

**Institut für Mittelstandsforschung
Bonn**

**Abbruch und Aufschub von
Gründungsvorhaben:
Eine empirische Analyse mit den Daten
des Gründerpanels des IfM Bonn**

von

Arndt Werner

IfM-Materialien Nr. 209



Materialien

Impressum

Herausgeber

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstr. 20, 53111 Bonn
Telefon + 49/(0)228/72997-0
Telefax + 49/(0)228/72997-34
www.ifm-bonn.org

Ansprechpartner

Arndt Werner

IfM-Materialien Nr. 209
ISSN 2193-1852 (online)
ISSN 2193-1844 (print)

Bonn, August 2011

Das IfM Bonn ist eine Stiftung des privaten Rechts.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Bauen, Wohnen und Verkehr
des Landes Nordrhein-Westfalen



Inhalt

Verzeichnis der Tabellen	II
Verzeichnis der Übersichten	II
Zusammenfassung	III
1 Einleitung	1
1.1 Ausgangslage und Ziel der Untersuchung	1
1.2 Vorgehensweise und Aufbau	2
2 Literaturüberblick	5
2.1 Allgemeine Gründungs determinanten	5
2.2 Determinanten des Abbruchs und Aufschubs von Gründungsvorhaben	12
3 Empirische Analyse	16
3.1 Das Gründerpanel des IfM Bonn als Datenbasis	16
3.2 Deskriptiver Vergleich von Gründungsaufschiebern, Gründern und Gründungsabbrechern	17
3.2.1 Soziodemografische Merkmale	18
3.2.2 Humankapital und Finanzressourcen	21
3.2.3 Persönlichkeitsmerkmale und Gründungsmotive	24
3.2.4 Charakteristika des Gründungsvorhabens	25
3.2.5 Zusammenfassung und weiteres Vorgehen	26
3.3 Determinanten des Gründungsabbruchs: Multivariate Analyse	27
3.3.1 Abhängige Variable	27
3.3.2 Operationalisierung der Bestimmungsfaktoren	28
3.3.3 Ergebnisse der multinominalen Regressionsanalyse	29
3.4 Ursachen für die Aufgabe oder Verschiebung des Grün- dungsvorhabens: Einschätzungen der Gründungs- aufschieber und -abbrecher	32
3.4.1 Deskriptive Analyse	32
3.4.2 Multivariate Analyse: Probit-Regression	34
3.4.2.1 Abhängige Variable	34
3.4.2.2 Interessierende Merkmale und Kontroll- variablen	34
4 Resümee und Handlungsempfehlungen	38
Literatur	40

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1:	Anzahl und Anteil der Gründungsaufschieber, Gründer und Gründungsabbrecher im Gründerpanel des IfM Bonn	18
Tabelle 2:	Soziodemografische Merkmale der Gründungsaufschieber, Gründer und Gründungsabbrecher, Anteil in %	19
Tabelle 3:	Humankapital und Finanzressourcen der Gründungsaufschieber, Gründer und Gründungsabbrecher, Anteil in %	22
Tabelle 4:	Persönlichkeitsmerkmale und Gründungsmotive, Anteil in %	25
Tabelle 5:	Charakteristika der geplanten Gründung, Anteil in %	26
Tabelle 6:	Ergebnisse der multinominalen Regressionsanalyse	30
Tabelle 7:	Ursachen für die Aufgabe oder die Verzögerung eines Gründungsvorhabens, Anteil in %	34
Tabelle 8:	Probit-Regression: Abbrecher versus Aufschieber	37

Verzeichnis der Übersichten

Übersicht 1:	Die Einteilung der allgemeinen Gründungsfaktoren im leitlinientheoretischen Ansatz	6
--------------	--	---

Zusammenfassung

Ein beachtlicher Teil der Personen, die sich nicht nur mit dem Gedanken getragen haben, ein Unternehmen zu gründen, sondern bereits erste Schritte hin zur Unternehmensgründung unternommen haben, gibt diese Gründungspläne wieder auf oder verschiebt sie weiter in die Zukunft. Gemäß dem Gründerpanel des IfM Bonn haben 28 % der zunächst stark Gründungsinteressierten rund ein Jahr nach der erstmaligen Befragung auf einer Gründermesse die Umsetzung ihres Gründungsvorhabens abgebrochen, 30 % verfolgen ihre Gründungspläne noch weiter.

Deskriptive und multivariate Analysen auf Basis des Gründerpanels des IfM Bonn zeigen, dass zwischen denjenigen, die ihre Gründungspläne realisiert haben und denjenigen, die deren Umsetzung abgebrochen oder hinausgeschoben haben, viele Gemeinsamkeiten bestehen, aber durchaus auch einige charakteristische Unterschiede. Die Unterschiede sind zwischen der Gruppe der Gründer einerseits und den Gruppen der Abbrecher und Aufschieber andererseits tendenziell größer als die zwischen den beiden letztgenannten Gruppen. Um völlig gleichartige Gruppen handelt es sich bei den Abbrechern und Aufschiebern aber keineswegs.

Die Gruppe der Abbrecher zeichnet sich dadurch aus, dass sie häufiger als die übrigen Gründungsinteressierten eine Neben- als eine Vollerwerbsgründung planten und häufiger bereits bei der Erstbefragung mit Finanzierungsproblemen rechneten. Zudem handelte es sich bei der geplanten Gründung seltener um eine erneute Gründung nach vorangegangener erfolgreicher unternehmerischer Tätigkeit als um eine Erstgründung. Die Gruppe der Gründungsaufschieber ist dadurch charakterisiert, dass ihnen häufiger als den übrigen Gründungsinteressierten Branchenerfahrung fehlt, sie häufiger als die Gründer bereits bei der Erstbefragung mit Finanzierungsproblemen rechneten und sie das Gründungsprojekt häufiger als die übrigen Gründungsinteressierten aus einer Erwerbstätigkeit heraus planten. Zudem können sie häufiger auf positive Gründungserfahrungen zurückblicken. Die Gruppe der Gründer schließlich ist nicht nur durch häufigere Branchenerfahrung gekennzeichnet als die übrigen Gründungsinteressierten, sondern auch durch seltenere Erwerbstätigkeit zum Zeitpunkt der Erstbefragung. Überdies planen sie häufiger eine Voll- als eine Nebenerwerbsgründung und erwarten seltener Finanzierungsprobleme als die übrigen Gründungsinteressierten.

Diejenigen, die ein Jahr nach der Erstbefragung noch nicht gegründet haben, gaben unmittelbar Auskunft über die Ursachen des Abbruchs oder des Hinausschiebens ihrer Gründungspläne. Eine deskriptive Analyse zeigt auf, dass sich die Gruppen der Abbrecher und Aufschieber in einer Vielzahl von Gründen signifikant unterscheiden. So geben Gründungsabbrecher die Gründe "Chance auf Einkommen war zu gering", "Finanzielles Risiko zu hoch", "Von Geschäftspartnern nicht akzeptiert", "Eigene Finanzierungsmittel reichten nicht aus", "Belastung durch Familie zu hoch", "Ziel ist eher eine Anstellung als Arbeitnehmer", "Angst zu scheitern war zu groß" und "Vorhaben stößt im persönlichen Umfeld auf Ablehnung" signifikant häufiger zu Protokoll als Gründungsaufschieber. Letztere nennen signifikant häufiger den Grund "Mehr Vorbereitungszeit benötigt" als Gründungsabbrecher. Keine signifikanten Gruppenunterschiede ergibt die deskriptive Analyse in den Gründen "Keine Kredite von Banken erhalten", "Keine Fördermittel erhalten" und "Mehr Erfahrung und Wissen zur Umsetzung des Gründungsvorhabens benötigt".

Für weitergehende Berechnungen wurden die Gründe für den Abbruch oder den Aufschub von Gründungsplänen mittels Faktorenanalyse auf drei Einflussfaktoren reduziert: Risikoaversion, Finanzrestriktionen und Wissensdefizite. Die anschließende multivariate Analyse zeigt, dass Finanzrestriktionen keinen signifikanten Einfluss auf die Entscheidung haben, ein Gründungsvorhaben abzurechnen oder hinauszuschieben. Anders die Risikoaversion und die Wissensdefizite. Eine hohe Risikoaversion erhöht die Wahrscheinlichkeit deutlich, ein Gründungsprojekt abzurechnen statt es hinauszuschieben. Umgekehrt erhöhen Wissensdefizite die Wahrscheinlichkeit, ein Gründungsprojekt weiterzuverfolgen statt es abzurechnen.

Die Studie hat wesentliche Gründungshemmnisse in der Vorgründungsphase herausgearbeitet und leistet damit einen Beitrag in einem noch jungen Forschungsfeld. Da nicht abschließend geklärt werden kann, ob die Gründungsvorhaben der Abbrecher und Aufschieber erfolgsversprechend und ihr Ausbleiben oder ihre Verzögerung deswegen volkswirtschaftlich schädlich sind, wird auf die Ableitung von wirtschaftspolitischen Handlungsempfehlungen verzichtet.

1 Einleitung

1.1 Ausgangslage und Ziel der Untersuchung

Unternehmensgründungen gelten als wichtige Triebfeder für den wirtschaftlichen Strukturwandel und damit als Quelle für mehr Wachstum und Beschäftigung. Daher nimmt die Frage, welche Faktoren für den Erfolg von Unternehmensgründungen bzw. jungen Unternehmen verantwortlich sind, eine zentrale Stellung in der Gründungsforschung ein. Bislang richtete sich die Forschung allerdings fast ausschließlich auf die Analyse der Einflussfaktoren, welche die Gründungsentscheidung beeinflussen (occupational choice) oder den Erfolg bereits bestehender (junger) Unternehmen bestimmen. Zur Frage, welche Hemmnisse im Vorgründungsprozess bestehen, die dazu führen, dass potenzielle Gründungen erst gar nicht realisiert werden, ist bislang sehr wenig bekannt.

Dies ist umso erstaunlicher, als es sich hierbei um ein weitverbreitetes Verhalten gründungsinteressierter Personen handelt und keinesfalls um ein randständiges Phänomen. So zeigen erste Auswertungen mit den Daten des Gründerpanels des IfM Bonn, dass insgesamt 28 % der stark gründungsinteressierten Personen etwa ein Jahr später bereits wieder Abstand von ihrem geplanten Gründungsvorhaben genommen haben. Knapp 30 % gaben an, mehr Zeit für die Gründungsvorbereitung zu benötigen als ursprünglich eingeplant war.

Dass Personen ihr Gründungsprojekt aufgeben oder hinausschieben, obwohl sie bereits erste Schritte zur Realisierung vollzogen haben, dürfte verschiedene Gründe haben. Vermutet werden kann, dass ein Teil dieser Personen die Gründungsvorbereitung abbricht, weil er im Zuge der Vorbereitung erkannt hat, dass er (noch) nicht über die notwendigen Fähigkeiten und Fertigkeiten verfügt, um das Gründungsvorhaben zu einer erfolgreichen Unternehmensgründung zu machen. Daneben wird es aber auch solche Personen geben, die zwar die notwendigen Fähigkeiten und Fertigkeiten mitbringen, aber beispielsweise keinen Zugang zu anderen notwendigen Ressourcen (z.B. Startkapital) haben oder generell eine negative Gründungseinstellung aufweisen (etwa weil sie die Unternehmerrolle nicht als Leitbild annehmen wollen) und deshalb auf die Realisierung ihres Gründungsvorhabens verzichten (vgl. z.B. WERNER et al. 2005, BLOCK et al. 2008).

