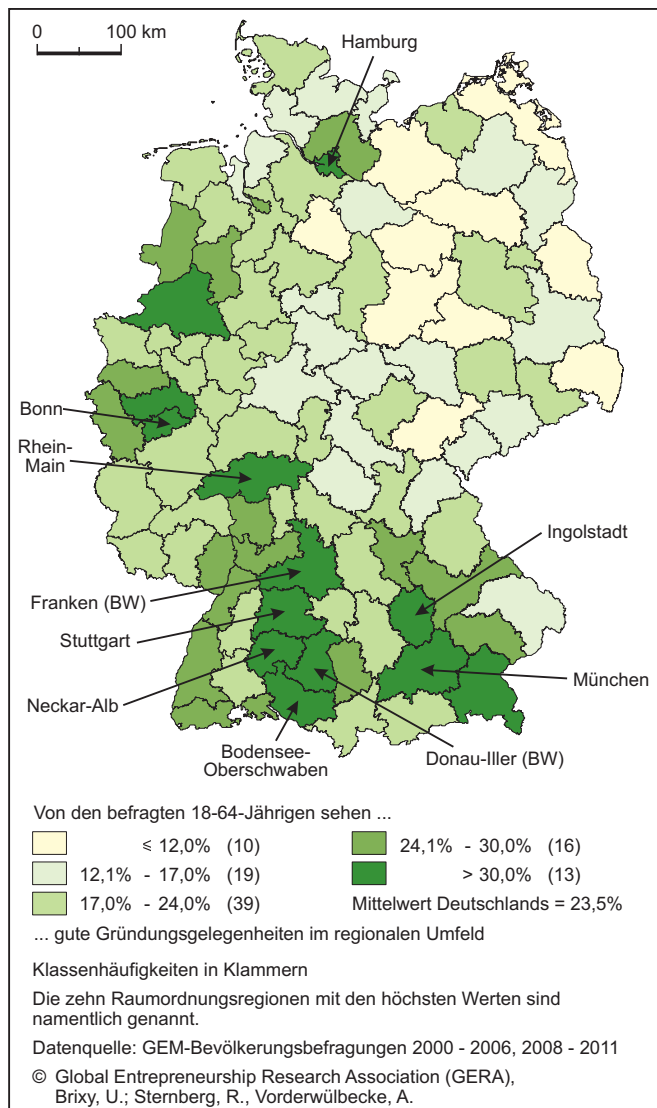
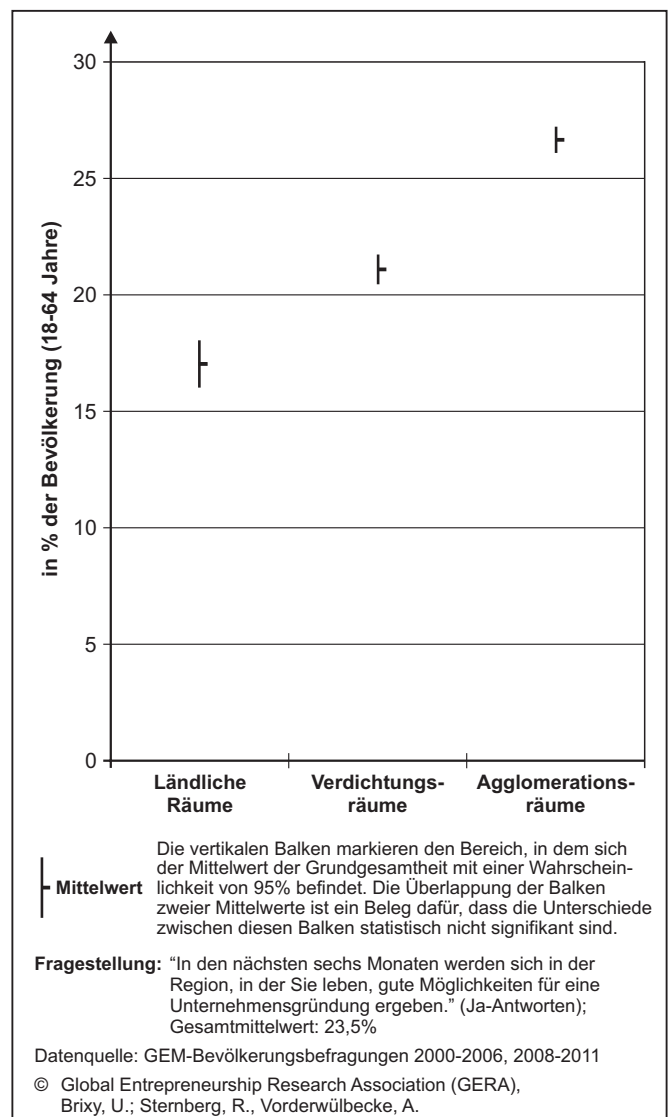


Abb. 5.9: Die Einschätzung der Gründungsgelegenheiten im regionalen Umfeld nach Regionstypen (Mittelwert 2000-2011)



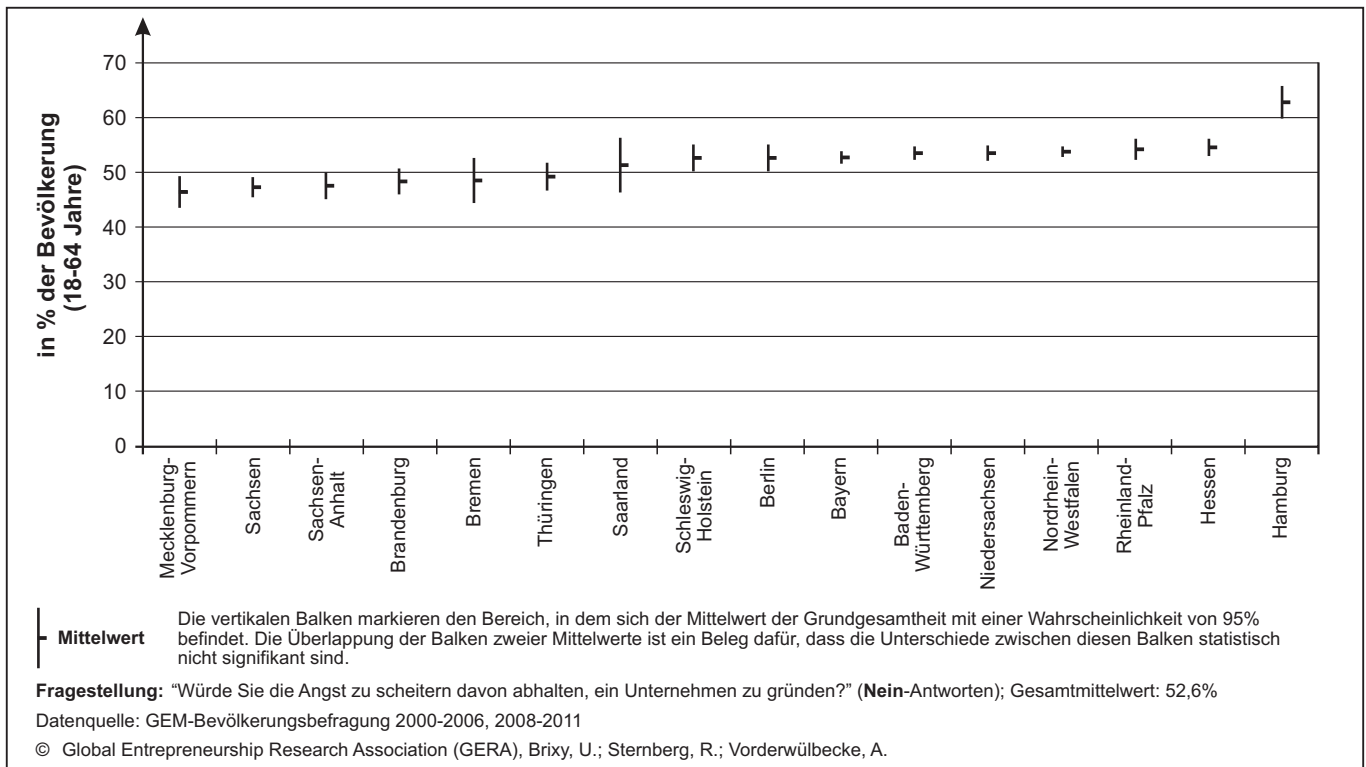
sche Raumordnungsregionen zu finden. Abgesehen von den ausgeprägten West-Ost-Disparitäten zeigt die Abb. 5.11 kein auffälliges Raummuster.

Den auch im vorliegenden Länderbericht für das Berichtsjahr 2011 verwendeten Variablen der Gründungseinstellungen und -fähigkeiten liegen Werte für fast alle GEM-Jahre zugrunde. Für ganz Deutschland, unabhängig von interregionalen Unterschieden, haben sich die entsprechenden Werte durchaus verschieden entwickelt. Die ‚Angst-Variablen‘ zeigt bundesweit relativ geringe Unterschiede über den Zeitraum 2000-2011, in dem diese Frage gestellt wurde. Sie bleibt auch deshalb beim fol-

genden kombinierten intertemporalen und interregionalen Vergleich unberücksichtigt.

