

Mut zur Selbständigkeit – wer wird Existenzgründer in Deutschland?

Deutschland braucht Innovationen, neue Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsideen – und mehr Mut zur Selbständigkeit. Der demographische Wandel lässt jedoch berechtigte Zweifel daran aufkommen, ob es in Zukunft tatsächlich mehr Existenzgründungen in Deutschland geben wird. Umso bedeutsamer werden vor diesem Hintergrund zielgerichtete Strategien zur Förderung der Selbständigkeit. Sie müssen sich freilich auf eine profunde Kenntnis der potenziellen Zielgruppe stützen, wollen sie erfolgreich sein.

Unter welchen Umständen werden in Deutschland neue Unternehmen gegründet, aus welchen Unternehmen kommen die (jungen) Menschen, die den Übergang von der abhängigen zur selbständigen Beschäftigung wagen, und welche Unterschiede lassen sich in Bezug auf männliche und weibliche Existenzgründer feststellen? Diesen Fragen gehen zwei aktuelle IZA Discussion Papers nach (*Joachim Wagner: Are Young and Small Firms Hothouses for Nascent Entrepreneurs? Evidence from German Micro Data, IZA Discussion Paper No. 989; Joachim Wagner: What a Difference a Y makes – Female and Male Nascent Entrepreneurs in Germany, IZA Discussion Paper No. 1134*).

Start-ups hängen von Größe und Alter einer Firma ab

Empirische Studien zur Bildung neuer Unternehmen weisen darauf hin, dass die Quote der Start-ups in einer Region offenbar positiv mit dem Anteil der Arbeitnehmer zusammenhängt, die in kleinen Firmen arbeiten bzw. dem Anteil der kleinen Betriebe unter allen Firmen in der jeweiligen Region. Eine nahe liegende theoretische Erklärung für diesen empirischen Befund dürfte sein, dass ein Arbeitnehmer in einer kleinen Firma über mehr existenzgründungsrelevante Berufserfahrung verfügt. Der Kundenkontakt ist intensiver, der eigene Verantwortungsbereich im Zweifel breiter gefächert, das Vorbild des Firmeninhabers für den mit der Selbständigkeit liebäugelnden Mitarbeiter unmittelbarer erlebbar, als dies für Beschäftigte in größeren Unternehmen der Fall sein wird.

Ähnliches gilt für die Arbeitnehmer bzw. potenziellen Existenzgründer, die in noch jungen, aufstrebenden Firmen arbeiten oder gearbeitet haben, im Vergleich zu Mitarbeitern in älteren, etablierten Unternehmen. Durch einen engeren Kontakt zu einem erfolgreichen Unternehmer und dem Erleben der Markteinführungs- oder -behauptungsphase des Betriebs haben Beschäftigte einer jungen Firma die Möglichkeit, wertvolle Informationen zum Übergang von einer bezahlten Beschäftigung zur beruflichen Selbständigkeit und den damit verbundenen Problemen sowie möglichen Lösungen zu sammeln und für die eigene Existenzgründung zu verwerten.

Diese Vorbildfunktion des Arbeitgebers wie auch der besondere Erfahrungshorizont des Beschäftigten selbst wird erst recht dann eine noch größere Relevanz für die Entscheidung zur Selbständigkeit erlangen, wenn beide Eigenschaften zusammentreffen. Die Mehrzahl der jungen Unternehmen startet als kleiner bis mittlerer Betrieb; in einem solchen Umfeld sollte die Wahrscheinlichkeit, zu vorteilhaften Kenntnissen und Erfahrungen für die spätere Selbständigkeit gelangen zu können, vergleichsweise besonders groß sein.

Die wenigen hierzu bislang vorgelegten Untersuchungen bestätigen diesen Zusammenhang: Die Wahrscheinlichkeit den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen, nimmt einerseits mit wachsender Firmengröße ab, andererseits steigt sie dann deutlich an, wenn es sich bei den Existenzgründern in spe um Arbeitnehmer aus kleinen Unternehmen handelt oder sie zumindest dort ihre berufliche Ausbildung absolviert haben. Die in den beiden IZA Discussion Papers vorgenommenen Analysen bestätigen und ergänzen diese Befunde.