Vor diesem Hintergrund hat die vorliegende Studie die Analyse des *Abbruchs* und *Aufschubs* von Gründungsplänen zum Gegenstand. Einflussfaktoren auf den Gründungsabbruch sind dabei solche Faktoren, welche die Zugehörigkeit der untersuchten Personen zur Gruppe der Gründungsabbrecher (also der Personen, die zunächst ein starkes Interesse an der beruflichen Selbstständigkeit bezeugen, später jedoch von ihrer Gründungsabsicht wieder Abstand nehmen) bestimmen. Einflussfaktoren auf den Gründungsaufschub sind dagegen solche Faktoren, die dazu führen, dass diese Personen ihre Gründungsabsicht nicht aufgeben, sondern erneut in die Zukunft verschieben. Im Folgenden wird die erste Gruppe als „*Gründungsabbrecher*“ und die zweite als „*Gründungsaufschieber*“ bezeichnet.

Einflussfaktoren auf den Gründungsabbruch bzw. -aufschub stellen dann Gründungsbarrieren i.e.S. dar, wenn sie außerhalb des unmittelbaren Einflussbereichs der Person stehen, durch Dritte errichtet werden und grundsätzlich veränderbar sind (z.B. Finanzrestriktionen oder bürokratische Hindernisse). Da dies nicht immer eindeutig der Fall ist, wird im Folgenden allgemeiner von Gründungshemmnissen gesprochen.

Das Ziel der Studie besteht somit in der Herausarbeitung von Gründungshemmnissen in der Vorgründungsphase. Damit greift die Untersuchung ein bisher stark vernachlässigtes Forschungsfeld auf. Ihre Ergebnisse können Hinweise darauf liefern, ob die Rahmenbedingungen für Gründungen optimal gestaltet sind.

1.2 Vorgehensweise und Aufbau

In der theoretisch-konzeptionellen Entrepreneurshipforschung besteht weitestgehend Einigkeit darüber, dass der Gründung eines neuen Unternehmens ein – auch in zeitlicher Perspektive – stark prozessbezogener Charakter innewohnt. Nach diesem Konzept ergibt sich die Gründung eines Unternehmens aus dem Durchlaufen verschiedener Phasen, wobei in jeder Phase – von der ersten Idee bis zur tatsächlichen Gründung – jeweils mit spezifischen Hindernissen und Unwägbarkeiten zu rechnen ist, die häufig auch zum Abbruch des Gründungsvorhabens führen können (vgl. z.B. JOHNSON et al. 2006). In der empirischen Gründungsforschung wird diese Prozesshaftigkeit in den meisten Fällen vernachlässigt und der Schritt in die Selbstständigkeit in einer Art „*einheitlichem Akt*“ modelliert.

Dem prozessbezogenen Charakter einer Gründung wird in dieser Studie dadurch Rechnung getragen, dass drei Phasen der Unternehmensgründung unterschieden werden: die Planungs-, die Realisierungs- und die Abbruchphase. Angenommen wird, dass die Entscheidung der Individuen, ein Gründungsvorhaben abzubrechen, zu verschieben oder tatsächlich zu realisieren nicht durch den Zufall geleitet ist, sondern sich – zumindest zu einem großen Teil – jeweils auf die Determinanten zurückführen lässt, die sich in der Forschung als relevant für das allgemeine Gründungsgeschehen erwiesen haben.

Die Studie steht somit in der Tradition der Erfolgsfaktorenforschung, geht aber im Unterschied zu dieser nicht von bereits vollzogenen Unternehmensgründungen aus, sondern trägt der Tatsache Rechnung, dass ein Gründungsvorhaben oftmals schon in der Vorbereitungsphase scheitert. Theoretisch-konzeptionell wird hierfür zunächst herausgearbeitet, mit welchen spezifischen Gründungshemmnissen potenzielle Gründer in der Vorgründungsphase ihres Unternehmens konfrontiert werden und wie diese Hemmnisse die Aufgabe eines Gründungsvorhabens beeinflussen können.

Gegenstand der empirischen Untersuchung ist – darauf aufbauend – eine auf multivariaten Untersuchungsmethoden fundierte Herausarbeitung der Determinanten des Abbruchs und des Aufschubs von Gründungsvorhaben. Im Mittelpunkt stehen dabei die Fragen, welche spezifischen Faktoren für den Abbruch eines Gründungsvorhabens verantwortlich sind und wie stark sich solche gründungshemmende Einflüsse auf das Gründungsverhalten auswirken.

Als Datenbasis für die Untersuchung dient das Gründerpanel des IfM Bonn. Diese Datenquelle eignet sich für die Analyse potenzieller Gründungshemmnisse aus zwei Gründen: Zum einen weist sie eine Panelstruktur auf (konkret erfasst sie Gründungsinteressierte vor der Umsetzung des Gründungsvorhabens und kann Auskunft darüber geben, welchen Status das Gründungsvorhaben ein Jahr nach der Erstbefragung hat). Zum anderen enthält sie Informationen zu den aus der Literatur bekannten Gründungshemmnissen. Seit 2003 befragt das IfM Bonn Besucher/innen auf Gründungsmessen, welche regelmäßig an verschiedenen Orten Deutschlands abgehalten werden. Dabei handelt es sich um Personen, die sich in der Regel zumindest mit dem Gedanken tragen, ein Unternehmen zu gründen und somit als gründungsinteressiert bzw. als "Nascent Entrepreneurs" bezeichnet werden können (DAVIDSSON/HONIG 2003).

Zum weiteren Vorgehen: Zunächst wird ein Überblick über die personenorientierten, betriebszentrierten und umfeldbezogenen Determinanten gegeben, die sich auf Basis einer Literaturdurchsicht als relevant für die Gründungsentscheidung herausgestellt haben. Da über die Determinanten des Abbruchs und Aufschubs von Gründungsvorhaben bisher wenig bekannt ist, wird anschließend eine explorative Analyse möglicher Hemmnisse durchgeführt – in Kapitel 3.2 zunächst mit Hilfe von deskriptiven Analyseverfahren und in Kapitel 3.3 unter Anwendung von multivariaten Analysemethoden.¹ Im abschließenden Kapitel 4 werden die wesentlichen Ergebnisse und die daraus ableitbaren Folgerungen für die Akteure im Bereich der Gründungsförderung und Wirtschaftspolitik zusammengefasst.

¹ Der Vorteil einer solchen multivariaten Analyse gegenüber deskriptiven Methoden besteht darin, dass die Analyseergebnisse von sogenannten moderierenden Einflüssen nicht überschattet werden. Dazu wird der partielle Beitrag eines jeden Einflussfaktors unter simultaner Berücksichtigung der Einflüsse der anderen Faktoren analysiert.

2 Literaturüberblick

Im Zentrum des folgenden Literaturüberblicks stehen zum Einen die (wenigen) Studien, die sich mit den Hemmnissen im Vorgründungsprozess beschäftigen und damit den Schwerpunkt der Analyse auf die Entscheidungssituation vor der eigentlichen Realisation des Gründungsprojektes legen.² Zum Anderen werden aber auch solche Studien herangezogen, in denen die Gründungsentcheidung als binäre Entscheidungssituation (Gründung: ja / nein) modelliert und in der Regel mit Hilfe multivariater Verfahren für binäre abhängige Variablen empirisch analysiert wird.

2.1 Allgemeine Gründungsdeterminanten

Dem leitlinientheoretischen Ansatz folgend können die aus der Gründungsforschung abgeleiteten Erfolgsfaktoren drei Bereichen zugeordnet werden: dem personellen, dem organisationalen und dem externen (vgl. z.B. GARTNER 1985; MÜLLER-BÖLING/KLANDT 1990; BRÜDERL et al. 1996). Dabei umfasst die personelle Dimension alle Faktoren, die vom Individuum selbst ausgehen oder von ihm direkt beeinflusst werden können. Die organisationale Dimension besteht aus Faktoren, welche die Struktur der (geplanten) Neugründung betreffen. Die externe Dimension erfasst das Umfeld der Unternehmensgründung und damit jene Faktoren, die von außen wirken.

Der nachfolgende Überblick beschränkt sich auf die Gründungsdeterminanten, die im Gründerpanel des IfM Bonn enthalten sind und in die empirischen Analysen einbezogen werden können. Es handelt sich dabei um sechs Variablengruppen: soziodemografische Merkmale, Humankapital und Finanzressourcen, Persönlichkeitseigenschaften, Gründungsmotive sowie organisationale und umfeldbezogene Aspekte. Ihre Zuordnung zu den drei Bereichen des leitlinientheoretischen Ansatzes sowie die relevante Literatur können Übersicht 1 entnommen werden.

Soziodemografische Faktoren: Das Alter kommt als Indikator für eine Vielzahl von Gründungsfaktoren in Betracht, die sich mit zunehmendem Alter verändern. In diesem Zusammenhang sind in erster Linie zu nennen die Ausstattung mit (bzw. Entwertung von) Humankapital, steigende Opportunitätskosten der Gründung (aufgrund der sich verkürzenden 'Restlebenszeit' mit zunehmendem Alter), die Ausstattung mit Startkapital oder die altersbedingte Veränderung in-

² Vgl. hierzu insbesondere die Ausführungen in Kapitel 2.2

trinsischer Faktoren wie die allgemeine Risikofreude oder die Selbstüberzeugung (vgl. z.B. ENGEL et al. 2007; KAUTONEN 2008; GOTTSCHALK/THEUER 2008; WERNER 2009). Zahlreiche empirische Studien belegen, dass der Einfluss des Alters auf das individuelle Gründungsverhalten einem umgekehrt u-förmigen Verlauf folgt. D.h. das Gründungsinteresse nimmt bis zu einem bestimmten Alter zu und anschließend wieder ab, wobei der Umkehrpunkt in der Regel zwischen 35 und 45 Jahren liegt. Außerdem sind Ältere in der Regel risikoaverser als Jüngere, so dass Jüngere eher in riskante Projekte mit höheren Renditechancen investieren, was sich letztendlich in unterschiedlichen Gründungsaktivitäten widerspiegeln kann (vgl. z.B. EVANS/LEIGHTON 1989; WAGNER 2004; WERNER/KAY 2006).

Übersicht 1: Die Einteilung der allgemeinen Gründungsfaktoren im leitlinien-theoretischen Ansatz

GRÜNDUNGSFAKTOR	RELEVANTE LITERATUR
Personeller Bereich	
<u>Soziodemografische Merkmale:</u> z.B. Alter, Geschlecht, Familienstand, Kinder, Herkunft, Erwerbsstatus	z.B. Kautonen, 2008, Evans/Leighton 1989, Bergmann 2004, Leicht 2005, Werner et al. 2005, Werner/Kay 2006, Engel et al. 2007, Gather et al. 2010, Furdas/Kohn 2010
<u>Humankapital / Finanzressourcen</u> z.B. schulische und berufliche Ausbildung, Branchen- und Selbstständigkeitserfahrung, Selbstständigkeit der Eltern, Startkapitalausstattung	z.B. Evans/Jovanovic 1989, Parker 2004, Schulz 1980, Brüderl et al. 1996, Lazear 2004, Giannetti/Simonov 2004, Moog 2004, Werner/Moog 2007, Brixy/Hessels 2010
<u>Persönlichkeitseigenschaften:</u> z.B. Machbarkeitsüberzeugung, Identifikation mit Unternehmerbild, Leistungsmotivation, Risikoeinstellung	z.B. McClelland 1961, Rotter 1982, Brüderl et al. 1996, Rauch/Frese 1998, Van Praag et al. 2004, Werner/Kay 2006, Block et al. 2008, Townsend et al. 2010
<u>Gründungsmotive:</u> z.B. (drohende) Arbeitslosigkeit, bessere Einkommensmöglichkeiten, Unzufriedenheit in der abhängigen Beschäftigung	z.B. Bögenhold/Staber 1989, Meager 1992, Benz/Frey 2003, Wagner 2005, Werner/Moog 2007, Van Gelderen et al. 2011
Organisationaler Bereich	
<u>Betriebsbezogene Faktoren:</u> z.B. Voll-/Teilzeitgründung, Neugründung/Übernahme, Einzel-/Partnergründung,	z.B. Carter et al. 1996, Blanchflower/Oswald 1998, Parker/Belgithar 2006; Parker/Van Praag 2006, Werner 2007, Kay/Schlömer 2009
Externer Bereich	
<u>Umfeldfaktoren:</u> z.B. Konjunkturelle Situation, Standort, Branchenzugehörigkeit	z.B. Fritsch/Mueller 2004, Sternberg/Wagner 2004, Fritsch/Schroeter 2011

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an WERNER (2009).