Anders stellt sich die Situation bei der Variable zur Einschätzung der Gründungsgelegenheiten dar. Zuvor wurden für diese Variable bereits deutliche Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland (zugunsten des Westens), zwischen den Bundesländern (zugunsten der alten Bundesländer insbesondere des Südens) sowie zwischen den Raumordnungsregionen (zugunsten vieler bevölkerungsstarker Regionen) sowie zwischen Regionstypen auf der Ebene von Raumordnungsregionen (zugunsten von Agglomerationsräumen) nachgewiesen. Der inter-

Abb. 5.10: Die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis nach Bundesländern (Mittelwert 2000-2011)

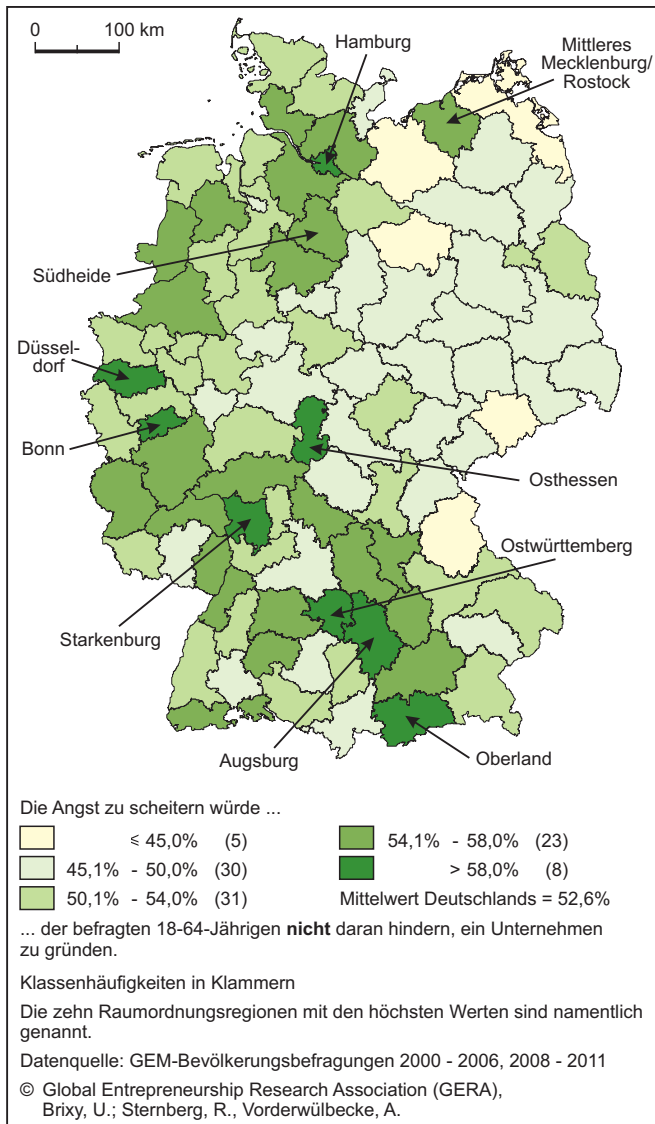


temporale Vergleich für ganz Deutschland zeigt für den Zeitraum 2000-2011 relativ starke Abweichungen vom langjährigen Mittelwert von 23,2% der „Ja“-Antworten. Sank dieser Wert bis 2004 auf 14,2%, so stieg er seitdem bundesweit kontinuierlich auf das Allzeithoch von 35,2% in 2011 an. Der jüngste Wert weicht statistisch signifikant nicht nur vom Vorjahreswert, sondern auch von den Werten aller anderen Jahre ab. Während sich die Einschätzung der Gründungschancen nach dem Platzen der Dotcom-Blase zunächst kontinuierlich verschlechterte, verbessert sie sich seit Mitte der letzten Dekade ebenso kontinuierlich. Wie Abb. 5.12 zeigt, spiegeln die Westdeutschen den gesamtdeutschen Trend recht gut wider, und zwar für jedes einzelne Jahr mit höheren Werten als der Bundesdurchschnitt. Das Jahr 2004 zeigt mit 15,6% „Ja“-Antworten den niedrigsten, das Jahr 2011 mit 37,3% den deutlich höchsten Jahreswert. Im Osten ist ein solch U-förmiger Verlauf der Prozentwerte ebenfalls zu konstatieren, allerdings auf niedrigerem Niveau und mit flacherem Verlauf. Zwar steigen auch hier die Werte seit 2008 an und 2011 stellt mit 27,4% „Ja“-Antworten das Jahr mit den besten Werten dar. Insbesondere die Entwicklung bis zur Mitte der Dekade verlief aber im Osten anders als im Westen. Für ganz Deutschland fällt auf, dass

die Gründungschancen als eine Art Frühindikator für das spätere Gründungsverhalten interpretiert werden können: die Gründungsquoten (vgl. Kap. 5.2) folgen mit einer Zeitverzögerung von ca. vier Jahren der Veränderung bei der Wahrnehmung der Gründungschancen. Erstaunlicherweise hat der Osten den Westen bei den Gründungsquoten ein- und partiell gar überholt, obwohl die Disparitäten bei vielen Einstellungsvariablen, denen ansonsten ein Einfluss auf Gründungsaktivitäten nachgesagt wird, weiterhin beträchtlich sind. Eine Ursache könnte die unterschiedliche Perception des ökonomischen Umfeldes zwischen West- und Ostdeutschen sein.

Sehr anders sieht die zeitliche Entwicklung bei den Antworten auf die Frage aus, ob die Erwachsenen im Alter zwischen 18 und 64 Jahren meinen, das für eine Gründung notwendige Wissen zu besitzen. Die Werte der Jahre 2000-2011 schwanken recht stark und ohne klaren Trend um den langjährigen Mittelwert von 39,0% „Ja“-Antworten (vgl. Abb. 5.13). Zwischen dem geringsten Wert im Jahre 2001 (31%) und dem höchsten Wert im Jahre 2009 (45,3%) liegen beträchtliche 14 Prozentpunkte. Die Werte der jüngeren Jahre sind zwar höher als die Werte zu Beginn des Untersuchungszeitraums, aber es

Abb. 5.11: Die Angst vor dem Scheitern als Gründungshemmnis nach Raumordnungsregionen (Mittelwert 2000-2011)



gibt bundesweit erhebliche, statistisch signifikante und schwer erklärbare Sprünge zwischen den Jahren, und zwar in beide Richtungen. In den letzten drei Jahren hat die Gründungsfähigkeit nach Ansicht der Befragten in beiden Landesteilen abgenommen. Ostdeutschland weicht auch hier für mehrere Jahre vom Muster Westdeutschlands ab. Interessanterweise sind in Ostdeutschland in jenen Jahren, in denen der Anteil der Menschen mit „Ja“-Antworten besonders hoch war und diese das Niveau Westdeutschlands erreichten (z.B. 2005 und 2009), die Werte der anderen im GEM-Bericht berücksichtigten Einstellungsvariablen sowie die Gründungsquoten absolut und relativ (vergli-

chen mit Westdeutschland) hoch – ein inhaltlich plausibler Zusammenhang, der sich für Westdeutschland so deutlich nicht zeigt.

Das Gründungsklima zählt ebenfalls zu den Bestimmungsfaktoren von Gründungsaktivitäten. Hierunter fallen Merkmale des sozialen, kulturellen und institutionellen Kontextes. Solche Kontextvariablen werden als gründungsbezogene Rahmenbedingungen mehrheitlich über die jährlichen Expertenbefragungen empirisch erfasst (vgl. dazu Kap. 4). Ein kleiner Teil insbesondere des sozialen und kulturellen Kontextes innerhalb eines jeden Landes findet aber auch in den Bevölkerungsbefragungen Berücksichtigung, wo dazu den Befragten vier Statements zur Bewertung vorgelegt werden, zu denen im letztjährigen GEM-Länderbericht ausführlicher Stellung genommen wurde. Sie fragen nach einer Unternehmensgründung als „attraktive berufliche Perspektive“, danach, ob Gründer „Respekt und hohes Ansehen genießen“, ob die „Medien oft über erfolgreiche neue Unternehmen“ berichten sowie ob „alle Menschen den gleichen Lebensstandard“ haben sollten.

Der Vergleich der Bewertung dieser Statements über die Zeit und für beide Teile Deutschlands zeigt ein erstaunliches Resultat. Es gibt über den neunjährigen Untersuchungszeitraum (Datenreihe ab 2003) weder für Deutschland insgesamt noch für West- sowie Ostdeutschland nennenswerte intertemporale Schwankungen bei den drei erstgenannten Statements. Auch der langjährige Mittelwert differiert bei diesen drei Variablen kaum zwischen West- und Ostdeutschland. Lediglich bei der Frage nach dem gleichen Lebensstandard gibt es die erwarteten Unterschiede: im Osten wünschen sich wesentlich mehr Menschen denselben Lebensstandard in Deutschland als dies im Westen der Fall ist. Anders als in angloamerikanischen Ländern darf dies hierzulande aber nicht als Hinweis auf eine ‘entrepreneurial society’ im Westen fehlinterpretiert werden. In den USA, auch in Großbritannien, darf mit einer ‘entrepreneurial society’ eine Gesellschaft assoziiert werden, in der Unternehmertum und Gründungsaktivitäten weit verbreitet sind, die aber auch zu größeren sozialen und ökonomischen Disparitäten und zu stärkeren Aufstiegschancen jedes Einzelnen tendiert (und diese akzeptiert) als eine Gesellschaft, in denen Gründungsaktivitäten weniger häufig sind.