Jungunternehmer kommen aus kleinen und jungen Firmen

Die für die Studie zur Relevanz des Alters und der Größe einer Firma verwendeten Daten wurden einer repräsentativen Befragung der Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren in elf deutschen Regionen entnommen. Der Fragebogen umfasste soziodemographische Merkmale (Alter, Geschlecht, Stellung im Erwerbsleben, Ausbildung, Bereiche der Berufserfahrung) ebenso wie Einflussfaktoren des individuellen Risikoverhaltens und ermittelte zudem, ob der/die Befragte zum Zeitpunkt der Erhebung kurz vor dem Schritt in die Selbständigkeit stand. Personen, die dies bejahten, werden im Rahmen der Untersuchung als Existenzgründer bzw. Jungunternehmer bezeichnet; als „junge“ Unternehmen gelten solche, die höchstens zehn Jahre alt sind; Betriebe mit höchstens 20 Mitarbeitern werden als kleine Firma bezeichnet. Jungunternehmer sind oder waren zuvor besonders häufig in jüngeren und zugleich kleineren Firmen beschäftigt – fast jeder dritte Jungunternehmer kommt aus einer Firma dieser Art. 55% aller jungen Firmen in der Stichprobe haben bis zu 20 Angestellte, 40% der kleinen Firmen sind älter als 20 Jahre.

Angst vor dem unternehmerischen Misserfolg ist ein bedeutsames Hindernis im Vorfeld einer Firmengründung. Dieser und weitere Einflussfaktoren wie die Finanzausstattung potenzieller Existenzgründer und ihre grundsätzliche individuelle Risikobereitschaft wurden in der Erhebung entsprechend berücksichtigt. Sie sind insbesondere im Zusammenhang mit dem Lebensalter der Gründer von Bedeutung. Ein gewisses Mindestalter bürgt einerseits für ein hinreichendes Maß an Be-

ruferfahrung und eine solidere Finanzbasis; dies kann die Bereitschaft, das Risiko der Selbständigkeit einzugehen, prinzipiell fördern. Andererseits erhöht sich die Risikoaversion mit Blick auf die entsprechend kürzere Zeitspanne, die für die Amortisierung der Anfangsinvestitionen und die zusätzliche Rendite des Unternehmertums zur Verfügung steht, und überdies treten Altersvorsorgeaspekte in den Vordergrund, die sich gleichfalls dämpfend auf die Risikobereitschaft auswirken können.

Die Befragungsergebnisse bestätigen diese Zusammenhänge ebenso wie die Funktion des Unternehmer-Vorbildes, die hier am Beispiel der Existenz von Selbständigen in der Familie des potenziellen Existenzgründers und ihres positiven Einflusses auf die Entscheidung zur Selbständigkeit untersucht wurde. Als zentrales Element fand darüber hinaus der Faktor „Vielfalt der Berufserfahrung“ Bestätigung durch die Analyse. Die Anzahl der verschiedenen absolvierten Berufsfelder und erreichten beruflichen Abschlüsse steht in einem unmittelbaren Zusammenhang mit der Wahrscheinlichkeit einer Existenzgründung. Beschäftigte mit „Tausendsassa“-Qualitäten, also einer überdurchschnittlich breiten Kenntnis aus unterschiedlichen, für das Überleben und den Erfolg eines Unternehmens notwendigen Wissensbereichen, sind weit häufiger unter den späteren Existenzgründern anzutreffen. Dennoch bleibt die Gründung eines neuen Unternehmens ein seltenes Ereignis in Deutschland. Nur 3,6% aller Personen der Stichprobe sind Jungunternehmer. Die wichtige „Treibhausfunktion“ wird eher von den jüngeren und kleineren Firmen geleistet und nicht von den kleineren und älteren Firmen. Das zeigen die Ergebnisse der in verschiedenen Modellvarianten durchgeführten ökonomischen Analyse nachdrücklich.

Mehr männliche als weibliche Jungunternehmer

International, vor allem in den westlichen Industriestaaten, ist der Anteil männlicher Selbständiger viel höher als der Anteil der Frauen. Die Spanne der Anteile selbständig berufstätiger Frauen bewegte sich im Jahr 2002 zwischen 17,5% in Japan und 44,3% in Südafrika. Die Daten für männliche und weibliche Selbständige in europäischen Staaten (► Abbildung S. 8) unterstreichen den Nachholbedarf von Frauen, zeigen aber auch, dass in bestimmten Industriesektoren mehr Frauen dazu neigen, unternehmerisch tätig zu werden.