Geschlechtsspezifische Unterschiede im Gründungsverhalten stehen seit Längerem im Mittelpunkt zahlreicher Untersuchungen. Grund hierfür ist die seit Jahren zu beobachtende geringere Gründungsneigung von Frauen, trotz steigender Zahl der weiblichen Selbstständigen in den letzten Jahren (vgl. z.B. GATHER et al. 2010, S. 87). Als Ursache für die geschlechtsspezifischen Unterschiede werden zum einen im psychologischen Bereich angesiedelte Faktoren genannt (vgl. BERGMANN 2004; KOHN/FURDAS 2010). Zum anderen kann die Konzentration weiblicher Erwerbstätiger auf bestimmte Erwerbsbereiche zu einer geringeren Gründungsaktivität führen (vgl. ENGEL et al. 2007). Ein anderer Forschungsstrang verfolgt die Frage, ob eine Arbeitsmarktdiskriminierung von Frauen nicht zu einer erhöhten Gründungsneigung von Frauen führt (vgl. z.B. MCMANUS 2001)

Auch Familienstand und Elternschaft haben Einfluss auf das Gründungsverhalten. Personen, die verheiratet sind, gründen häufiger als Ledige. Dies dürfte vor allem darin begründet liegen, dass Ehepartner (als mithelfende Familienangehörige) oftmals unentgeltlich im neugegründeten Unternehmen aushelfen, u.U. Liquiditätsengpässe oder Einkommenschwankungen mit einem zweiten Haushaltseinkommen absichern oder emotionale Unterstützung in Krisenzeiten geben (vgl. PARKER 2004; WERNER/KAY 2006). Kinder wirken sich ab einem gewissen Alter positiv auf die Gründungsneigung ihrer Eltern aus, nämlich wenn sie in der Lage sind, den Gründungsprozess zu unterstützen. Die Elternschaft hat auch insofern Bedeutung für das Gründungsverhalten, als Eltern zur Erziehung jüngerer Kinder oftmals flexible Arbeitszeiten benötigen. Eine solche flexible Gestaltung der Arbeitszeiten ist in einer selbstständigen Erwerbsarbeit häufiger gegeben als in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis (vgl. WERNER/KAY 2006; ENGEL et al. 2007).

Dem Mikrozensus zufolge hat sich die Zahl selbstständiger Ausländer in Deutschland in den letzten Jahren deutlich erhöht und liegt derzeit bei 407.000 (vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT 2010a). Mittlerweile ist unter Ausländern die Wahrscheinlichkeit, ein eigenes Unternehmen zu führen, größer als unter Deutschen, was sich in einer höheren Selbstständigenquote (12,2 % gegenüber 10,9 %) widerspiegelt (vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT 2010a). Dies ist das Ergebnis eines kontinuierlichen Anstiegs des Anteils von Ausländern am Gründungsgeschehen (von 11,3 % im Jahre 2000 auf 18,9 % im Jahre 2009; vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT 2010b).

Humankapital und finanzielle Ressourcen: Für die Erklärung des individuellen Gründungsverhaltens ist sowohl das allgemeine als auch das spezifische Humankapital von zentraler Bedeutung. Das allgemeine Humankapital kann durch den Schulabschluss, Universitäts- und sonstige berufliche Bildungsabschlüsse beschrieben werden. Das gründungsspezifische Humankapital umfasst dagegen die Erfahrungen, die eine an der Selbstständigkeit interessierte Person in der Gründungsbranche einerseits und in einer vorhergehenden Selbstständigkeit andererseits bereits gesammelt hat. Gründungsspezifisches Humankapital stellen überdies im Sozialisationsprozess – z.B. im Rahmen der Selbstständigkeit der Eltern – gesammelte Erfahrungen mit der Selbstständigkeit dar (vgl. z.B. SCHULZ 1980; BRÜDERL et al. 1996; MOOG 2004; WERNER/MOOG 2007). Neben dem Humankapital kommt den finanziellen Ressourcen entscheidende Bedeutung zu (vgl. z.B. PARKER 2004; WERNER 2007; BACKES-GELLNER/WERNER 2007).

Gemäß der Humankapitaltheorie schlagen sich Investitionen in die schulische Ausbildung in unterschiedlichen Produktivitäten der Erwerbstätigen und damit in unterschiedlichen Einkommen nieder. Die Frage, welchen Einfluss das schulische Ausbildungsniveau auf die Entscheidung, in die berufliche Selbstständigkeit zu wechseln oder wechseln zu wollen, ausübt, ist bis dato nicht vollständig geklärt. Während GIANNETTI und SIMONOV (2004) oder WERNER und MOOG (2007) beispielsweise feststellen, dass ein höheres Ausbildungsniveau mit einer höheren Gründungsneigung korreliert, deutet eine Literaturübersicht in PARKER (2004) darauf hin, dass häufig kein oder sogar ein negativer Zusammenhang zwischen diesen beiden Merkmalen besteht.

In Bezug auf die beruflichen Bildungsabschlüsse müssen zwei Effekte differenziert werden: Gering Qualifizierte verfügen häufiger über weniger Ressourcen, was sich gründungshemmend auswirken sollte, haben gleichzeitig aber auch seltener Erwerbsalternativen in der abhängigen Beschäftigung. Personen mit höherem Bildungsniveau verfügen dagegen in der Regel über höhere Finanzierungsreserven, was sich gründungsfördernd auswirken sollte, aber sie haben auch gleichzeitig bessere Chancen, eine für sie passende Stelle in der abhängigen Beschäftigung zu finden (vgl. PARKER 2004).

Mit der Novellierung der Handwerksordnung in 2004 wurden neben den zulassungsfreien Handwerken auch die sogenannte Altgesellenregelung und die Betriebsleiterregelung in den zulassungspflichtigen Handwerken eingeführt. Diese Regelungen verringerten die Zahl der Handwerke, in denen der soge-

nannte 'Meisterzwang' herrscht, der es nur Personen mit Meisterbrief erlaubt, handwerkliche Betriebe zu führen. Gleichwohl ist weiterhin zu erwarten, dass Personen mit Meisterbrief höhere Gründungswahrscheinlichkeiten aufweisen als andere.

Nach LAZEAR (2004) sollte das Vorhandensein mehrerer beruflicher Abschlüsse einen positiven Einfluss auf die Gründungsumsetzung ausüben. Demnach wären nicht die einzelnen Qualifikationsmerkmale für die Gründungsentscheidung relevant, sondern ein möglichst breit angelegtes Spektrum erlernter Fähigkeiten und Fertigkeiten.

Von den drei Facetten des gründungsspezifischen Humankapitals erweist sich die Branchenerfahrung empirisch als am bedeutsamsten (vgl. BRÜDERL et al. 1996; MOOG 2004; WERNER et al. 2005). Denjenigen, die in einer Branche gründen, in der sie bislang noch nicht gearbeitet haben, werden eher geringe Erfolgsaussichten attestiert.

Im Hinblick auf die Gründungs- oder Selbstständigkeitserfahrung kann zunächst danach unterschieden werden, ob Gründungsinteressierte bereits einmal selbstständig waren. Ist dies nicht der Fall, werden sie der Gruppe der Erstgründer zugerechnet. Verfügen sie bereits über Selbstständigkeitserfahrung, gelten sie als Mehrfach- oder Wiederholungsgründer. Aufgrund der verschiedenen Ursachen für eine Geschäftsaufgabe ist eine weitere Unterscheidung in vormals erfolgreiche und vormals erfolglose Wiederholungsgründer sinnvoll (vgl. KAY et al. 2004). Dabei haben die vormals erfolglosen Wiederholungsgründer in der Regel ihr altes Unternehmen unfreiwillig aufgegeben (z.B. infolge einer nicht überwundenen Unternehmenskrise), während bei den Erfolgreichen die unternehmerische Tätigkeit nicht aus wirtschaftlichen Zwängen heraus beendet wurde. Basierend auf signaltheoretischen Überlegungen ist zu vermuten, dass der positive Zusammenhang zwischen Selbstständigkeitserfahrung und Gründungsvollzug auf die Gruppe der vormals erfolgreichen Wiederholungsgründer zurückgeht (vgl. KAY et al. 2004).

Kinder von Selbstständigen bekommen von ihren Eltern gründungsrelevantes Wissen in der Erziehung vermittelt. Durch die regelmäßige Beobachtung ihrer Eltern am Arbeitsplatz erwerben sie nebenbei unternehmerische Fähigkeiten und Fertigkeiten (vgl. BRÜDERL et al. 1996). Zugleich fungieren Eltern damit auch als Rollenvorbild (vgl. PARKER 2004). Aus humankapitaltheoretischer Sicht führt dies dazu, dass Kinder von Selbstständigen unter sonst gleichen

Umständen erfolgreicher in einer späteren Selbstständigkeit sind als Personen, deren Eltern nicht selbstständig waren (vgl. z.B. PFEIFFER et al. 1992).

Im Hinblick auf die finanziellen Ressourcen stellt sich die Frage, ob Individuen, die selbstständig werden wollen, aufgrund von Kapitalrestriktionen von ihren Plänen absehen. Schließlich gilt der Zugang zu genügend Finanzierungsmitteln in der Gründungs- und Frühentwicklungsphase junger Unternehmen als problembehaftet (vgl. z.B. EVANS/JOVANOVIC 1989; HOLTZ-EAKIN et al. 1994a; 1994b; LINDH/OHLSSON 1996; BLANCHFLOWER/OSWALD 1998). Der Startkapitalnachfrage eines Gründungsvorhabens steht oftmals ein eingeschränktes Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten gegenüber, weil unsichere Erwartungen zu einer stärkeren Zurückhaltung bei Kapitalgebern führen können (vgl. VAN PRAAG et al. 2005; BACKES-GELLNER/WERNER 2007; WERNER 2007). Beim Zugang zu einer Finanzierung am Kapitalmarkt stellt aus informationsökonomischer Perspektive insbesondere das Fehlen von Erfahrungswerten ein zusätzliches Problem dar, weil die jeweiligen Marktpartner mit asymmetrisch verteilten Informationen konfrontiert sind und daher mit typischen Problemen der adversen Selektion zu rechnen haben (STIGLITZ/WEISS 1981; 1983).

Persönlichkeitsmerkmale und Gründungsmotive: Während sich die humankapitaltheoretischen Ansätze auf erlernbare Fähigkeiten und Fertigkeiten konzentrieren, bestimmen im verhaltenswissenschaftlich geprägten Traits-Ansatz vor allem die Begabung und die angeborenen Eigenschaften des Gründers den Gründungserfolg (vgl. RISSIEK 1998). Der entscheidende Impuls für den Schritt in die Selbstständigkeit geht somit im Traits-Ansatz von der Persönlichkeit des Gründers und dessen Eigenschaften aus, wobei die unterschiedlichen Gründungsneigungen anhand von Persönlichkeitsdispositionen erklärt werden.³

Dabei unterscheidet die Analyse in der Regel vier gründungsrelevante Traits: (1) eine hohe Leistungsmotivation („Need for Achievement“), (2) eine verstärkt auftretende Machbarkeitsüberzeugung („Internal Locus of Control“), (3) eine positive Risikoeinstellung („Risktaking Propensity“) und (4) ein starkes Unabhängigkeitsstreben („Need of Independence“) (vgl. MCCLELLAND 1961;

³ Der Traits-Ansatz wird vor allem in organisationstheoretischen Ansätzen und der Unternehmensführungsforschung zum Teil heftig kritisiert. Darin wird angezweifelt, dass die Bedeutung gründungsrelevanter Persönlichkeitsmerkmale vom jeweiligen Gründungskontext losgelöst analysiert werden kann.