Abb. 5.12: Die Entwicklung der Einschätzung der Gründungsgelegenheiten in West- und Ostdeutschland 2000-2011

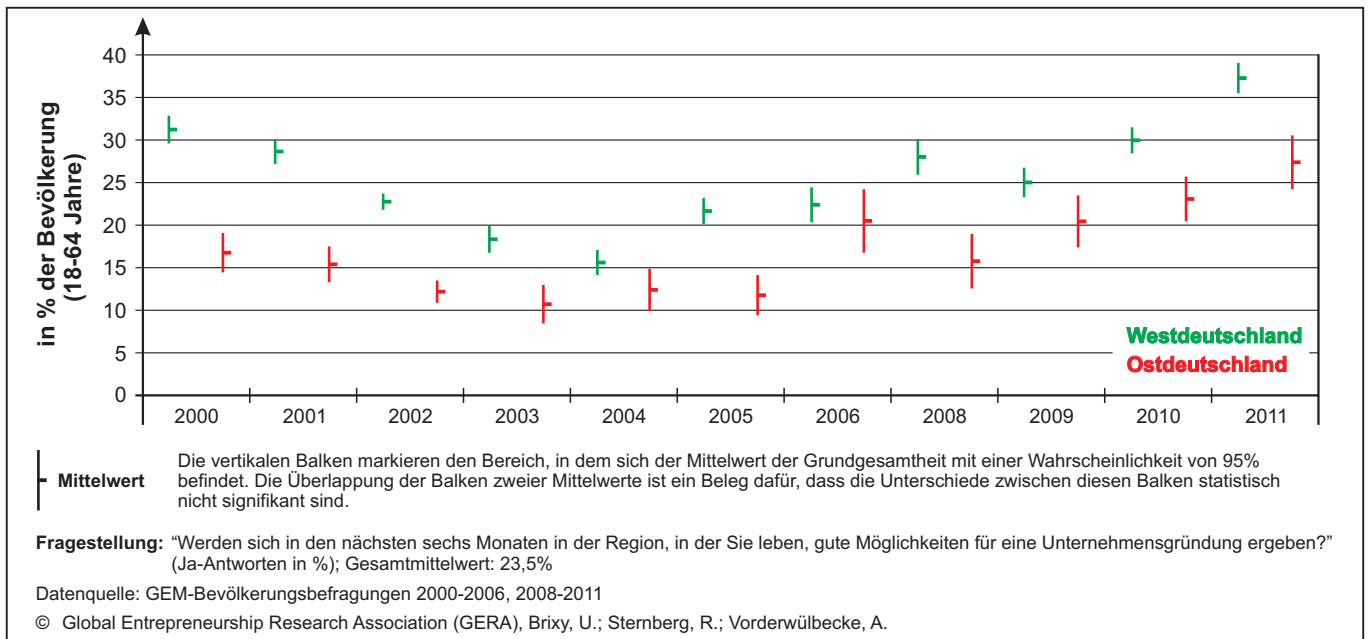
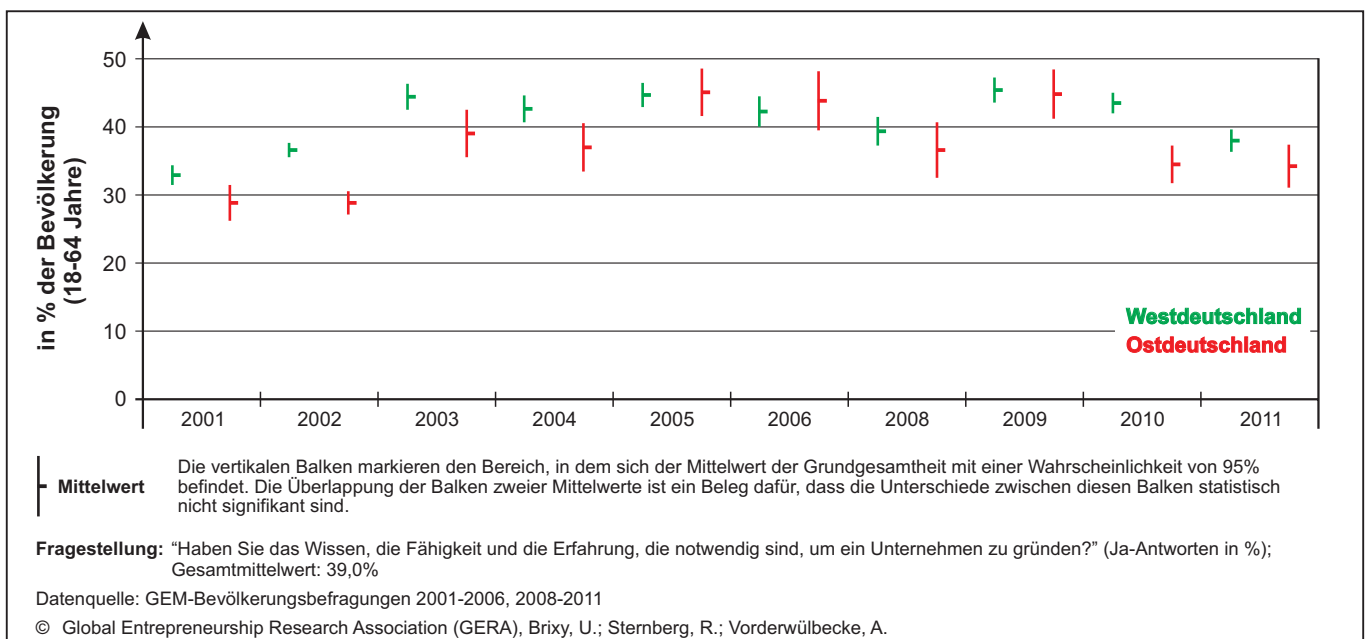


Abb. 5.13: Die Entwicklung der Einschätzung der Gründungsfähigkeiten in West- und Ostdeutschland 2001-2011



6. Wichtigste Befunde und politische Implikationen *(U. Brixly und A. Vorderwülbecke)*

Unternehmensgründungen sind wichtige Impulsgeber für das Wachstum der Wirtschaft und den strukturellen Wandel. Gerade in innovationsgetriebenen Volkswirtschaften wie der deutschen leisten Neugründungen einen Beitrag zur Stabilität des Arbeitsmarktes, indem sie neue Beschäftigungsmöglichkeiten schaffen. Wichtiger noch sind die langfristigen Effekte einer ausgeprägten Gründungsdynamik: Neue Unternehmen forcieren den unternehmerischen Wettbewerb und befördern damit das Produktivitätswachstum. Damit tragen sie entscheidend zum strukturellen Wandel und zur gesamtwirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit bei.

Vor diesem Hintergrund ist es erfreulich, dass im Jahr 2011 wieder mehr Menschen in Deutschland mit dem Aufbau eines eigenen Unternehmens beschäftigt waren als in den Vorjahren. Dieser Befund ist nicht isoliert zu betrachten, sondern im Kontext der gesamtwirtschaftlichen Lage und der Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt zu interpretieren. Trotz der europäischen Schuldenkrise und der konjunkturellen Folgen in einer Reihe von Nachbarländern, stellte sich die deutsche Wirtschaft anhaltend robust dar und wies das zweite Jahr in Folge nach den Krisenjahren 2008 und 2009 ein kräftiges Wachstum auf. Neben einem starken Export sorgten die nach einigen Jahren wieder wachsenden Reallöhne sowie der anhaltende Rückgang der Arbeitslosigkeit für einen Anstieg der Binnennachfrage. Da junge Unternehmen häufig in erster Linie auf die lokale Nachfrage angewiesen sind, hat die robuste Binnenkonjunktur die Erfolgsaussichten für die Aufnahme neuer ökonomischer Aktivitäten in Form von Unternehmensgründungen deutlich verbessert – was zumindest einen Teil des Anstiegs der Gründungsaktivitäten erklären dürfte. Für diese Annahme spricht, dass die Dynamisierung des Gründungsgeschehens insbesondere auf den Anstieg sogenannter Opportunity-Gründungen zurück geführt werden kann – also auf klassisch motivierte Gründungen mit der Intention Marktgelegenheiten zu nutzen, persönlich gestalten zu können und das eigene Einkommen zu erhöhen.

Dies alles sollte jedoch nicht zur Vernachlässigung der politischen Anstrengungen zur Unterstützung von Unternehmensgründungen führen. Diese Empfehlung wird nicht zuletzt über den Vergleich mit anderen Ländern

bekräftigt: Sowohl die TEA-Gründungsquote insgesamt als auch der Anteil von Opportunity-Gründungen befinden sich im Vergleich zu anderen innovationsbasierten Volkswirtschaften auf einem relativ niedrigem Niveau. Im Umkehrschluss heißt dies, dass Gründungen, die nicht dem klassischen Bild entsprechen, sondern aus einem Mangel an Alternativen durchgeführt werden, in Deutschland nach wie vor von großer Bedeutung sind.

Die Befunde dieses Länderberichts zeigen aber auch, wie wichtig für eine auf Wachstum und Beschäftigung ausgerichtete Gründungspolitik, die weitere Förderung durch Beratung, Motivierung und auch finanzielle Unterstützung gerade von „klassisch“ motivierten Gründern ist. Der Anteil der Gründer, die angeben, in einer komfortablen Wettbewerbssituation zu sein und hauptsächlich neuartige innovative Produkte bereitzustellen, ist bei klassisch motivierten Gründern höher als bei Gründungen aus einem Mangel an Alternativen (sogenannte Necessity-Gründungen). Gleichzeitig setzen Letztere eher auf vorhandene und bewährte Geschäftsmodelle. Deshalb ist davon auszugehen, dass in der Summe klassisch motivierte Gründungen eher zum strukturellen Wandel und wirtschaftlichen Wachstum beitragen als Necessity-Gründungen. Allerdings hat auch die Unterstützung von Necessity-Gründungen eine hohe Legitimation. Als sozialpolitisches Instrument hat sich die Förderung vor allem arbeitsloser Gründer bewährt. Die Förderprogramme der Bundesagentur für Arbeit sind bereits mehrfach und positiv evaluiert worden und haben Vorbildcharakter in Europa (Caliendo et al. 2009, 2010). Vor diesem Hintergrund bleibt abzuwarten, wie sich die im Jahr 2011 von der Bundesregierung beschlossene Reform des Gründungszuschusses für Arbeitslose auf das Gründungsgeschehen in Deutschland auswirkt. Eine Evaluierung der Effekte ist notwendig, um zeitnah auf etwaige negative Konsequenzen reagieren zu können.