Im Ganzen sind Männer mehr als doppelt so oft selbständig berufstätig wie Frauen. Deutschland ist dafür ein typisches Beispiel. Offizielle Statistiken zeigen, dass die Rate der selbständig berufstätigen Frauen (Prozentsatz aller berufstätigen Frauen) mit 6,3% im Jahr 2002 nur halb so groß ist wie die Rate der

Männer (12,9%). Innerhalb der deutschen Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren betrug der Anteil der Männer, die 2001 ein eigenes Unternehmen aufbauen wollten, 4,9% verglichen mit 2,3% bei Frauen. 15,9% aller deutschen Männer würden sich gern selbständig machen, jedoch nur 7,4% aller Frauen.

In der hier betrachteten Stichprobe ist der Prozentsatz der männlichen Jungunternehmer (4,7%) gleichfalls etwa doppelt so groß wie derjenige von Frauen (2,4%). Große Unterschiede zwischen den Geschlechtern lassen sich sowohl hinsichtlich der Risikoaversion als auch bei der Arbeit in kleinen und jungen Firmen beobachten. Zwar ist der Anteil von Frauen, die in diesen „Treibhäusern“ für Jungunternehmer arbeiten, größer als der entsprechende Anteil der Männer, doch im Durchschnitt sind männliche Existenzgründer jünger als weibliche, und sie verfügen im Durchschnitt über ein zusätzliches Feld beruflicher Erfahrung.

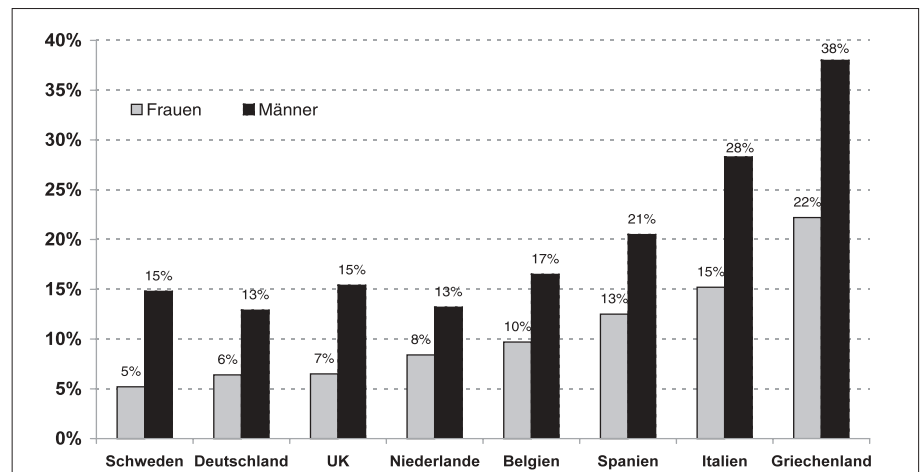
Nur 44% aller Männer, aber 56% aller Frauen in der untersuchten Stichprobe geben die Angst vor dem Misserfolg als Grund an, nicht selbständig berufstätig zu werden. Diese geschlechtsspezifisch unterschiedliche Risikoaversion nimmt demnach erheblichen Einfluss auf die Entscheidung zur Selbständigkeit. Diversen empirischen Studien zufolge schätzen Frauen Situationen eher als riskant ein, zeigen eine größere Risikoaversion bei ihrer Verhaltenswahl und sind deshalb beispielsweise weniger bereit sich zu verschulden, damit sich ihr Unternehmen auf lange Sicht kapitalisiert.

Die vor diesem Hintergrund kürzlich gestartete Initiative der deutschen Bundesregierung, Frauen in der Existenzgründungsphase zu unterstützen, sollte gründlich evaluiert werden, um hieraus Rückschlüsse für erfolgversprechende Strategien zur Förderung von Existenzgründungen ziehen zu können. Hierbei handelt es sich um ein Politikfeld von nicht zu unterschätzender Bedeutung.