ROTTER 1982; RAUCH/FRESE 1998; TOWNSEND 2010). In einer auf CATTELS Persönlichkeitsstruktur beruhenden Untersuchung erweitert KLANDT (1984) für den Gründungserfolg relevante Personenmerkmale in: dynamische Wesenszüge (allgemeine Antriebsenergie, Leistungsmotivation, allgemeine berufsbezogene Werthaltungen, Charaktereigenschaften (Machbarkeitsdenken, Kontrollüberzeugung), Fähigkeitswesenszüge (Intelligenz), demografische Merkmale (Geschlecht und Alter), momentane Gestimmtheit („Oszillierung“ vs. „Konstanz“) und physiologisch-morphologische Faktoren (z.B. robuste Physiologie). WAGNER (2004) interpretiert die Angst zu scheitern als Indikator für die individuelle Risikoaversion, welche, so der allgemeine Konsens, gründungshemmend wirkt (vgl. z.B. KIHSTROM/LAFFRONT 1979, REES/SHAH 1986, VAN PRAAG et al. 2004). WERNER et al. (2005) finden zudem Hinweise darauf, dass Personen, welche sich in geringerem Umfang mit einem männlich geprägten Unternehmerbild identifizieren können, zu geringeren Gründungsaktivitäten neigen.

Auch Gründungsmotive der potenziellen Gründerinnen und Gründer gelten als wesentlich für den Schritt in die Selbstständigkeit. Im Mittelpunkt des Interesses steht dabei die Frage, in welcher Form Push- und Pull-Faktoren auf die Motivation zur Unternehmensgründung wirken: Ist die Selbstständigkeit für benachteiligte Gruppen ein erfolversprechendes Ziel (Push-Motivation) oder kann der Schritt in die Selbstständigkeit als Versuch, eine individuelle (auch monetäre) Verbesserung zu erreichen, verstanden werden (Pull-Motivation) (vgl. z.B. BÖGENHOLD/STABER 1989; MEAGER 1992; BENZ/FREY 2003; Wagner 2005; WERNER/MOOG 2007; VAN GELDEREN et al. 2011).

Weitere Charakteristika des Gründungsvorhabens: Weitere Charakteristika des geplanten Gründungsvorhabens sind die Art der Gründung (z.B. Vollerwerbs- oder Nebenerwerbsgründung), die Gründungsform (z.B. Neugründung, Übernahme oder Franchise), die Gründungsbranche sowie Umfeldfaktoren wie die konjunkturelle Situation oder der Standort (vgl. z.B. BLANCHFLOWER/OSWALD 1998; FRITSCH/MUELLER 2004; STERNBERG/WAGNER 2004; PARKER/VAN PRAAG 2006; KAY/SCHLÖMER 2009; FRITSCH/SCHROETER 2011). Beispielsweise zeigen CARTER et al. (1996), dass Individuen, welche ihr Gründungsprojekt in Vollzeit planen, insgesamt mehr Aktivitäten zur tatsächlichen Umsetzung der Gründung durchführen.

2.2 Determinanten des Abbruchs und Aufschubs von Gründungsvorhaben

Im Folgenden werden Studien vorgestellt, welche sich explizit mit potenziellen Hemmnissen im Vorgründungsprozess beschäftigen und den Schwerpunkt der Analyse somit auf die Entscheidungssituation vor der eigentlichen Realisation des Gründungsprojektes legen. Einige dieser Studien beschäftigen sich auch mit der Frage, welche Einflussfaktoren dafür verantwortlich sind, dass die Realisation einer Gründungsintention verschoben oder aufgegeben wird. Solche Analysen erfolgen in der Regel mittels deskriptiver Analysemethoden oder unter Verwendung von multinominalen logistischen Regressionsmodellen.⁴

Die erste Studie, die in Deutschland der Frage nachgegangen ist, wie viele der Gründungsinteressierten ihre Gründungsabsichten tatsächlich realisiert und wie viele ihre Absicht wieder aufgeben haben, zieht die Daten des KfW-Gründungsmonitor aus dem Jahr 2003 heran (vgl. BAHSS et al. 2003). Der KfW-Gründungsmonitor 2003 hat Gründungsinteressierte erfasst, die sich in den nächsten sechs Monaten selbstständig machen wollen. Nach diesen sechs Monaten wurden die Personen im Rahmen einer Follow-up-Studie befragt, inwieweit sie ihr Vorhaben realisiert haben bzw. welche Probleme dem Gründungsvollzug im Weg standen. Nach den Ergebnissen der Studie haben 29 % ihre Gründung realisiert, weitere 21 % befanden sich noch in der Gründungsphase, 32 % hatten ihre Gründung verschoben und 18 % haben sie aufgegeben.⁵ Als Hauptproblem, das zum Abbruch des Gründungsvorhabens geführt hat, erwies sich die schlechte konjunkturelle Situation, gefolgt von schlechten Erfolgsaussichten aufgrund mangelnder Nachfrage für das eigene Geschäftskonzept und fehlender Finanzierung. Außerdem zeigt die Analyse auf, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit eher wieder abgebrochen werden als Gründungen aus einer abhängigen Beschäftigung. Die Angst vor dem sozialen Abstieg erweist sich ebenfalls als wichtiger Faktor beim Gründungsabbruch. Abbrecher und Gründer unterscheiden sich allerdings nicht voneinander hinsichtlich wichtiger Persönlichkeitseigenschaften wie Risikobereitschaft und

⁴ In solchen Modellen wird zunächst danach unterschieden, ob eine Gründung vollzogen wurde oder nicht. Nicht vollzogene Gründungen werden dann nochmals unterschieden danach, ob die Gründungsabsicht weiter besteht oder gänzlich aufgegeben wurde.

⁵ Im IfM-Gründerpanel werden die gründungsinteressierten Personen nach rund einem Jahr nachbefragt (und nicht nach einem halben Jahr). Das sollte bei der Interpretation der Ergebnisse bzw. beim Vergleich der Ergebnisse mit den Anteilen im Gründerpanel des IfM Bonn (vgl. Tabelle 1) berücksichtigt werden.

Unabhängigkeitsstreben. Bei der Interpretation der Ergebnisse der KfW-Studie ist zu beachten, dass es sich ausschließlich um deskriptive Auswertungen handelt, welche durch moderierende Einflüsse überschattet sein könnten.

Auch der Länderbericht des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) für Deutschland aus dem Jahr 2009 beschäftigt sich mit der Frage, was aus werdenden Gründern wird (vgl. BRIXY et al. 2010). Im Rahmen einer Sonderbefragung wurden hierfür 158 werdende Gründer (sog. „Nascent Entrepreneurs“) aus den Jahren 2006 bis 2008 etwa ein Jahr nach der Erstbefragung zur Umsetzung ihres Gründungsprojektes befragt. Die Auswertung erfolgte deskriptiv. Danach haben 42 % der befragten Nascent Entrepreneurs ihre Gründungsabsicht umgesetzt, weitere 31 % haben ihre Gründungsidee wieder aufgegeben und 26 % möchten weiterhin gründen, konnten ihre Gründungsabsicht aber noch nicht in die Tat umsetzen.⁶ Überdies tendieren insbesondere gering Qualifizierte eher dazu, ihre Gründungsabsicht nicht umzusetzen. Alter und Geschlecht scheinen dagegen keine Rolle zu spielen.

Auf der Basis eines multinominalen logistischen Regressionsmodells untersuchen PARKER und BELGHITAR (2006), welche Faktoren dafür verantwortlich sind, eine beabsichtigte Gründung tatsächlich umzusetzen, zu verschieben oder ganz aufzugeben. Die Autoren konzentrieren sich dabei auf solche Faktoren, die auch durch Dritte (sog. „stakeholders“) zu beobachten sind. Datengrundlage für die empirischen Auswertungen ist mit dem PSED (Panel Study of Entrepreneurial Dynamics) ein Datensatz aus den USA. Die Studie findet unter anderem Belege dafür, dass Gründungsaufschieber eher zu den Sparern zählen und bereits Eigenkapital in das Gründungsprojekt investiert haben, aber noch keine engen Beziehungen zu Kunden und Lieferanten aufgebaut haben. Gründungsabbrecher zeichnen sich dagegen dadurch aus, dass sie noch kein eigenes Geld in das Gründungsprojekt investiert haben. Theoretisch erklären die Autoren ihre Befunde dadurch, dass die Opportunitätskosten der Zeit für Gründungsaufschieber geringer sind, die über die notwendigen finanziellen Ressourcen verfügen. Sie können auf diese Weise ihr Gründungsprojekt sorgfältiger planen. Keinen Einfluss auf die Entscheidung zu gründen, noch abzuwarten oder aufzugeben haben in dieser Studie unter anderem das

⁶ BRIXY et al. (2010, S. 29) stellen für Deutschland eine im Vergleich zu den USA und Kanada höhere Dynamik fest. Hierzulande scheinen sich mehr gründungsinteressierte Personen dazu zu entschließen, ihr Gründungsprojekt umzusetzen oder aufzugeben, während in den USA und Kanada mehr Personen ihre Gründungsabsicht verschieben.

Geschlecht, die Vermögensausstattung, die regionale Herkunft und die angestrebten Branchen.

Auf der Basis eines logistischen Regressionsmodells untersuchen VAN GELDEREN et al. (2011), ob Gründungsinteressierte aus dem Jahr 1998 ihr Projekt nach einem Jahr tatsächlich umsetzen oder nicht. Als Nichtgründer zählen lediglich Gründungsabbrecher, Gründungsaufschieber sind explizit ausgeschlossen. Konkret richtet sich die auf niederländischen Daten basierende Untersuchung auf die Probleme, mit denen beide Gruppen im Gründungsvollzug konfrontiert sind. Sie kommt zu dem Ergebnis, dass Gründer und Abbrecher sich hinsichtlich der betrachteten Probleme nicht signifikant unterscheiden. Beide Gruppen geben als wesentliches Problem in der Vorgründungsphase bürokratische und legislative Hürden bzw. Verzögerungen an, gefolgt von Problemen bei der Finanzierung, von Organisationsproblemen (z.B. Probleme mit Gründungspartnern), von Marktproblemen (z.B. schlechte Erfolgsaussichten wegen mangelnder Nachfrage) und von Informationsproblemen. Es zeigt sich überdies, dass die in die Studie einbezogenen Probleme keinen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit ausüben, dass Gründungsinteressierte ihre Pläne realisieren oder nicht. Die Autoren ziehen aus ihren Ergebnissen das Fazit, dass weniger die von ihnen behandelten Probleme ausschlaggebend dafür sind, dass Gründungsinteressierte ihre Absichten realisieren oder aufgeben, sondern vielmehr (in der Studie nicht behandelte) personenbezogene Merkmale wie die Humankapitalausstattung, Gründungsmotive und Persönlichkeitsfaktoren.