Das Gründungsgeschehen in einem Land wird nicht nur von allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beeinflusst, sondern darüber hinaus von Umfeldfaktoren, die unmittelbar auf die konkrete Umsetzung eines Gründungsvorhabens einwirken. Der Gründungsstandort Deutschland weist bei diesen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen eine gewisse Ambivalenz auf, die bereits in den GEM-Länderberichten der vergangenen Jahre thematisiert wurde. So belegen die Expertenmeinungen auch im Jahr 2011 eine gewisse Widersprüchlichkeit

zwischen der eher positiven Beurteilung der allgemeinen Ausgangsbedingungen für Unternehmertum – etwa der Existenz von Gründungsgelegenheiten, der gut ausgebauten physischen Infrastruktur und des verlässlichen Schutzes geistigen Eigentums – einerseits, und der eher verhaltenen Einschätzung spezifischer Rahmenbedingungen im Gründungsalltag andererseits. So würdigen die befragten Experten zwar die Priorität und das Engagement zur Förderung von Unternehmensgründungen seitens der Politik und bewerten die Steuerlast als geringe Belastung für neue und wachsende Unternehmen. Sie bemängeln hingegen, dass die staatliche Bürokratie in Deutschland in Form von Regulierungen die Umsetzung von Gründungsvorhaben unnötig erschwere. Zur Förderung der Gründungsumsetzung sollte weiterhin darauf geachtet werden, dass administrative Hürden für eine Selbstständigkeit niedrig sind.

Eine professionelle, effektive und wirkungsvolle Förderinfrastruktur kann gründungswillige Personen bei der Vorbereitung einer Existenzgründung substanziell unterstützen und deren Erfolg maßgeblich beeinflussen. Die für Gründer verfügbare öffentliche Förderinfrastruktur wird von den Experten äußerst positiv bewertet. Aber auch hier zeigt sich die oben angesprochene Ambivalenz. Die Experten bezeichnen das Angebot an Förderprogrammen und Initiativen zwar als völlig ausreichend, fordern aber, sie effektiver und transparenter zu gestalten. Vor allem sollten die zahlreichen Förderangebote auf Bundes-, Landes- und regionaler Ebene übersichtlicher dargestellt und eine engere Koordination aus einer Hand angestrebt werden.

Eine weitere, für die Umsetzung eines Gründungsvorhabens wesentliche Komponente ist die Gründungsfinanzierung. Gründer sind vielfach auf externe Finanzierungsquellen angewiesen. Eine an einem dynamischen Gründungsstandort Deutschland interessierte Wirtschaftspolitik muss folglich sicherstellen, dass ausreichend finanzielle Mittel für Gründungsvorhaben zur Verfügung stehen. Genau diesen Aspekt bewerten die befragten Experten allerdings kritisch. Seit Jahren ergibt die Expertenbefragung, dass es in Deutschland insbesondere an der Verfügbarkeit von Risikokapital, wie es Business Angels oder Beteiligungsgesellschaften bereitstellen, mangelt. Diese Finanzierungsmöglichkeit wird vor allem von technologieintensiven Gründungen mit Wachstumspotenzial nachgefragt. Um diesem Mangel entgegenzuwirken,

werden von der öffentlichen Hand spezielle Programme zur finanziellen Subventionierung und Förderung von Gründungsvorhaben bereitgestellt. Diese Instrumente werden von den befragten Experten traditionell als Stärke des Gründungsstandortes Deutschland aufgefasst. Angesichts von Liquiditätsengpässen an den Kapitalmärkten im Zuge der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise sollte die Politik trotz angespannter öffentlicher Haushalte die finanzielle Förderinfrastruktur erhalten. Wie bei der allgemeinen Förderinfrastruktur wäre auch hier eine Optimierung der Übersichtlichkeit der Präsentation der verschiedenen Instrumente wünschenswert.

Wie die GEM-Befunde aus den vorherigen Jahren zeigen, unterscheiden sich Gründungsaktivitäten, -einstellungen und -motive in der Bevölkerung. So differieren etwa die Gründungsneigung und die Charakteristika gegründeter Unternehmen zwischen unterschiedlichen Altersgruppen, dem Geschlecht sowie der sozialen und regionalen Herkunft der Gründungsperson. Dies zeigt, dass es durchaus Sinn macht, zielgruppenspezifische Förderangebote einzurichten. Nicht nur für Deutschland, sondern auch für die meisten anderen Länder galt bisher, dass Frauen seltener Unternehmen gründen als Männer. Allerdings ist seit Mitte des letzten Jahrzehnts eine Angleichung der Gründungsquoten von Männern und Frauen zu beobachten. Zwar gründen Männer noch immer statistisch signifikant häufiger Unternehmen als Frauen, 2011 beschäftigten sich aber so viele Frauen wie noch nie seit Beginn der Erhebungen mit dem Aufbau einer selbstständigen Existenz. Darüber hinaus erhöhte sich erfreulicherweise auch der Anteil klassisch motivierter Opportunity-Gründungen unter den Existenzgründungen von Frauen. Diese Befunde lassen darauf hoffen, dass das verbesserte Ausschöpfen des Gründungspotenzials bei Frauen zu einer nachhaltigen Erhöhung der Gründungsaktivitäten insgesamt führt.

Andererseits existieren noch immer ausgeprägte geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Selbsteinschätzung von Gründungsfähigkeiten und der Risikobereitschaft. Um die positive Entwicklung bei Unternehmensgründungen durch Frauen zu stützen, sind daher Maßnahmen zur Verbesserung von Gründungsfähigkeiten und -einstellungen in diesem Gründersegment zu empfehlen. Eine denkbare Ursache für die geringere Gründungsbereitschaft von Frauen ist die familiäre Eingebundenheit. Wie für die demographische Entwicklung in Deutschland und dem hiesigen Arbeitsmarkt wäre es auch für das

Gründungsgeschehen förderlich, die Vereinbarkeit von beruflicher (selbstständiger) Tätigkeit und Kindererziehung zu fördern und Investitionen in die soziale, insbesondere die familienbezogene Infrastruktur voranzutreiben.

Unternehmen werden vornehmlich an dem Ort gegründet, an dem die Gründungsperson zuvor gelebt und/oder gearbeitet hat. Es sind folglich vor allem persönliche und regionale Umfeldbedingungen, die zunächst die Entscheidung für oder gegen eine unternehmerische Selbstständigkeit beeinflussen und sich zudem auf den etwaigen Gründungserfolg auswirken. Unternehmensgründungen sind also vornehmlich ein regionales Ereignis – ein bereits mehrfach empirisch belegtes Postulat. Das diesjährige Schwerpunktthema des GEM-Länderberichts widmet sich diesem Thema und vergleicht Gründungsaktivitäten und -einstellungen in deutschen Regionen. Insgesamt bestätigen die dargestellten Befunde die Hypothese interregionaler Unterschiede. Den gesamten Beobachtungszeitraum seit 1999 betrachtend, unterscheiden sich die Gründungsaktivitäten auf verschiedenen Maßstabsebenen. Sowohl der Vergleich zwischen West- und Ostdeutschland als auch die Analyse auf Bundesländerebene zeigen, dass die Gründungsdynamik im Westen stärker ausgeprägt ist als im Osten. Erfreulich ist jedoch die Entwicklung dieser Disparitäten. So lag die Gründungsquote in Ostdeutschland zu Beginn der 2000er Jahre unter selbiger in Westdeutschland. Seit Mitte der letzten Dekade hingegen sind diese Unterschiede nicht mehr zu beobachten. Darüber hinaus fällt für Gesamtdeutschland auf, dass sich das Gründungsgeschehen zwischen verschiedenen siedlungsstrukturellen Regionstypen unterscheidet: In städtischen Agglomerationsräumen wird häufiger gegründet als in ländlichen Gebieten.

Die räumlichen Disparitäten bei Gründungseinstellungen in der Bevölkerung sind stärker ausgeprägt als die Unterschiede bei Gründungsaktivitäten. Dies trifft auf den West-Ost Vergleich (zugunsten des Westens), auf Bundesländerebene (zugunsten der westdeutschen Bundesländer) und auf Raumordnungsebene (West-Ost-Gefälle und Süd-Nord-Gefälle) zu. Der Blick auf die Entwicklung verdeutlicht zudem, dass ein Angleichen der Einschätzung von Gründungsgelegenheiten und -fähigkeiten der ostdeutschen Bevölkerung an das Westniveau über die Zeit – anders als bei den Gründungsaktivitäten – nicht zu verzeichnen ist. Es ist daher plausibel anzunehmen, dass die Gründungseinstellungen in Ostdeutschland weniger

zur Erklärung von Gründungsaktivitäten beitragen als in Westdeutschland.

Diese Befunde sprechen für eine regional differenzierte Gründungsförderpolitik. Zudem sollten die existierenden Maßnahmen auf unterschiedlichsten Ebenen wie EU, Bund, Land, Region und Kommunen besser abgestimmt werden. Insbesondere wirtschaftlich erfolgreiche Regionen und Agglomerationsräume weisen eine hohe Gründungsdynamik und günstige Einstellungen in der Bevölkerung auf. Ein dynamisches Gründungsgeschehen hat jedoch, insbesondere wenn die Existenzgründungen klassisch motiviert sind, das Potenzial, strukturschwachen Regionen Zukunftsperspektiven zu eröffnen. Weil Unternehmensgründungen jedoch vornehmlich nachfrageorientiert sind, fungieren sie weniger als Anstoß für regionales Wirtschaftswachstum. Vielmehr können sie einen wirtschaftlichen Aufschwung stützen.

Auch eine Regionalisierung der Gründungsförderpolitik unter Wettbewerbsbedingungen erscheint vielversprechend. Als Beispiel sei hier die EXIST-Förderung genannt, bei der im Rahmen eines Wettbewerbes ausgezeichnete Hochschulen Förderung erhalten.