Perspektiven

Neben den Erkenntnissen zu beruflicher und betrieblicher Herkunft sowie typischen Charakteristika potenzieller Existenzgründer lassen die hier vorgestellten Untersuchungsergebnisse einen wichtigen Rückschluss zu: Regionen, in denen heute viele junge und kleine Firmen – und damit die „Treibhäuser“ für Existenzgründungen und die Schaffung neuer Arbeitsplätze – angesiedelt sind, werden mit großer Wahrscheinlichkeit auch morgen über ein überdurchschnittlich großes Reservoir junger und kleiner Firmen verfügen, auch dann, wenn die einst erfolgreichen jungen und kleinen Unternehmen bereits alt und viele von ihnen groß geworden sein werden. Dass dies nicht zuletzt auch einen Vorsprung an wirtschaftlicher Dynamik mit sich bringt, liegt auf der Hand. Dagegen dürften solche Regionen, die schon zur Zeit nur wenige dieser „Treibhäuser“ besitzen, auch in Zukunft mit diesem Defizit konfrontiert sein – sofern nicht entsprechende Initiativen zur Stärkung des Unternehmensnachwuchses eingeleitet werden.

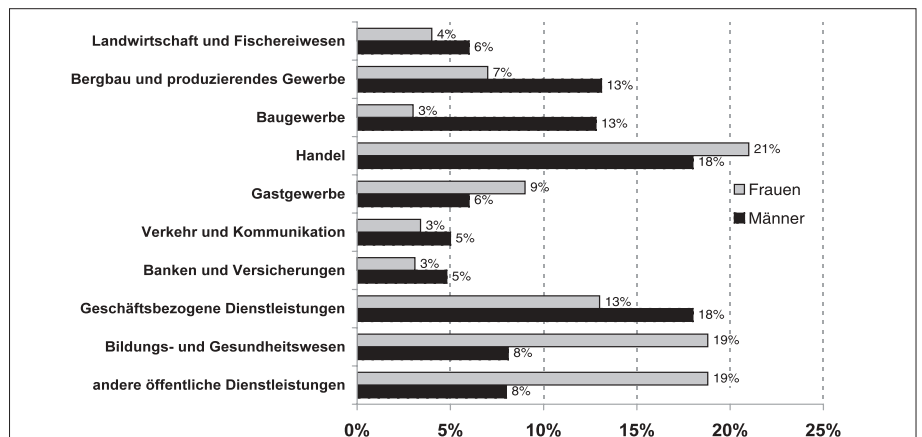
Selbständige in % der Erwerbsbevölkerung nach Geschlecht in ausgewählten EU-Ländern 2002



Quelle: Eurostat (LFS), Berechnungen ifm Universität Mannheim



Aufteilung von Start-Up-Unternehmen nach Industriezweig* und Geschlecht in Deutschland

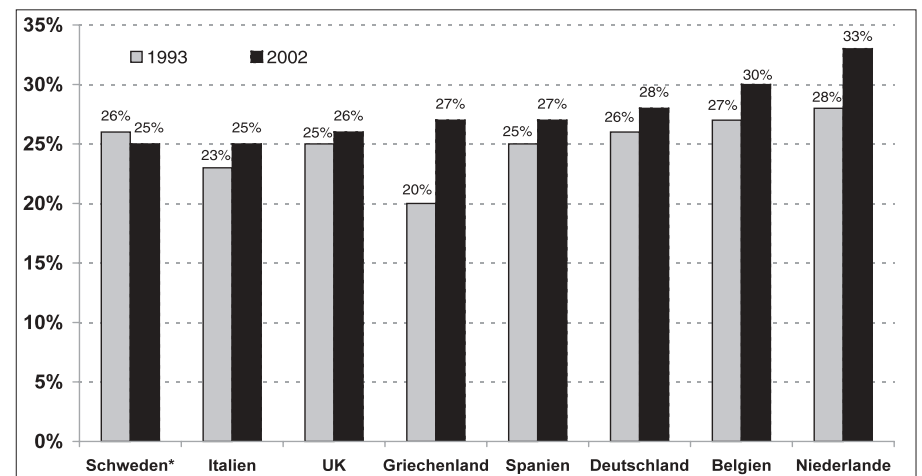


*) Energie und Wasser; Verwaltung: Stichprobengröße für eine verlässliche Schätzung zu klein

Quelle: Statistisches Bundesamt, Berechnungen ifm Universität Mannheim



Selbständige Frauen in % aller Selbständigen in ausgewählten Ländern 1993/2002



*) Daten verfügbar ab 1995

Quelle: Eurostat (LFS), Berechnungen ifm Universität Mannheim