BRIXY und HESSELS (2010) untersuchen auf der Grundlage eines multinominalen logistischen Regressionsmodells, wie die Ausstattung mit Humankapital die Entscheidung beeinflusst, innerhalb eines Jahres eine vorhandene Gründungsabsicht zu verwirklichen, zu verschieben oder aufzugeben. Die Studie stützt sich auf zusammengefügte Daten der GEM-Projekte aus Deutschland und den Niederlanden für den Zeitraum 2006 bis 2008. Die Studie zeigt, dass die Humankapitalausstattung der befragten gründungsinteressierten Personen ebenfalls eine eher untergeordnete Rolle in der oben beschriebenen Entscheidungssituation spielt: So scheint das allgemeine Humankapital zwar einen signifikanten Einfluss auszuüben, und zwar in der Weise, dass ein mittleres schulisches und berufliches Ausbildungsniveau im Vergleich zu einem Hochschulabschluss positiv mit dem tatsächlichen Gründungsvollzug und negativ mit der Verschiebung des Gründungsprojekts korreliert. Die Branchen-, Gründungs-

und Selbstständigkeitserfahrung üben dagegen keinen signifikanten Einfluss aus (vgl. auch VAN GELDEREN et al. 2006).

Insgesamt deuten die Ergebnisse der betrachteten Studien an, dass sich die Forschung zu möglichen Gründungshemmnissen in der Vorgründungsphase noch in den Anfängen befindet. Recht deutlich zeigen die (wenigen) Studien auf, dass die meisten soziodemografischen Faktoren in dieser Entscheidungssituation von untergeordneter Bedeutung sind. Die Rolle des Humankapitals als mögliche Ursache für die Verschiebung oder Aufgabe eines geplanten Gründungsprojektes ist bislang nicht eindeutig bestimmt. Einige Studien finden signifikante Zusammenhänge, in anderen ist dies nicht der Fall. Dies ist vermutlich darauf zurückzuführen, dass in den einzelnen Studien recht unterschiedliche Operationalisierungen für die Erfassung der Humankapitalausstattung gewählt wurden. Außerdem wird in keiner der hier betrachteten Studien danach unterschieden, ob es sich bei den Gründungswilligen mit Selbstständigkeitserfahrung um vormals erfolgreiche oder vormals erfolglose Gründer handelt. Hinsichtlich der Bedeutung des Zugangs zu genügend Startkapital in der Vorgründungsphase zeigen alle Studien recht deutlich, dass Probleme bei der Finanzierung eine wesentliche Ursache für den Abbruch bzw. Aufschub von Gründungsvorhaben darstellen. Schließlich kann festgehalten werden, dass der Einfluss verschiedener Gründungsmotive, Einstellungen und Persönlichkeitsfaktoren von der noch jungen Forschung bislang eher vernachlässigt wurde.

3 Empirische Analyse

3.1 Das Gründerpanel des IfM Bonn als Datenbasis

Die folgenden empirischen Analysen zum Einfluss potenzieller Hemmnisse im Vorgründungsprozess auf die Gründungsentscheidung basieren auf den Daten des Gründerpanels des IfM Bonn. Seit 2003 werden die Besucher der deutschlandweit stattfindenden Gründermessen im Rahmen dieser als Längsschnittstudie angelegten Untersuchung befragt. Dabei werden die Messebesucher zufällig ausgewählt und vor Ort zur Teilnahme an der Befragung aufgefordert. Die Erhebung erfolgt schriftlich anhand eines Fragebogens, den die Befragten überwiegend eigenständig ausfüllen (vgl. im Detail: KRANZUSCH 2005; KRANZUSCH/KAY 2011). Die Befragten auf den Messen unterteilen sich in zwei Gruppen, bereits Selbstständige und Nicht-Selbstständige. Eine Nachbefragung der Nicht-Selbstständigen zum Stand ihrer Gründungsabsichten erfolgt rund ein Jahr nach der jeweiligen Messebefragung. Für die vorliegende Studie werden nur diejenigen berücksichtigt, die zum Zeitpunkt der Messebefragung (noch) nicht selbstständig waren und an der Nachbefragung teilgenommen haben sowie in den hier untersuchten Merkmalen die Antwort nicht verweigerten.

Mit Hilfe dieser Informationen wurden drei Analysegruppen gebildet, die den jeweils erreichten Stand der Gründung wiedergeben. Die erste Gruppe bilden die *Gründer*. Das sind Personen, die zwischen Erst- und Nachbefragung tatsächlich gegründet haben. Die zweite Gruppe bilden die *Gründungsabbrecher*, also solche Personen, die zum Zeitpunkt der Erstbefragung Gründungsinteresse bekundet haben, zum Zeitpunkt der Nachbefragung von ihren Gründungsabsichten aber wieder Abstand genommen haben. Die dritte Untersuchungsgruppe besteht aus den *Gründungsaufschiebern*, denjenigen also, die zum Zeitpunkt der Nachbefragung zwar noch nicht gegründet haben, jedoch weiterhin angaben, mit hoher Wahrscheinlichkeit in naher Zukunft noch gründen zu wollen.

Ein wesentlicher Vorzug des Gründerpanels des IfM Bonn ist die Erfassung wichtiger Informationen zum Gründungsvorhaben bereits im Vorgründungsstadium. Faktoren, die letztlich ausschlaggebend für die Realisierung eines Gründungsvorhabens sind, werden somit nicht retrospektiv erhoben (also nach Vollzug der Gründung oder nach Abbruch des Gründungsvorhabens), sondern tatsächlich vor dem Schritt in die berufliche Selbstständigkeit. Eine solche prospektive Betrachtung potenzieller Hemmnisse des Gründungsvollzugs schließt

somit eine im Zuge der Selbstständigkeit sich verändernde Einschätzung wichtiger gründungsrelevanter Sachverhalte aus und erfasst die entsprechenden Informationen ohne zeitliche Verzerrung (vgl. PARKER et al. 2006). Dies ist insbesondere im Hinblick auf Persönlichkeitsmerkmale, aber auch in Bezug auf die verschiedenen Gründungsmotive von Bedeutung. Deren zeitliche Stabilität wird in der Literatur als kritisch eingestuft. Das Gründerpanel des IfM Bonn ermöglicht zudem die Analyse der Abbruchentscheidung, weil ein nicht unbedeutender Teil der befragten Personen im Gründerpanel ihre Gründungspläne – trotz anfänglichen Gründungsinteresses – wieder aufgegeben hat oder in den ersten zwölf Monaten mit ihrer Gründung bereits gescheitert ist.

Der Literaturüberblick hat gezeigt, welche potenziellen Einflussfaktoren den Gründungsprozess beeinflussen und damit auch für die Aufgabe eines Gründungsvorhabens verantwortlich sein können. Im Folgenden wird nun empirisch untersucht, welche dieser Faktoren sich tatsächlich als Hemmnisse im Gründungsprozess erweisen. Zur Beantwortung dieser Frage wird die empirische Analyse in drei Schritten vollzogen. Zunächst werden Gründungsaufschieber, Gründer und Gründungsabbrecher mit Hilfe von deskriptiven Analyseverfahren einem Vergleich unterzogen (vgl. Kapitel 3.2). Anschließend wird – ähnlich wie bei PARKER/BELGHITAR (2006) oder BRIXY/HESSELS (2010) – ein multinomiales logistisches Regressionsmodell geschätzt, um die Unterschiede zwischen den drei betrachteten Gruppen zu analysieren (vgl. Kapitel 3.3).⁷ Da im Rahmen der Nachbefragungen auch explizit nach den Ursachen der Nichtumsetzung des Gründungsprojektes gefragt wurde, wird drittens auf der Basis eines binären logistischen Regressionsmodells analysiert, welche Gründe in welchem Ausmaß für die Verschiebung oder den Abbruch eines Gründungsvorhabens ursächlich sind (vgl. Kapitel 3.4).

3.2 Deskriptiver Vergleich von Gründungsaufschiebern, Gründern und Gründungsabbrechern

Wie aus Tabelle 1 entnommen werden kann, sind Gründer mit einem Anteil von 41,5 % im Sample vertreten. Die Gruppe der Gründungsaufschieber umfasst 30,3 % und die der Gründungsabbrecher 28,2 % der befragten Perso-

⁷ Im Unterschied zu diesen Studien basiert das in Kapitel 3.3 vorgestellte multinominale logistische Regressionsmodell ausschließlich auf deutsche Daten und berücksichtigt zudem explizit ausgewählte Persönlichkeitsfaktoren und Gründungsmotive.

nen. Diese Verteilung entspricht in etwa der anderer Studien (vgl. CARTER et al. 1996; VAN GELDEREN et al. 2001; BRIXY et al. 2010).⁸

Tabelle 1: Anzahl und Anteil der Gründungsaufsieher, Gründer und Gründungsabbrecher im Gründerpanel des IfM Bonn

	Anzahl	Anteil in %
Gründungsaufsieher	605	30,3
Gründer	829	41,5
Gründungsabbrecher	562	28,2
Insgesamt	1.996	100,0

© IfM Bonn

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Das Gründungsverhalten wird im Folgendem im Hinblick auf ausgewählte soziodemografische Merkmale, das Humankapital und finanzielle Ressourcen, gründungsrelevante Persönlichkeitsmerkmale, Gründungsmotive und Charakteristika des angestrebten bzw. realisierten Gründungsprojektes untersucht. Zu den für das Gründungsverhalten relevanten soziodemografischen Merkmalen zählen das Geschlecht, der Familienstand, das Vorhandensein von Kindern, die Nationalität und der Erwerbsstatus der drei Untersuchungsgruppen. Zu beachten ist, dass alle Merkmale zum Zeitpunkt der Messebefragung erhoben wurden.

3.2.1 Soziodemografische Merkmale

Hinsichtlich des Alters ergeben die Daten des Gründerpanels des IfM Bonn in etwa das Bild, wie es aus der Literatur bekannt ist (vgl. Tabelle 2). So haben mit einem Anteil von 44,5 % die 31 bis 50-Jährigen am häufigsten den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit gewagt. Von den 18 bis 30-Jährigen haben 35,1 % und von den 51 bis 69-Jährigen haben 39,9 % die Gründung vollzogen. Während die 18 bis 30-Jährigen mit einem Anteil von 36,7 % überdurchschnittlich häufig die Gründung hinausgeschoben haben, finden sich unter den

⁸ In der in Kapitel 2 genannten GEM-Sonderbefragung für Deutschland, in welcher 158 werdende Gründer zur Umsetzung ihres Gründungsprojektes befragt wurden, zeigt sich eine ähnliche Verteilung (vgl. auch BRIXY et al. 2010, S. 29).

51 bis 69-Jährigen mit einem Anteil von 32,1 % überdurchschnittlich viele Gründungsabbrecher.⁹

Tabelle 2: Soziodemografische Merkmale der Gründungsaufschieber, Gründer und Gründungsabbrecher, Anteil in %

	Gründungs- aufschieber	Gründer	Gründungs- abbrecher	Signifikanz- niveau
Alter				
18 bis 30-Jährige	36,7	35,1	28,2	
31 bis 50-Jährige	28,1	44,5	27,4	
51 bis 69-Jährige	28,0	39,9	32,1	***
Geschlecht				
Männlich	31,0	41,8	27,2	
Weiblich	29,2	41,4	29,4	NS
Familienstand				
Ledig	32,1	38,6	29,3	
Verheiratet	27,5	45,5	27,1	***
Kinder				
Ja	26,9	44,3	28,8	
Nein	33,1	39,5	27,4	**
Nationalität				
Deutsch	31,0	41,8	27,2	
Ausländische Nationalität	29,2	41,4	29,4	NS
Erwerbsstatus				
Erwerbstätig	35,6	37,0	29,4	
Ausbildung/Studium/Umschulung	38,2	27,9	33,8	
Nicht erwerbstätig/arbeitslos	21,8	51,3	26,9	***
N=1.985				
© IfM Bonn				

*, **, *** signifikant auf dem 90 %-, 95 %- 99 %-Niveau, NS = nicht signifikant.
Einige Merkmale weisen Antwortverweigerungen auf.