7 Zitierte Literatur

- Acs, Z.; Bosma, N.; Sternberg, R.** (2011): Entrepreneurship in World Cities. In: Minniti, M. (Ed.): The Dynamics of Entrepreneurship. Evidence from the Global Entrepreneurship Monitor Data. Oxford, New York: Oxford University Press, S. 125-152.
- Bergmann, H.** (2005): Entrepreneurial Attitudes. *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 49, 185-199.
- Bergmann, H.; Japsen, A.; Tamásy, C.** (2001): Regional Entrepreneurship Monitor Gründungsaktivitäten und Rahmenbedingungen in zehn deutschen Regionen. Köln & Lüneburg. (http://www.wigeo.uni-hannover.de/fileadmin/wigeo/Geographie/Forschung/Wirtschaftsgeographie/Forschungsprojekte/abgeschlossene/REM_2001/rem2001.pdf).
- Bosma, N.; Wennekers, S.; Amorós, E. J.** (2012): Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak.
- Bosma, N.S.** (2009): The Geography of Entrepreneurial Activity and Regional Economic Development. Utrecht (PhD dissertation).
- Bosma, N.S.; Schutjens, V.A.J.M.** (2007): Outlook on Europe: Patterns of Promising Entrepreneurial Activity in European Regions. In: *Tijdschrift voor economische en sociale geografie* 98(5), 675-686.
- Brixy, U.; Sternberg, R.; Stüber, H.** (2012): The selectiveness of the entrepreneurial process. In: *Journal of Small Business Management* 50(1), 105-131.
- Brixy, U.; Hundt, C.; Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.** (2011): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2010. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- Brixy, U.; Hessels, J.** (2010): Human capital and start-up success of nascent entrepreneurs. SCALES-Paper, 25. Zotermeer. (<http://www.entrepreneurship-sme.eu/pdf-ez/H201013.pdf>).
- Brixy, U.; Hundt, C.; Sternberg, R.** (2010): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2009. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- Caliendo, M.; Künn, S.; Wießner, F.** (2010): Die Nachhaltigkeit von geförderten Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit: Eine Bilanz nach fünf Jahren. *Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung*, 42, 269-291.
- Caliendo, M.; Künn, S.; Wießner, F.** (2009): Ich-AG und Überbrückungsgeld. Erfolgsgeschichte mit zu frühem Ende. IAB Kurzbericht, 1-10.
- Caliendo, M.; Kritikos, A. S.** (2007): Start-Ups by the Unemployed: Characteristics, Survival and Direct Employment Effects. IZA-Discussion Paper Nr.3220. Bonn. (<http://ftp.iza.org/dp3220.pdf>).
- Devine, T. J.** (1994): Characteristics of self-employed women in the United States. *Monthly Labor Review*, 117(3), 20-34.
- Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI)** (Hrsg.) (2012): Gutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands 2012. EFI: Berlin.
- Feldman, M. P.** (2001): The Entrepreneurial Event Revisited: Firm Formation in a Regional Context. In: *Industrial and Corporate Change* 10, 861-891.
- Glaeser, E. L.; Rosenthal S. S.; Strange W. C.** (2010): Urban Economics and Entrepreneurship. In: *Journal of Urban Economics* 67(1), 1-14.
- Hundt, C.** (2012): Zur Erklärung von Gründungsaktivitäten – eine Mehrebenenanalyse aus individueller, regionaler und nationaler Perspektive. Unveröffentlichte Dissertationsschrift, Naturwissenschaftliche Fakultät, Leibniz Universität Hannover.
- Kelley, D.; Singer, S.; Herrington, M.** (2012): Global Entrepreneurship Monitor 2011 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak.
- Lafuente, E.; Vaillant, Y.; Rialp, J.** (2007): Regional Differences in the Influence of Role Models: Comparing the Entrepreneurial Process of Rural Catalonia. In: *Regional Studies* 41(6), 779-795.
- Lückgen, R.; Oberschachtsiek, D.; Sternberg, R.; J. Wagner** (2006): Nascent Entrepreneurs in German Regions. In: Fritsch, M.; Schumde, J. (Eds.): *Entrepreneurship in the Region*. New York: Springer, 7-35.

- Porter, M.; Sachs, J.; McArthur, J.** (2002): Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In: Porter, M.; Sachs, J.; Cornelius, P.K.; McArthur, J.; Schwab, K. (Eds.): The Global Competitiveness Report 2001–2002. New York: Oxford University Press, 16-25.
- Reynolds, P. D.; Bosma, N.; Autio, E.; Hunt, S.; De Bono, N.; Servais, I.; Lopez-Garcia, P.; Chin, N.** (2005): Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection and Implementation 1998-2003. In: Small Business Economics 24, 205-231.
- Schwab, K.** (Ed.) (2010): The Global Competitiveness Report 2010-2011. Genf: World Competitiveness Forum.
- Sternberg, R.** (2011a): Interregional Disparities, Entrepreneurship, and EU Regional Policy. In: Minniti, M. (Ed.): The Dynamics of Entrepreneurship. Evidence from the Global Entrepreneurship Monitor Data. Oxford, New York: Oxford University Press, 153-180
- Sternberg, R.** (2011b): Necessity Entrepreneurship: From Unemployment to Self-employment. In: Federal Ministry of Labour and Social Affairs: From Unemployment to self-employment: Facilitating Transition in the Recovery. Berlin: FMLSA, 15-26.
- Sternberg, R.** (2011c): Regional Determinants of Entrepreneurial Activities – Theories and Empirical Evidence. In: Fritsch, M. (Ed.): Handbook of Research on Entrepreneurship and Regional Development. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 33-57.
- Sternberg, R.** (2009): Regional Dimensions of Entrepreneurship. Boston, Delft: Now Publishers (= Foundations and Trends in Entrepreneurship, Vol. 5, Issue 4).
- Sternberg, R.; Bergmann H.; Lückgen, I.** (2003): GEM-Länderbericht, Hannover. (<http://www.wigeo.uni-hannover.de/gem2003.html>).
- Sternberg, R.; Bergmann, H.** (2003): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2002. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.

Anhang 1: GEM 2011 – Konzept, Methodik, Daten

Das GEM-Modell

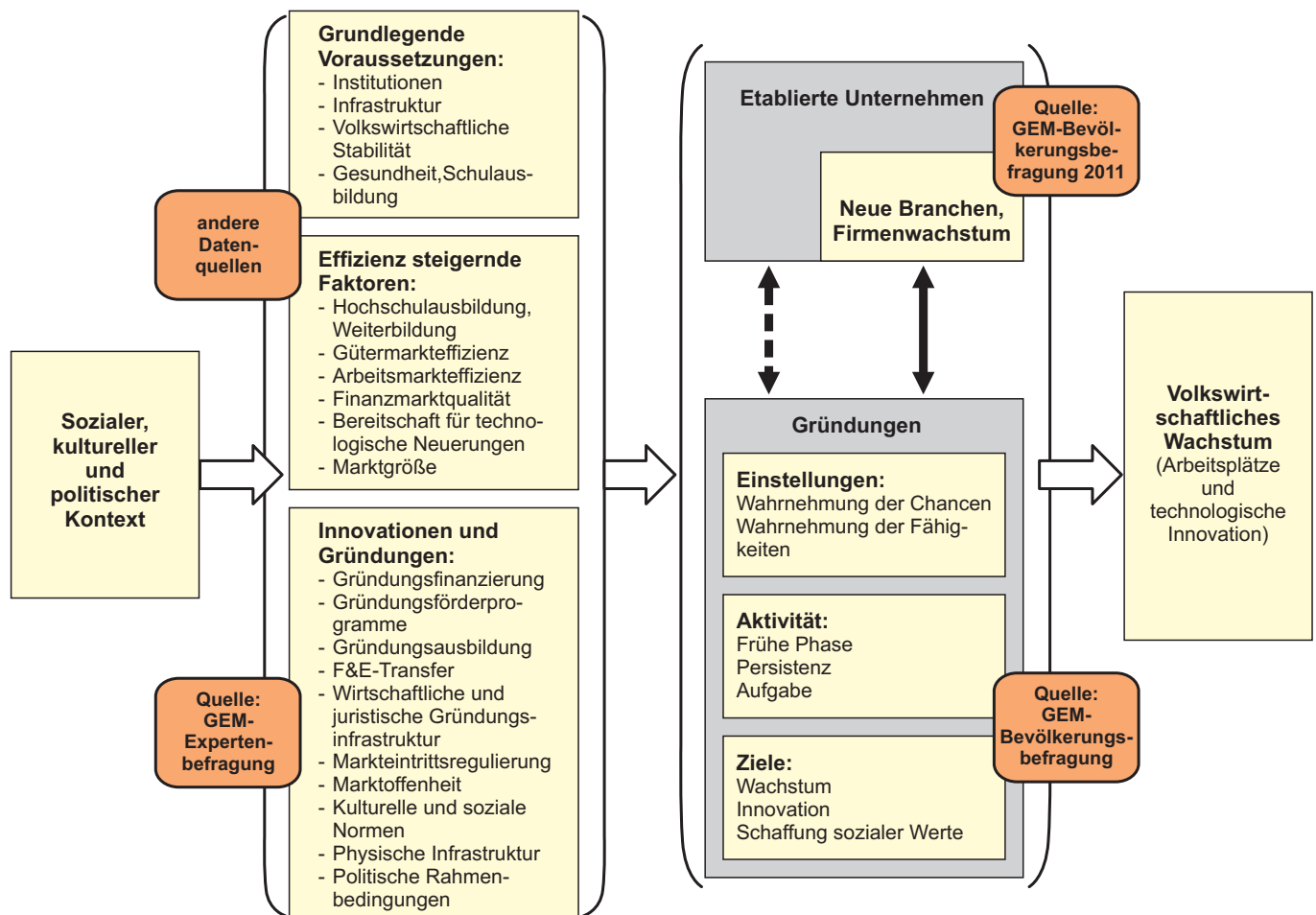
Den theoretischen Hintergrund des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) bildet das GEM-Modell (vgl. Abb. A1). Das Modell beschreibt Determinanten des wirtschaftlichen Handelns und des Gründungsgeschehens in einem Land. Zudem wird der Zusammenhang zwischen etablierten Unternehmen unterschiedlicher Größe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

Ausgangspunkt des Modells ist der soziale, kulturelle und politische Kontext eines Landes. Dieser landesspezifische Kontext lässt sich konzeptionell und empirisch erfassen mittels einer Gliederung in grundlegende Rahmenbedingungen (z.B. Infrastruktur, makroökonomische Stabilität,

Quantität und Qualität von Institutionen), die ökonomische Effizienz verstärkenden Aspekte (z.B. Effizienz von Arbeits- und Gütermärkten, Marktgröße oder Quantität und Qualität hochschulischer Aus- und Weiterbildung) sowie innovations- und gründungsbezogene Rahmenbedingungen (z.B. Finanzierungsbedingungen für Gründer, politische Rahmenbedingungen, gesellschaftliche Werte und Normen, Gründerausbildung).

Die grundlegenden Rahmenbedingungen wirken sich primär auf die bereits länger bestehenden Unternehmen aus, während die innovations- und gründungsbezogenen Rahmenbedingungen insbesondere den jungen und entstehende Unternehmen umfassenden Entrepreneurship-Sektor beeinflussen. Die Effizienz verstärkenden Prozesse innerhalb der nationalen Rahmenbedingungen üben Effekte sowohl auf die etablierten wie auch auf die jungen oder entstehenden Unternehmen aus. Innerhalb

Abb. A1: GEM-Modell 2011



Quelle: Kelley et al. 2012, S. 4, übersetzt und leicht modifiziert

des Entrepreneurship-Sektors unterscheidet GEM als einziges internationales Gründungsforschungsprojekt explizit zwischen den drei Segmenten Gründungseinstellung, -aktivität und -motivation. Für jeden dieser drei Aspekte existieren mehrere Maßzahlen. Diese Aspekte auch empirisch adäquat zu erfassen ist ein zentrales Ziel des GEM, denn die Wirkungen von Entrepreneurship innerhalb eines Landes auf nationales Wirtschaftswachstum hängen maßgeblich von der Ausprägung der jeweiligen Maßzahlen des Entrepreneurship-Sektors ab.

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

Die empirische Basis des GEM

Ein internationaler Vergleich von Gründungsaktivitäten erfordert eine Datenbasis, die in gleicher Weise Gründungsaktivitäten und Einflussfaktoren auf Gründungen in den unterschiedlichen Ländern erfasst. Da es für Gründungen sowie die Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen keine international vergleichbaren Statistiken gibt, die für die Ziele dieses Projektes herangezogen werden könnten, stützt sich der GEM auf eigene Primärerhebungen in den einzelnen teilnehmenden Ländern. Ein komparativer Vorteil des GEM besteht darin, dass in eigenen empirischen Erhebungen in allen Ländern exakt dieselben Fragen an einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung sowie an systematisch ausgewählte Experten (2011 in 49 Ländern mit insgesamt 1.852 Experteninterviews) gerichtet werden. Die verschiedenen Erhebungen bzw. Datenquellen werden im Folgenden kurz dargestellt.

Bevölkerungsbefragung

Im Rahmen der Bevölkerungsbefragung des GEM wird eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung befragt (zwischen 18 und 64 Jahre alt). Mit dieser Befragung wird zum einen ermittelt, wie viele Personen aktuell in die Gründung eines Unternehmens involviert sind. Zum anderen werden weitere Informationen über die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Unternehmern und Gründern erhoben. Die in der Regel telefonische Befragung des Jahres 2011 erfolgte eng koordiniert und mit gleichem Fragebogen in 55 Nationen. Insgesamt wurden

so mehr als 140.000 Personen befragt. Nur in Ländern, die über keinen adäquaten Telefonzugang verfügen, wurden die Interviews persönlich durchgeführt. Vom GEM-Konsortium wird für jedes Land ein Mindestumfang von 2000 erfolgreich durchgeführten Interviews vorgegeben.

In Deutschland wurde die Befragung in Form einer computergestützten telefonischen Primärbefragung vom 20. Mai bis zum 14. Juli 2011 durchgeführt. Die Befragung erfolgte, im Auftrag des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover, durch das uz-Bonn. Insgesamt wurden 21.706 Haushalte kontaktiert (ohne neutrale Ausfälle), in 4.325 Fällen konnte ein auswertbares Interview durchgeführt werden. Dies entspricht einem Ausschöpfungsgrad von 19,9%. 2011 wurde erstmals auch eine Mobilfunk-Stichprobe gezogen. 454 der 4.325 Interviews (10,5%) entfallen auf diese Mobilfunk-Stichprobe. Um die Repräsentativität gewährleisten zu können, wurden die Daten, wie bei solchen Befragungen üblich, gewichtet (kombinierte Design- und Nonresponsegewichtung).

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

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

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

- a) Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und

b) aus diesem Unternehmen nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben.

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

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

Expertenbefragung

Die Bevölkerungsbefragung wird im Rahmen des GEM von einer Befragung von Gründungsexperten ergänzt. Diese in allen beteiligten GEM-Ländern in weitgehend

gleicher Form durchgeführte schriftliche und zum Teil auch persönliche Expertenbefragung dient der Einschätzung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in den jeweiligen Ländern. Es soll herausgefunden werden, welche Faktoren Gründungsaktivitäten fördern oder hemmen bzw. welche ein Land 'entrepreneurial' machen. Dazu werden Personen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik, die sich intensiv mit dem Thema Unternehmensgründung auseinandersetzen und somit einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im jeweiligen Land besitzen, anhand eines standardisierten und in die jeweilige Landessprache übersetzten Expertenfragebogens interviewt. Ausgewählt werden die teilnehmenden Experten nach einem in allen Ländern einheitlichen Schlüssel. Demnach werden in jedem Land mindestens 36 Experten befragt, von denen jeweils vier Experten spezifisches Wissen in einer der neun gründungsbezogenen Rahmenbedingungen besitzen. 2011 beantworteten in Deutschland 43 weibliche und männliche Gründungsexperten aus unterschiedlichen Regionen der Bundesrepublik die versandten Expertenfragebögen.

Berechnung der Indexwerte

Im Rahmen des Länderberichts werden die Indexwerte für die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und Einstellungsvariablen über die Berechnung der arithmetischen Mittel bestimmt, d.h. die Bewertungen der einzelnen Aussagen gehen gleichgewichtet in die Indizes ein (vgl. Abb. 4.1 und 4.2). Welche Aussagen zu einem Indexwert zusammengefasst werden, wird durch eine Hauptkomponentenanalyse (Principal Component Analysis, PCA) ermittelt.

Für den internationalen Vergleich werden die Antworten der Experten aller Länder zu einzelnen Rahmenbedingungen (wie z.B. zur Politik) ebenfalls einer Hauptkomponentenanalyse unterzogen. Gemäß dieser Analyse wird festgelegt, welche Aussagen zusammengefasst werden (z.B. zu den Rahmenbedingungen Politik I und Politik II) und mit welcher Ladung (Gewichtung) die einzelnen Aussagen in den entsprechenden Index eingehen.

Anhang 2: Bisherige Publikationen zum GEM

Global Reports

verfügbar unter: www.gemconsortium.org

- GEM 1999 Reynolds, P.; Hay, M.; Camp, M.C. (1999): Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report. Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2000 Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S.M.; Autio, E. (2000): Global Entrepreneurship Monitor. 2000 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2001 Reynolds, P.D.; Hay, M.; Bygrave, W.D.; Camp, S.M.; Autio, E. (2001): Global Entrepreneurship Monitor. 2001 Executive Report. o.O.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- GEM 2002 Reynolds, P.D.; Bygrave, W.D.; Autio, E.; Cox, L.W.; Hay, M. (2002): Global Entrepreneurship Monitor. 2002 Executive Report. o.O.: Ewing Marion Kauffman Foundation.
- GEM 2003 Reynolds, P.D.; Bygrave, W.D.; Autio, E. and others (2004): Global Entrepreneurship Monitor. 2003 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College.
- GEM 2004 Acs, Z.J.; Arenius, P.; Hay, M.; Minniti, M. and others (2005): Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London Business School.
- GEM 2005 Minniti, M.; Bygrave, W.D.; Autio, E. (2006): Global Entrepreneurship Monitor. 2005 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.
- GEM 2006 Bosma, N.; Harding, R. (2007): Global Entrepreneurship Monitor. 2006 Results. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.
- GEM 2007 Bosma, N.; Jones, K.; Autio, E.; Levie, J. (2008): Global Entrepreneurship Monitor. 2007 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and London: London Business School.
- GEM 2008 Bosma, N.; Acs, Z.J.; Autio, E.; Coduras, A.; Levie, J. (2009): Global Entrepreneurship Monitor. 2008 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College and Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo.
- GEM 2009 Bosma, N.; Levie, J. (2010): Global Entrepreneurship Monitor. 2009 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Háskólinn Reykjavík: Reykjavík University, London: London Business School.
- GEM 2010 Kelly, D., Bosma, N.; Amorós, J.E. (2011): Global Entrepreneurship Monitor. 2010 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, London: London Business School.
- GEM 2011 Kelly, D., Singer, S.; Herrington, M. (2012): Global Entrepreneurship Monitor. 2011 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur: Universiti Tun Abdul Razak, London: London Business School.

Länderberichte Deutschland

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

- GEM 1999 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Länderbericht Deutschland 1999 - Kurzfassung. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2000 Sternberg, R.; Otten, C.; Tamásy, C. (2000): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2000. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln (auch in englischer Sprache verfügbar).
- GEM 2001 Sternberg, R.; Bergmann, H.; Tamásy, C. (2001): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2001. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2002 Sternberg, R.; Bergmann, H. (2003): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2002. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2003 Sternberg, R.; Bergmann, H.; Lückgen, I. (2004): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2003. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2004 Sternberg, R.; Lückgen, I. (2005): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2004. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- GEM 2005 Sternberg, R.; Brixy, U.; Schlapfner, J.-F. (2006): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2005. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- GEM 2006 Sternberg, R.; Brixy, U.; Hundt, C. (2007): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2006. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- GEM 2008 Brixy, U.; Hessels, J.; Hundt, C.; Sternberg, R.; Stüber, H. (2009): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2008. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- GEM 2009 Brixy, U.; Hundt, C.; Sternberg, R. (2010): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2009. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- GEM 2010 Brixy, U.; Hundt, C.; Sternberg, R., Vorderwülbecke, A. (2011): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2010. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.
- GEM 2011 Brixy, U.; Sternberg, R., Vorderwülbecke, A. (2012): Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2011. Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover.