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Im Hinblick auf das Geschlecht ist nur ein kleiner, nicht signifikanter Unterschied zwischen den untersuchten Personengruppen festzustellen. Das bedeutet: Haben Frauen und Männer erst einmal Gründungsabsichten und eine

⁹ So zeigt auch die Studie von WERNER/FAULENBACH (2008), dass die über 50-Jährigen c.p. mit einer um 22,5 Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit der Gruppe der Abbrecher angehören als die Gruppe der 18 bis 50-Jährigen.

Geschäftsidee entwickelt, dann wird die Umsetzung der Pläne nicht vom Geschlecht der gründungsinteressierten Person beeinflusst (vgl. auch MITTELSTANDSMONITOR 2004; WERNER et al. 2005).

Erwartungsgemäß übt der Familienstand einen signifikanten Einfluss auf die Gründungsumsetzung aus. So vollziehen Verheiratete mit einem Anteil von 45,5 % häufiger eine Gründung als Ledige (38,6 %), wohingegen Ledige sich mit einem Anteil von 32,1 % häufiger weiterhin noch in der Planungsphase befinden als Verheiratete (27,5 %) oder häufiger ihr Gründungsprojekt abbrechen (29,3 % gegenüber 27,1 %). Ebenfalls erwartungsgemäß vollziehen Befragte mit Kindern mit einem Anteil von 44,3 % häufiger eine Gründung als Kinderlose (39,5 %). Kinderlose gehören umgekehrt häufiger der Gruppe der Gründungsaufschieber an als Befragte mit Kindern. In der Gruppe der Gründungsabbrecher bestehen in diesem Merkmal keine nennenswerten Unterschiede.

Die Staatsangehörigkeit hat dagegen keinen signifikanten Einfluss auf das Gründungsverhalten. Personen mit ausländischer Staatsangehörigkeit gründen nicht nur ebenso häufig wie Deutsche, sie verschieben oder brechen das Gründungsvorhaben auch ebenso häufig ab wie Deutsche.¹⁰ Dieser Befund ist vermutlich darauf zurückzuführen, dass sich das Gründungsverhalten von Ausländern mit zunehmender Integration immer mehr dem Gründungsverhalten von Deutschen annähert. Eine Art „kulturelles Imprinting“ im Sinne einer zeitstabilen (höheren oder niedrigeren) Gründungsneigung bei den Personen mit ausländischer Staatsangehörigkeit kann damit nicht festgestellt werden (vgl. z.B. KRAUS/WERNER 2011).

Die Selbstständigkeit wird in der Literatur oftmals als Ausweg aus der Erwerbslosigkeit genannt (sogenanntes Push-Motiv) (vgl. WAGNER 2005). Diese Annahme wird durch die Daten des Gründerpanels des IfM Bonn gestützt: Im betrachteten Zeitraum haben mit einem Anteil von 51,3 % überdurchschnittlich viele Erwerbslose ihr Gründungsvorhaben umgesetzt.

¹⁰ Diese Ergebnisse sind wegen der geringen Zahl von Ausländern im Sample mit einer gewissen Vorsicht zu behandeln. So gaben lediglich 4,5 % (n=89) der befragten Personen an, eine ausländische Staatsangehörigkeit zu besitzen.

3.2.2 Humankapital und Finanzressourcen

Entgegen den Erwartungen wirkt sich das schulische Bildungsniveau der Gründungsinteressierten nicht auf ihr Gründungsverhalten aus (vgl. Tabelle 3). Gründungsaufschieber, Gründer und Gründungsabbrecher unterscheiden sich in dieser Hinsicht nicht nennenswert.

Hinsichtlich der beruflichen Bildung bestehen dagegen Unterschiede zwischen den drei betrachteten Personengruppen. Erwartungsgemäß vollziehen Personen mit einem Meistertitel mit einem Anteil von 51,9 % relativ häufig eine Gründung. Diese Personengruppe bricht ihr Gründungsvorhaben auch relativ selten wieder ab (20,7 %). Lediglich Personen mit einem sonstigen beruflichen Berufsabschluss gründen häufiger (58,8 %) und brechen seltener ab (8,9 %) als Personen mit einem Meisterbrief. Mit rund 29 % liegt der Anteil der Gründungsabbrecher bei den Personen mit (Fach-)Hochschulabschluss, mit abgeschlossener Lehre und ohne Berufsausbildung auf etwa gleichem Niveau und damit höher als unter Personen mit Meisterbrief oder sonstigem Berufsabschluss. Personen ohne Berufsabschluss entschließen sich seltener, ein Unternehmen zu gründen als Personen mit abgeschlossener Lehre oder (Fach-)Hochschulabschluss (34,7 % gegenüber 40,6 % bzw. 41,3 %). Zwischen Personen mit einem dualen Ausbildungsabschluss und einem (Fach-) Hochschulabschluss bestehen keine nennenswerten Unterschiede im Gründungsverhalten. Hier scheinen sich die zwei in Kapitel 2.1 beschriebenen Effekte gegenseitig aufzuheben: Gering(er) Qualifizierte verfügen zwar häufiger über weniger Ressourcen, haben aber auch seltener Erwerbsalternativen in der abhängigen Beschäftigung. Personen mit höherem Bildungsniveau verfügen dagegen in der Regel über höhere Ersparnisse, haben aber gleichzeitig auch bessere Chancen, eine für sie passende Stelle in der abhängigen Beschäftigung zu finden.

Tabelle 3: Humankapital und Finanzressourcen der Gründungsaufschieber, Gründer und Gründungsabbrecher, Anteil in %

	Gründungs- aufschieber	Gründer	Gründungs- abbrecher	Signifikanz- niveau
Schulabschluss				
Hauptschulabschluss	25,7	44,6	29,7	NS
Realschulabschluss	31,1	40,1	28,8	
(Fach-)Abitur	30,5	42,1	27,4	
Höchster Berufsabschluss				
Keine Berufsausbildung	35,7	34,7	29,6	**
Lehre	30,7	40,6	28,7	
Meister	27,4	51,9	20,7	
(Fach-)Hochschulabschluss	29,7	41,3	29,0	
Sonstiger Berufsabschluss	32,3	58,8	8,9	
Anzahl Berufsabschlüsse				
Mehr als einen Berufsabschluss	25,7	45,7	28,6	**
Ein Berufsabschluss	31,7	40,5	27,8	
Branchenerfahrung				
Vorhanden	25,2	48,9	25,9	***
Nicht vorhanden	35,2	32,2	32,6	
Selbstständigkeitserfahrung				
Selbstständigkeitserfahrung (erfolgreich)	35,2	47,5	19,3	*
Selbstständigkeitserfahrung (nicht erfolgreich)	28,3	43,4	28,3	
Keine Selbstständigkeitserfah- rung	30,0	41,0	29,0	
Selbstständigkeit der Eltern				
Ja	31,0	44,1	24,9	NS
Nein	30,1	40,8	29,1	
Finanzressourcen				
Startkapitalengpässe	32,8	37,0	30,2	***
Keine Startkapitalengpässe	26,8	49,0	24,2	
N=1.955				© IfM Bonn

*, **, *** signifikant auf dem 90 %-, 95 %- 99 %-Niveau, NS = nicht signifikant.
Einige Merkmale weisen Antwortverweigerungen auf.

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Im Einklang mit der Theorie von LAZEAR (2004), nach der ein erfolgreicher Gründer letztlich ein „Jack-of-all-Trades“ (Universalist) sein muss, gründen Personen mit mehr als einem Berufsabschluss eher ein Unternehmen (45,7 % gegenüber 40,5 %) und verschieben seltener die Gründung als Befragte mit einem Berufsabschluss (25,7 % gegenüber 31,7 %). Die Entscheidung, ein Gründungsvorhaben aufzugeben, scheint dagegen nicht mit der Anzahl der Berufsabschlüsse zusammenzuhängen (28,6 % gegenüber 27,8 %). Ebenfalls im Einklang zu vorliegenden Erkenntnissen setzen Personen, welche vor ihrer Gründung Erfahrungen in der Branche gesammelt haben, in der ihre (geplante) selbstständige Tätigkeit angesiedelt ist, mit einem Anteil von 48,9 % häufiger ihr Gründungsprojekt um als Personen ohne Branchenerfahrung (32,2 %). Im Gegenzug verschieben sie ihr Gründungsprojekt seltener (25,2 % gegenüber 35,2 %) und brechen es seltener ab (25,9 % gegenüber 32,2 %).

Wie erwartet weisen Gründer, die zuvor bereits mit einer Gründung erfolgreich waren, mit einem Anteil von 19,3 % die geringste Abbruchwahrscheinlichkeit auf. Bei den Erstgründern und den Gründern, die zuvor bereits mit einem Gründungsunternehmen gescheitert waren, ist dieser Anteil mit 29,0 % bzw. 28,3 % etwa gleich groß. Ebenfalls erwartungsgemäß verzeichnen die sogenannten erfolgreichen Wiederholungsgründer mit einem Anteil von 47,5 % auch die höchste Wahrscheinlichkeit, ihr Gründungsvorhaben umgesetzt zu haben. Mit einem Anteil von 35,2 % weisen sie aber auch die höchste Wahrscheinlichkeit auf, das Projekt zu verschieben.

Im Hinblick auf die Selbstständigkeitserfahrung der Eltern zeigt sich, dass mit einem Anteil von 24,9 % Befragte mit mindestens einem selbstständigen Elternteil seltener zur Gruppe der Abbrecher zählen als Personen ohne selbstständige Eltern (29,1 %). Auch liegt der Anteil der tatsächlichen Gründer unter den Befragten mit selbstständigen Eltern mit 44,1 % über dem von Gründungsinteressierten ohne selbstständige Eltern (40,8 %). Unter den Gründungsaufschiebern sind die Anteile dagegen nahezu gleich groß.¹¹

Die deskriptive Analyse zeigt zudem auf, dass Startkapitalengpässe eine wichtige Ursache für die Aufgabe der Gründungsabsichten zu sein scheinen. Per-

¹¹ Zu beachten gilt allerdings, dass der Chi²-Test nicht signifikant ist, nicht zuletzt aufgrund der Gleichverteilung unter den Gründungsaufschiebern. Werden jedoch die Gruppe der Aufschieber und Gründer zusammengefasst und diese den Abbrechern gegenübergestellt bzw. nur die Gründer mit den Abbrechern verglichen, ergeben sich (schwach) signifikante Gruppenunterschiede.

sonen, die zum Zeitpunkt der Messebefragung erwarteten, dass es ohne Probleme möglich ist, ausreichend Startkapital zu beschaffen, sind seltener in der Gruppe der Gründungsabbrecher (24,2 % gegenüber 30,2 %) und häufiger in der Gruppe der tatsächlichen Gründer (49,0 % gegenüber 37,0 %) vertreten als diejenigen, welche Probleme bei der Startkapitalbeschaffung erwarteten.

3.2.3 Persönlichkeitsmerkmale und Gründungsmotive

Als gründungsrelevante Dispositionen werden in der vorliegenden Studie die ausgeprägte Kontrollneigung, der Zweifel an den eigenen Fähigkeiten und Fertigkeiten, die Identifikation mit der Unternehmerrolle sowie die Angst zu scheitern analysiert. Eine solche Selektion musste für die vorliegende Analyse getroffen werden, weil zu den anderen bekannten gründungsrelevanten Persönlichkeitsmerkmalen entweder keine Informationen vorliegen oder die entsprechenden Variablen überdurchschnittlich viele Antwortverweigerungen aufweisen.