Anhang 3: Der Global Entrepreneurship Monitor im Jahr 2011: Koordinationssteam, Länderteams und Sponsoren

GEM Global Coordination Team	<i>Mike Herrington, Kristie Seawright, Chris Aylett, Niels Bosma, Alicia Coduras Martinez, Marcia Cole, Maria Minniti, Jackline Odoch, Jeff Seaman, Yana Litovsky, Bee Leng Chua, Genevieve Brown, Ingrid Blake</i> Sponsor: Babson College, London Business School, Universidad del Desarrollo, Universiti Tun Abdul Razak
Algerien	CREAD <i>Abedou Abderrahmane, Bouyacoub Ahmed, Kherbachi Hamid, Cherrad Salah Eddine, Setti Zakia</i> Sponsor: German Development Cooperation (Deutsche Gesellschaft fuer Internationale Zusammenarbeit, GIZ)
Argentinien	IAE - Business School <i>Silvia Torres Carbonell, Aranzazu Echezarreta, Juan Martin Rodriguez, Hector Rocha</i> Sponsor: Banco Santander Rio, Buenos Aires City Government
Australien	Queensland University of Technology <i>Per Davidsson, Paul Steffens, Michael Stuetzer</i> Sponsor: Municipality of Tuzla, Government of Tuzla Canton, Foundation of Tuzla Community
Bangladesh	International Islamic University Chittagong <i>Mohammed Shamsul Karim, Shamim Uddin Khan, Abul Kalam Azad, Abbas Ali Khan, Sirajuddowla Shaheen, Syed Md. Ather, S.M. Shafiqul Islam, A. J. M. Nuruddin Chowdhury, ANM Meshquat Uddin, M. Tahlil Azim, Jerry Nicholson, Md. Musharraf Hossain, Md. Moazzam Husain, Mark Hart</i> Sponsor: USAID (United States Agency International Development), Aston University
Barbados	The Cave Hill School of Business, The University of the West Indies <i>Marjorie Wharton, Donley Carrington, Jeannine Comma, Paul Pounder</i> Sponsor: International Development Research Centre (IDRC)
Belgien	Vlerick Leuven Gent Management School <i>Jan Lepoutre, Mathias Cobben, Jacob Vermeire</i> Sponsor: PSTOIO (Flemish Research Organisation for Entrepreneurship and International Entrepreneurship), EWI (Department of Economy, Science and Innovation)
Bosnien- Herzegowina	Center for Entrepreneurship Development Tuzla (in partnership with University of Tuzla) <i>Bahrija Umihanic, Rasim Tulumovic, Mirela Arifovic, Sladana Simic, Aziz Sunje, Slobodan Markovic, Zdenko Klepic, Selma Poljic</i> Sponsor: Federal Ministry of Development, Entrepreneurship and Crafts, Ministry of Development and Entrepreneurship of Tuzla Canton, Municipality of Tuzla, BIT center Tuzla, Independent Development Bureau Modrica
Brasilien	Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP), Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getulio Vargas – FGV-EAESP <i>Simara Maria de Souza, Siveira Greco, César Rissete, Eduardo Camargo Righi, Eliane Cordeiro de Vasconcellos, Garcia Duarte, Gilberto Sarfati, Joana Paula Machado, Júlio César Felix, Laura Pansarella, Marcelo Aidar, Mario Tamada Neto, Rene Rodrigues Fernandes, Romeu Herbert Friedlaender Jr., Tales Andreassi</i> Sponsor: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae, Serviço Social da Indústria - SESIDepartamento Regional do Paraná, Universidade Federal do Paraná - UFPR, Instituto de Tecnologia do Paraná - Tecpar, Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getulio Vargas – FGV-EAESP
Chile	Universidad del Desarrollo <i>José Ernesto Amorós, Carlos Poblete, Carlos Albornoz, Gianni Romani</i> Sponsor: InnovaChile Corfo, SOFOFA (Federation of Chilean Industry), Endeavor Chile
China	Tsinghua University <i>Gao Jian, Qin Lan, Jiang Yanfu, Cheng Yuan, Li Xibao</i> Sponsor: School of Economics and Management, Tsinghua University
Dänemark	University of Southern Denmark <i>Thomas Schott, Torben Bager, Poul Rind Christensen, Kim Klyver, Ann H. Clarke, Majbritt Rostgård Evald, Kent Wickstrøm Jensen, Jesper Pihl, Kristin B. Munksgård, Heidi R. Nielsen, Mette S. Nielsen, Pia S. Nielsen, Mahdokht Sedaghat, Mohammad Reza Zali, Jonathan Levie, Mick Hancock, Shahamak Rezaie</i> Sponsor: Capacent Epinion
Deutschland	Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Nürnberg <i>Rolf Sternberg, Udo Brix, Arne Vorderwülbecke</i> Sponsor: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Leibniz Universität Hannover
Finnland	Turku School of Economics, University of Turku <i>Anne Kovalainen, Jarna Heinonen, Tommi Pukkinen, Pekka Stenholm</i> Sponsor: Ministry of Employment and the Economy, Turku School of Economics
Frankreich	EMLYON Business School <i>Alain Fayolle, Danielle Rousson</i> Sponsor: Caisse des Depots

Griechenland	Foundation for Economic & Industrial Research (IOBE) <i>Stavros Ioannides, Aggelos Tsakanikas, Stelina Chatzichristou</i> Sponsor: National Bank of Greece
Guatemala	Universidad Francisco Marroquin <i>Hugo Mail, Jaime Diaz, Irene Flores, David Casasola, Mónica de Zelaya, Lisardo Bolaños</i> Sponsor: Universidad Francisco Marroquin
Iran	University of Teheran <i>Abbas Bazargan, Nezameddin Faghieh, Ali Akbar Moosavi-Movahedi, Leyla Sarafraz, Asadolah Kordrnej, Jahangir Yadollahi Farsi, Mahmood Ahamadpour Daryani, S. Mostafa Razavi, Mohammad Reza Zali, Mohammad Reza Sepehri, Ali Rezaean</i> Sponsor: Iran's Ministry of Labour and Social Affairs, Iran's Labour and Social Security Institute (LSSI)
Irland	Fitzsimons Consulting, Dublin City University, Business School <i>Paula Fitzsimons, Colm O'Gorman</i> Sponsor: Enterprise Ireland, Forfas
Jamaika	University of Technology, Jamaica <i>Girjanauth Boodraj, Patrice Farquharson, Mauvalyn Bowen, Vanetta Skeete, Reginald Nugent, Horace Williams, Joan Lawla, Orville Reid</i> Sponsor: IDRC (International Development Research Centre), University of Technology, Jamaica
Japan	Keio University <i>Takehiko Isobe</i> Sponsor: Venture Enterprise, Center Ministry of Economy, Trade and Industry
Kolumbien	Pontificia Universidad Javeriana Cali, Universidad del Norte, Universidad Icesi, Universidad de los Andes <i>Fernando Pereira, Fabian Osorio, Alberto Arias, Liyis Gómez Núñez Ph.D, Piedad Martínez Carazo Ph.D, César Figueroa Socarrás, Rodrigo Varela Villegas Ph.D, Luis Miguel Álvarez Vanegas, Juan David Soler Libreros, Raúl Fernando Quiroga Marin, Rafael Augusto Vesga Fajardo, Diana Carolina Vesga</i>
Kroatien	J.J. Strossmayer University Osijek, Faculty of Economics <i>Slavica Singer, Natasa Sarlija, Sanja Pfeifer, Suncica Oberman Peterka, Djula Borozan</i> Sponsor: Ministry of Economy, Labour and Entrepreneurship, J.J. Strossmayer University Osijek, Faculty of Economics, CEPOR - SMEs and Entrepreneurship Policy Center, Zagreb
Lettland	The TeliaSonera Institute at the Stockholm School of Economics in Riga <i>Olga Rastrigina, Marija Krumina, Vyacheslav Dombrovsky, Anders Paalzow, Alf Vanags</i> Sponsor: TeliaSonera AB
Litauen	International Business School at Vilnius University <i>Mindaugas Lauzikas, Erika Vaiginiene, Aiste Miliute, Vikinta Rosinaite, Skaiste Batuleviciute</i> Sponsor: International Business School at Vilnius University, Enterprise Lithuania, Lithuanian Ministry of Economy
Malaysia	Universiti Tun <i>Abdul Razak, Siri Roland Xavier, Leilanie BT Mohd Nor, Mohar Bin Yusof, Dewi Amat Sapuan, Noorseha Binti Ayob, Mohd Hanif bin Mohd Helmi</i> Sponsor: Universiti Tun Abdul Razak
Mexiko	Tecnológico de Monterrey <i>Mario Adrián Flores, Marcia Campos, Elvira Naranjo, Natzin López</i> Sponsor: Tecnológico de Monterrey, Campus León, Rectoría de Escuelas Nacionales de Posgrado EGADE Business School y EGAP
Niederlande	EIM Business & Policy Research <i>Jolanda Hessels, Peter van der Zwan, Sander Wennekers, André van Stel, Roy Thurik, Philipp Koellinger, Ingrid Verheul, Niels Bosma</i> Sponsor: Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation
Nigeria	TOMEB Foundation for Sustainability & Youth Development, Business School Netherlands Nigeria <i>Rilwan Aderinto, Tunde Popoola, Luqman Olatokunbo Obileye, Abubakar Sadiq Kasum, Lere Baale</i> Sponsor: USAID (United States Agency International Development), TOMEB Foundation for Sustainability & Youth Development, MarketSight Consultancy Limited, Business School Netherlands Nigeria
Norwegen	Bodø Graduate School of Business <i>Erlend Bullvåg, Lars Kolvereid, Bjørn Willy Åmo, Eirik Pedersen</i> Sponsor: Innovation Norway, Ministry of Industry and Trade, Bodø Innovation Center, Bodø Graduate School of Business
Pakistan	Center for Entrepreneurial Development, IBA, Karachi <i>Sarfraz A. Mian, Zafar A. Siddiqui, M. Shahid Qureshi, Shahid R. Mir, Moeid Sultan</i> Sponsor: Institute of Business Administration (IBA), Karachi, USAID (United States Agency International Development)
Panama	Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), Panama and City of Knowledge Foundation <i>Federico Fernández Dupouy, Manuel Lorenzo, Andrés León, Manuel Arrocha</i> Sponsor: The Authority of the Micro, Small and Medium Enterprises, IPSOS

Peru	<p>Universidad ESAN <i>Jaime Serida, Oswaldo Morales, Keiko Nakamatsu</i> Sponsor: Universidad ESAN's Center for Entrepreneurship</p>
Polen	<p>University of Economics in Katowice <i>Przemyslaw Zbierowski, Anna Tarnawa, Paulina Zadura-Lichota, Dorota Weclawska, Mariusz Bratnicki, Wojciech Dyduch, Bartlomiej J. Gabrys, Rafal Kozlowski, Izabella Kozlowska, Joanna Pach, Iwona Karas</i> Sponsor: Polish Agency for Enterprise Development, University of Economics in Katowice</p>
Portugal	<p>Sociedade Portuguesa e Inovação (SPI), ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL) <i>Augusto Medina, Luís Reto, António Caetano, Nelson Ramalho, Douglas Thompson, Rui Monteiro, João Rodrigues, Nuno Gonçalves, Ana Ribeiro</i> Sponsor: ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL)</p>
Rumänien	<p>Babes-Bolyai University, Faculty of Economics and Business Administration <i>Tünde Petra Petru, Annamária Benyovszki, Ágnes Nagy, István Pete, Lehel Györfy, Dumitru Matis, Levente Szász, Eugenia Matis</i> Sponsor: Babes-Bolyai University of Cluj-Napoca, OTP Bank Romania, Asociatia Pro Oeconomica</p>
Russland	<p>State University - Higher School of Economics, Saint Petersburg University - Graduate School of Management <i>Alexander Chepurenko, Olga Obraztsova, Tatiana Alimova, Maria Gabelko, Ekaterina Murzacheva, Ekaterina Popovskaya, Olga Verkhovskaya, Maria Dorokhina, Galina Shirokova</i> Sponsor: State University - Higher School of Economics, Saint Petersburg University - Graduate School of Management</p>
Schweden	<p>Swedish Entrepreneurship Forum <i>Pontus Braunerhjelm, Per Thulin, Kristina Nyström, Carin Holmquist, Ulrika Stuart Hamilton</i> Sponsor: Vinnova, Confederation of Swedish Enterprise</p>
Schweiz	<p>School of Business Administration Fribourg, University of Applied Sciences, Lugano, ETH Zurich <i>Rico Baldegger, Muriel Berger, Andreas Brühlhart, Sabine Frischknecht, Siegfried Alberton, Andrea Huber, Fredrick Hacklin, Onur Saglam, Pascal Wild</i> Sponsor: Kommission für Technologie und Innovation KTI/CTI, HEG Haute Ecole de Gestion Fribourg (HEG-FR)</p>
Singapur	<p>Nanyang Technological University <i>Ho Moon-Ho Ringo, Olexander Chernyshenko, Chan Kim Yin, Alex Lin, Rosa Kang, LAI Yoke Yong, Olwen Bedford, Jonathan Phan</i> Sponsor: Nanyang Technological University, NTU Ventures Pte Ltd</p>
Slowakei	<p>Comenius University in Bratislava, Faculty of Management <i>Anna Pilkova, Zuzana Kovacicova, Maria Bohdalova, Marian Holienka, Jan Rehak, Jozef Komornik, Peter Starchon</i> Sponsor: Comenius University in Bratislava, Faculty of Management, National Agency for Development of Small and Medium Enterprises, Central European Foundation</p>
Slowenien	<p>University of Maribor, Faculty of Economics and Business <i>Miroslav Rebernik, Polona Tominc, Katja Crnogaj</i> Sponsor: Ministry of Economy, Slovenian Research Agency, Finance - Slovenian Business Daily</p>
Spanien	<p>Fundación Xavier de Salas, Universidad de Extremadura, Universidad Autónoma de Madrid, Universidad Autónoma de Barcelona, Universidad Miguel Hernández, Instituto Vasco de Competitividad Orkestra, Universidad de Murcia, Confederación de Empresarios de Galicia, Universidad de Cantabria, Universidad de Navarra/Servicio Navarro de Empleo, Universidad de Zaragoza, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Madrid Emprende <i>Ricardo Hernández, Alicia Coduras, Juan Carlos Díaz, Isidro de Pablo, Yancy Vaillant, José M^o Gómez, Iñaki Peña, Antonio Aragón, Araceli de Lucas, F. Javier Martínez, Martín Larraza, Lucio Fuentelsaz, Rosa M^o Batista, Iñaki Ortega</i> Sponsor: Fundación Xavier de Salas, GEM España</p>
Südafrika	<p>The UCT Centre for Innovation and Entrepreneurship, Graduate School of Business, University of Cape Town <i>Mike Herrington, Jacqui Kew, Miranda Simrie</i> Sponsor: Swiss South African Cooperation Initiative (SSACI), South African Breweries (SAB), Small Enterprise Development Agency (SEDA)</p>
Südkorea	<p>Gyeongnam National University of Science and Technology (GnTech) <i>Sung-sik Bahn, Sanggu Seo, Kyung-Mo Song, Dong-hwan Cho, Jong-hae Park, Min-Seok Cha</i> Sponsor: Small and Medium Business Administration (SMBA), Kumwoo Industrial Machinery, Co., Hanaro Tech Co., Ltd., Korea Aerospace Industries, Ltd (KAI), Taewan Co., Ltd.</p>
Taiwan	<p>National Chengchi University, China Youth Career Development Association Headquarter (CYCDA) <i>Chao-Tung Wen, Chang-Yung Liu, Su-Lee Tsai, Yu-Ting Cheng, Yi-Wen Chen, Ru-Mei Hsieh, Chung-Min Lo, Shih-Feng Chou</i> Sponsor: Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs</p>
Thailand	<p>Bangkok University (CEDI - Creative Entrepreneurship Development Institute) <i>Pichit Akraithit, Koson Sapprasert, Navaphol Viriyakunkit, Vichate Tantiwanich, Luckxawan Pimsawadi, Veerapong Malai, Yupana Wiwattanakantang, Sarn Aksaranugraha</i> Sponsor: Bangkok University</p>

Trinidad & Tobago	Arthur Lok Jack Graduate School of Business, University of the West Indies <i>Miguel Carrillo, Henry Bailey, Abhijit Bhattacharya, Marvin Pacheco</i> Sponsor: International Development Research Centre (IDRC)
Tschechische Republik	University of Economics, Prague <i>Martin Lukes, Martina Jakl</i> Sponsor: Ministry of Industry and Trade
Türkei	Yeditepe University, Small and Medium Development Organization (KOSGEB) <i>Esra Karadeniz</i> Sponsor: Yeditepe University, Small and Medium Development Organization (KOSGEB)
Ungarn	University of Pécs, Faculty of Business and Economics <i>László Szerb, József Ulbert, Attila Varga, Gábor Márkus, Attila Petheo, Dietrich Péter, Zoltán J. Ács, Siri Terjesen, Saul Estrin, Ruta Aidis</i> Sponsor: OTKA Research Foundation, Theme number K 81527, Regional Studies PhD Programme, University of Pécs Faculty of Business and Economics, Business Administration PhD Programme, University of Pécs Faculty of Business and Economics, Management and Business Administration, PhD Programme of the Corvinus University of Budapest, Start Tokegarancia Zrt
Uruguay	University of Montevideo <i>Leonardo Veiga, Pablo Regent, Fernando Borraz, Alvaro Cristiani, Cecilia Gomeza, Santiago Ramos, Lucila Arboleya</i> Sponsor: University of Montevideo, Banco Santander Uruguay
USA	Babson College <i>Donna Kelley, Abdul Ali, Candida Brush, Marcia Cole, Gang Hu, Mehdi Majbouri, Diana Hechavarria, Moriah Meyskens, Peter Fleming, Monica Dean, Thomas S. Lyons, Joseph Onochie, Albert Suhu, Ivory Phinisee, Edward Rogoff</i> Sponsor: Babson College, Baruch College
Venezuela	Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA) <i>Nunzia Auletta, Rebeca Vidal, Aramis Rodríguez, Edwin Ojeda</i>
Vereinigte Arabische Emirate (UAE)	Institute for Social & Economic Research - Zayed University <i>Mouawiya Al Awad, Constance Van Horne, Victor Huang</i> Sponsor: Khalfa Fund for Enterprise Development - Abu Dhabi - UAE
Vereinigtes Königreich	Aston Business School <i>Mark Hart, Jonathan Levie, Michael Anyadike-Danes, Yasser Ahmad Bhatti, Aloña Martiarena Arrizabalaga, Mohammed Karim, Erkkö Autio, Liz Blackford, Mohammed Shamsul Karim</i> Sponsor: Department for Business, Innovation and Skills, PRIME (The Prince's Initiative for Mature Enterprise), Welsh Assembly Government, Invest Northern Ireland, Hunter Centre for Entrepreneurship, Strathclyde University, Enterprise UK, Birmingham City Council