Die Analyseergebnisse deuten auf einen Einfluss dieser Persönlichkeitsfaktoren hin. Befragte, welche zum Zeitpunkt der Messebefragung von Zweifeln an ihren eigenen Fähigkeiten und Fertigkeiten berichteten, sich nicht mit dem vorherrschenden Unternehmerbild identifizieren konnten oder Angst zu scheitern hatten, weisen durchgängig signifikant höhere Abbruchraten bzw. signifikant niedrige Gründungswahrscheinlichkeiten auf (vgl. Tabelle 4).

Die deskriptiven Analysen zeigen zudem, dass die Gründungsmotive eine eher untergeordnete Rolle im Hinblick auf das Gründungsverhalten spielen. Dies gilt insbesondere für den Gründungsabbruch. Der entsprechende Anteilswert ist bei allen drei betrachteten Gründungsmotiven nahezu gleich hoch, egal ob das jeweilige Motiv nun vorliegt oder nicht. Im Hinblick auf den Gründungsvollzug und das Aufschieben des Gründungsvorhabens hat allein das Gründungsmotiv "Bessere Verdienstmöglichkeiten" einen positiven Einfluss.

Tabelle 4: Persönlichkeitsmerkmale und Gründungsmotive, Anteil in %

	Gründungs- aufschieber	Gründer	Gründungs- abbrecher	Signifikanz- niveau
Zweifel an eigenen Fähigkeiten				
Ja	30,4	34,5	35,1	
Nein	29,3	43,1	27,6	*
Identifikation Unternehmerbild				
Hoch	26,9	45,9	27,2	
Niedrig	30,4	38,1	31,6	**
Angst zu scheitern				
Ja	32,7	35,4	31,9	
Nein	27,5	46,6	25,9	***
Kontrollüberzeugung				
Vorhanden	27,0	43,8	29,2	
Nicht vorhanden	29,4	42,6	28,0	NS
Bessere Verdienstmöglichkeiten (pull)				
Ja	30,8	40,8	28,4	
Nein	26,3	45,0	28,7	*
Drohende oder bestehende Arbeitslosigkeit (push)				
Ja	27,2	44,4	28,5	
Nein	29,9	41,5	28,6	NS
Unzufriedenheit in der abhängigen Beschäftigung				
Ja	28,0	43,6	28,4	
Nein	28,3	41,5	30,2	NS
N=1.718				© IfM Bonn

*, **, *** signifikant auf dem 90 %-, 95 %- 99 %-Niveau, NS = nicht signifikant.
Eine Merkmale weisen Antwortverweigerungen auf.

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

3.2.4 Charakteristika des Gründungsvorhabens

Im Folgenden werden die Merkmale des geplanten Gründungsvorhabens der Gründungsaufschieber, Gründer und Gründungsabbrecher analysiert, also die Art der Gründung (Vollerwerbs- oder Nebenerwerbsgründung), die Gründungsform (Neugründung, Übernahme, Franchise) und die Gründungsbranche (Dienstleistungen, Sonstiges).

Mit Blick auf die Gründungsform zeigt sich, dass die Personen, welche ein Unternehmen übernehmen wollten, mit einem Anteil von 33,7 % und Personen, welche eine Franchise-Gründung planten, mit einem Anteil von 39,0 % am häufigsten zu den Gründungsabbrechern zählen (vgl. Tabelle 5). Ein deutlich geringerer Anteil von Abbrechern ist bei den Neugründern zu beobachten (28,6 %). Diejenigen, die eine Vollerwerbsgründung planen, brechen signifikant seltener ihr Vorhaben ab als potenzielle Nebenerwerbsgründer (27,0 % gegenüber 34,0 %). Erwartungsgemäß realisieren diejenigen ihr Gründungsprojekt häufiger, die eine Vollerwerbs- oder eine Neugründung planen. Hinsichtlich der angestrebten Gründungsbranche zeigt sich, dass Befragte, die ein Dienstleistungsunternehmen zu gründen beabsichtigten, mit einem Anteil von 28,3 % tendenziell häufiger zur Gruppe der Abbrecher zählen als Befragte, die andere Branchen ins Auge gefasst hatten (24,7 %). Diese Unterschiede erweisen sich allerdings als statistisch nicht signifikant.

Tabelle 5: Charakteristika der geplanten Gründung, Anteil in %

	Gründungs- aufschieber	Gründer	Gründungs- abbrecher	Signifikanz- niveau
Gründungsform				
Neugründung	25,1	44,3	28,6	
Übernahme	31,3	34,9	33,7	
Franchise	29,3	31,7	39,0	
Weiß noch nicht	46,5	21,4	32,1	***
Gründungsart				
Vollerwerbsgründung	25,6	47,4	27,0	
Nebenerwerbsgründung	36,3	29,7	34,0	***
Branche				
Dienstleistungen	22,9	52,4	24,7	
Sonstiges	25,5	46,2	28,3	NS
N=1.895				
© IfM Bonn				

*, **, *** signifikant auf dem 90 %-, 95 %- 99 %-Niveau, NS = nicht signifikant.
Eine Merkmale weisen Antwortverweigerungen auf.

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

3.2.5 Zusammenfassung und weiteres Vorgehen

Die deskriptive Analyse hat gezeigt, dass viele Gemeinsamkeiten, aber auch einige charakteristische Unterschiede zwischen den drei hier untersuchten Gruppen bestehen. Im Hinblick auf die Gruppe der Gründungsabbrecher zeigt

sich recht deutlich, dass Ältere und Auszubildende überproportional häufig ihr Gründungsprojekt wieder abbrechen. Umgekehrt brechen Personen mit Meisterbrief relativ selten ihr Gründungsprojekt ab. Zudem konnte festgestellt werden, dass gründungsinteressierte Personen dann seltener ihre Gründungsabsicht wieder aufgeben, wenn sie bereits vor ihrer Gründung Kenntnisse und Erfahrungen in der Branche, in der sie das Unternehmen gründen wollen, gesammelt haben, Phasen einer erfolgreichen Selbstständigkeit in ihrer Erwerbsbiografie aufweisen oder aus einer Selbstständigen-Familie stammen. Auch Probleme, genügend Startkapital in der Vorgründungsphase zu attrahieren, scheinen sich in einem höheren Anteil von Abbrechern zu manifestieren. Hinsichtlich der betrachteten Persönlichkeitsmerkmale kann festgehalten werden, dass der Anteil an Abbrechern dann höher ausfällt, wenn bereits im Vorfeld der Gründung Zweifel an den eigenen Fertigkeiten und Fähigkeiten geäußert wurden, wenn eine gering ausgeprägte Identifikation mit dem Unternehmerbild vorherrschte und wenn die befragten Personen Angst hatten, als Unternehmer bzw. Unternehmerin zu scheitern. Und schließlich kann festgestellt werden, dass geplante Franchise-Gründungen und Übernahmen sowie Gründungen im Nebenerwerb relativ häufig nicht umgesetzt werden.

Im Folgenden wird überprüft, inwieweit sich die deskriptiven Analyseergebnisse multivariat bestätigen lassen.¹²

3.3 Determinanten des Gründungsabbruchs: Multivariate Analyse

3.3.1 Abhängige Variable

Die abhängige Variable für die erste multivariate Analyse ist eine, der die drei oben beschriebenen Analysegruppen (Gründer, Gründungsabbrecher und Gründungsaufschieber) als Merkmalsausprägung zugeordnet wurden. Da diese Variable drei nominale Ausprägungen hat, wird ein multinominales Regressionsverfahren als statistisches Verfahren gewählt. Ein Nachteil der multivariaten Analyse gegenüber der deskriptiven liegt darin, dass jede Antwortverweigerung in den einzelnen Merkmalen die Fallzahl für die gesamte Analyse senkt. Deswegen wurden Variablen, die zwar Bestandteil der deskriptiven

¹² Hierzu ermittelt die multivariate Analyse den partiellen Beitrag eines jeden im Modell enthaltenen Merkmals unter simultaner Berücksichtigung der Einflüsse aller anderen potenziellen Einflussfaktoren. Das bedeutet, dass die Residuen der anderen potenziellen Einflussfaktoren herausgerechnet werden, wenn ein bestimmtes Merkmal betrachtet wird oder anders ausgedrückt, dass die betrachtete Variable von anderen potenziellen Einflussfaktoren bereinigt wird (vgl. KOHLER/KREUTER 2001).

Analyse waren, aber überproportional viele Antwortverweigerungen aufweisen, aus der multivariaten Analyse ausgeschlossen. Das gilt für die Gründungsbranche, die Gründungsform sowie einige Persönlichkeitsmerkmale und Gründungsmotive.¹³ Trotz dieser Einschränkungen konnten relevante Faktoren aus sechs verschiedenen Bereichen in die Analyse aufgenommen und auf ihren Einfluss auf die Aufgabe eines Gründungsvorhabens untersucht werden.

3.3.2 Operationalisierung der Bestimmungsfaktoren

Die nachfolgend operationalisierten Bestimmungsfaktoren wurden wie weiter oben erwähnt zum Zeitpunkt der Messebefragung und damit vor dem Gründungsvollzug bzw. Abbruch oder der Verschiebung des Gründungsvorhabens gemessen:

- (1) Das *Alter* der befragten Personen: Das Alter wird durch zwei Altersgruppen berücksichtigt, zum einen die 18 bis 50-Jährigen und zum anderen die 51-Jährigen und älteren. Dabei bilden diejenigen im Alter von 18 bis 50 Jahren die Referenzkategorie für die Altersvariable.
- (2) Das *Geschlecht*: Der mögliche Einfluss des Geschlechts auf die Gründungsneigung wird mittels einer dichotomen Variable erfasst (Ausprägungen: "1" = männlich, "0" = weiblich).
- (3) Der *Familienstand*: (Verheiratet: "1" = verheiratet, "0" = nicht-verheiratet, Kinder: "1" = Kinder, "0" = keine Kinder).
- (4) Die *schulische und berufliche Ausbildung*: Die schulische Ausbildung wird anhand des höchsten Schulabschlusses operationalisiert (Abitur und Real-schulabschluss, Referenzkategorie: Hauptschulabschluss oder kein Schulabschluss). Die berufliche Ausbildung wird mit dem höchsten Berufsabschluss erfasst (Hochschulabschluss und Meistertitel, Referenzkategorie: Lehrabschluss oder kein beruflicher Abschluss).
- (5) Das *gründungsspezifische Humankapital*: In der multivariaten Analyse wird das gründungsspezifische Humankapital in Form von Branchenerfahrung ("1" = vorhanden, "0" = nicht vorhanden) und selbstständige Erwerbstätigkeit der Eltern oder eines Elternteils berücksichtigt. Dabei nimmt die dichotome Variable "Selbstständigkeit Eltern" die Ausprägung "1" an, wenn der

¹³ Überdies wurden nicht alle dieser Variablen auf jeder Messe erhoben, was die Fallzahl zusätzlich verringert.

Vater bzw. die Mutter selbstständig erwerbstätig war oder ist, und "0", wenn dies nicht zutrifft. Darüber hinaus wird die Selbstständigkeitserfahrung der Befragten durch zwei dichotome Variablen berücksichtigt, die den Wert "1" annehmen, wenn die ehemalige Gründung erfolgreich war bzw. wenn die ehemalige Gründung nach Angaben der Befragten nicht erfolgreich war. Die Referenzkategorie sind in beiden Fällen die Befragten ohne Selbstständigkeitserfahrung, die sogenannten Erstgründer.

- (6) *Startkapital*: Als Indikator für die Überwindung möglicher Kapitalrestriktionen wurden die Angaben der Befragten zu den Problemen, ausreichend Startkapital zu beschaffen, herangezogen ("1" = trifft zu, "0" = trifft nicht zu).
- (7) *Gründungsmotive und Einstellungen*: In die folgende Analyse werden mit den Zweifeln an den eigenen Fähigkeiten der Identifikation mit dem Unternehmerbild und der Angst zu scheitern ("1" = Befragte stimmen zu, "0" = Befragte stimmen nicht zu), drei Persönlichkeitsmerkmale aufgenommen. Außerdem wird die Nichterwerbstätigkeit nach eigener Aussage ("1" = nicht erwerbstätig, "0" = erwerbstätig) als Gründungsmotiv berücksichtigt.
- (8) *Sonstige Kontrollvariablen*: Überdies enthalten die multivariaten Modelle mit der Variable "Vollerwerbsgründung zum Zeitpunkt der Messebefragung geplant" ("1" = ja, "0" = nein) einen zentralen organisationalen Einflussfaktor auf die Realisierung eines Gründungsvorhabens. Und schließlich wird mittels einer Reihe von dichotomen Variablen zum Messeort und Messejahr der Einfluss der Konjunktur und des Standorts in der Analyse berücksichtigt.

3.3.3 Ergebnisse der multinominalen Regressionsanalyse

Tabelle 6 gibt die Ergebnisse der multinominalen Regression wieder. Ausgewiesen sind die Ergebnisse für die Gruppe der Aufschieber, Gründer und Abbrecher. In der Tabelle ist die marginale Veränderung in Prozentpunkten für jede Variable abgebildet. Nicht signifikante Ergebnisse wurden mit "NS" gekennzeichnet.

Tabelle 6: Ergebnisse der multinominalen Regressionsanalyse

	Aufschieber	Gründer	Abbrecher
Einflussfaktoren	Veränderungen in der Wahrscheinlichkeit		
<i>Soziodemografische Variablen</i>			
Alter (50 Jahre und älter)	NS	- 13,0 %	+ 13,1 %
Geschlecht (männlich)	NS	NS	NS
Verheiratet (ja)	NS	NS	NS
Kinder (ja)	NS	NS	NS
<i>Humankapitalvariablen</i>			
Realschulabschluss (ja)	NS	NS	NS
Abitur (ja)	NS	NS	NS
Meisterabschluss (ja)	NS	NS	NS
Hochschulabschluss (ja)	NS	NS	NS
Branchenerfahrung (ja)	- 15,3 %	+ 20,3 %	NS
Selbstständigkeitserfahrung (erfolgreich)	+ 16,0 %	NS	- 12,3 %
Selbstständigkeitserfahrung (nicht erfolgreich)	NS	NS	NS
Selbstständigkeit der Eltern (ja)	NS	NS	NS
<i>Startkapital</i>			
Kapitalrestriktionen (ja)	+ 10,1 %	- 16,1 %	+ 6,0 %
<i>Gründungsmotive und Einstellungen</i>			
Nicht erwerbstätig (ja)	- 7,4 %	+ 11,7 %	NS
Zweifel an eigenen Fähigkeiten (ja)	NS	NS	NS
Identifikation Unternehmerbild (hoch)	NS	NS	NS
Angst zu scheitern (ja)	NS	NS	NS
<i>Unternehmensspezifische Faktoren</i>			
Vollerwerbsgründung (geplant)	NS	+ 15,3%	- 9,2 %
<i>Umfeldspezifische Faktoren</i>			
Befragungen im Jahr 2003-2009	ja	ja	ja
Log likelihood		-734,78	
LR-Chi-Quadrat		111,66***	
N=		746	

© IfM Bonn

Ausgewiesen sind die Wahrscheinlichkeitsveränderungen, falls die entsprechenden unabhängigen Variablen signifikant mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von unter 10 Prozent ausfallen; NS = nicht signifikant; Konstanten nicht angeführt. Koeffizienten der einzelnen Messebesuche werden der Übersicht halber nicht berichtet.

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Die Ergebnisse zeigen, dass die älteren Befragten mit einer 13 Prozentpunkte geringeren Wahrscheinlichkeit signifikant seltener zu den tatsächlichen Grün-

dern zählen und mit einer 13,1 Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit signifikant häufiger der Gruppe der Gründungsabbrecher zuzuordnen sind. Die Branchenerfahrung übt einen starken positiven Einfluss auf den tatsächlichen Gründungsvollzug aus (+ 20,3 Prozentpunkte) und einen negativen auf die Verschiebung des Gründungsprojekts (- 15,3 Prozentpunkte). Wie noch zu zeigen sein wird, deutet sich in diesem Befund bereits an, dass Gründungsaufschieber oftmals deswegen die Umsetzung ihres Gründungsplans verschieben, weil sie noch Defizite in ihren gründungsrelevanten Fähigkeiten und Fertigkeiten kompensieren wollen. Für die Entscheidung, ein Gründungsprojekt abzubrechen, ist die Branchenerfahrung ohne Bedeutung.

Anders die Selbstständigkeitserfahrung. Sie spielt für die Abbruchentscheidung eine wichtige Rolle. Gründungsinteressierte Personen, die Erfolg in ihrer vorhergehenden unternehmerischen Tätigkeit hatten, gehören mit einer um 12,3 Prozentpunkte geringeren Wahrscheinlichkeit zu den Gründungsabbrechern und mit einer um 16,0 Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit zu den Gründungsaufschiebern als Erstgründer. Eine positive Gründungserfahrung verstärkt demnach einerseits das Festhalten an der ursprünglichen Gründungsabsicht und schwächt andererseits die Absicht ab, das Gründungsvorhaben aufzugeben. Keinen signifikanten Einfluss hat demgegenüber die positive Gründungserfahrung auf die zügige Umsetzung eines Gründungsprojektes.

Hinsichtlich des Erwerbsstatus zum Zeitpunkt der Messebefragung zeigt sich, dass die Nicht-Erwerbstätigen häufiger zu den tatsächlichen Gründern zählen (+ 11,7 Prozentpunkte) und seltener eine Gründungsabsicht verschieben (- 7,4 Prozentpunkte) als Erwerbstätige. Anders formuliert: Insbesondere die Erwerbstätigen sind stärker geneigt, noch etwas mehr Vorbereitungszeit in das Gründungsprojekt zu investieren. Zum einen steht ihnen vermutlich grundsätzlich weniger Vorbereitungszeit zur Verfügung als Nicht-Erwerbstätigen und zum anderen dürfte bei ihnen der ökonomische Druck zu gründen schwächer sein als bei den Nicht-Erwerbstätigen. Auf den Gründungsabbruch hat der Erwerbsstatus indes keinen Effekt.

Erwartungsgemäß wirken sich bei allen drei Gruppen – wenn auch unterschiedlich stark – erwartete Kapitalrestriktionen aus. Werden Probleme bei der Kapitalbeschaffung bereits zum Zeitpunkt der Messebefragung erwartet, wird das Gründungsprojekt mit einer um 10,1 Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit verschoben, mit einer um 16,1 Prozentpunkte geringeren Wahrschein-

lichkeit tatsächlich umgesetzt und mit einer um 6,0 Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit abgebrochen als wenn keine Finanzierungsprobleme erwartet werden.

Abschließend ist festzustellen, dass der Plan einer Vollerwerbsgründung mit einer um 15,3 Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit auch tatsächlich umgesetzt wird und seltener abgebrochen wird (- 9,2 Prozentpunkte) als der Plan einer Nebenerwerbsgründung. Anders formuliert: Der Plan einer Nebenerwerbsgründung scheint überproportional häufig zur Aufgabe der Gründungsabsicht zu führen.

Insgesamt ergeben sich folgende Profile für die drei untersuchten Gruppen: Gründungsabbrecher sind dadurch gekennzeichnet, dass sie häufiger eine Nebenerwerbsgründung planten, bereits zum Zeitpunkt der Messebefragung häufiger mit Kapitalrestriktionen rechneten und die geplante Gründung häufiger eine Erstgründung und nicht eine erneute Gründung nach vorangegangener erfolgreicher unternehmerischer Tätigkeit darstellt. Gründungsaufschieber lassen sich dadurch charakterisieren, dass sie für ihr Gründungsprojekt häufiger noch branchenspezifische Fähigkeiten und Fertigkeiten sowie Startkapital benötigen. Zudem können sie häufiger auf positive Gründungserfahrungen zurückblicken. Und schließlich planen sie das Gründungsprojekt häufiger aus einer Erwerbstätigkeit heraus. Die Gruppe der Gründer ist nicht nur durch häufigere Branchenerfahrung gekennzeichnet, sondern auch durch seltenere Erwerbstätigkeit zum Zeitpunkt der Messebefragung und den häufigeren Plan einer Vollerwerbsgründung. Überdies erwarten sie seltener Finanzierungsprobleme. Insgesamt scheinen Finanzierungsprobleme für Gründer und Aufschieber aber eine stärkere Rolle zu spielen als für Abbrecher.

3.4 Ursachen für die Aufgabe oder Verschiebung des Gründungsvorhabens: Einschätzungen der Gründungsaufschieber und -abbrecher

3.4.1 Deskriptive Analyse

Im Rahmen der Nachbefragungen wurden nicht nur Informationen zur Umsetzung des Gründungsvorhabens, sondern auch die Gründe dafür erhoben, warum das Gründungsvorhaben noch nicht umgesetzt bzw. abgebrochen wurde. Im Folgenden wird untersucht, ob und gegebenenfalls in welcher Weise sich

die Gruppe der Gründungsaufschieber und die der -abbrecher hinsichtlich dieser Gründe unterscheiden.¹⁴

Die Ergebnisse der deskriptiven Analyse können Tabelle 7 entnommen werden. Danach zeigen sich einige signifikante Unterschiede zwischen den beiden Untersuchungsgruppen. Gründungsabbrecher geben die Gründe "Chance auf Einkommen war zu gering", "Finanzielles Risiko zu hoch", "Von Geschäftspartnern nicht akzeptiert", "Eigene Finanzierungsmittel reichten nicht aus", "Belastung durch Familie zu hoch", "Ziel ist eher eine Anstellung als Arbeitnehmer", "Angst zu scheitern war zu groß" und "Vorhaben stößt im persönlichen Umfeld auf Ablehnung" signifikant häufiger an als Gründungsaufschieber. Letztere nennen signifikant häufiger den Grund "Mehr Vorbereitungszeit benötigt" als Gründungsabbrecher. Keine signifikanten Gruppenunterschiede konnte die deskriptive Analyse in den Gründen "Keine Kredite von Banken erhalten", "Keine Fördermittel erhalten" und "Mehr Wissen bzw. Erfahrung zur Umsetzung des Gründungsvorhabens benötigt" aufzeigen.

Damit zeigt sich erwartungsgemäß, dass mangelnde Gewinnaussichten bzw. fehlende Ertragserwartungen wesentliche Ursachen für den Abbruch eines Gründungsvorhabens darstellen. Üblicherweise dürfte die Einstellung eines Gründungsvorhabens in einer solchen Situation eine ökonomisch sinnvolle Entscheidung sein, da in der Mehrheit der Fälle davon auszugehen ist, dass es sich bei den Vorhaben, wären sie realisiert worden, tatsächlich um die betriebswirtschaftlich weniger tragfähigen handelt.

¹⁴ Das Antwortverhalten der Befragten zu den Gründen des Abbruches oder der Verschiebung des Gründungsprojektes wurde auf einer 5er-Likert-Skala gemessen ("1 = Trifft voll zu" bis "5 = Trifft überhaupt nicht zu"). Da die Ausprägung ordinal skaliert ist, wurde ein Wilcoxon-Mann-Whitney Test durchgeführt, um signifikante Unterschiede im Antwortverhalten der Planer und Abbrecher zu ermitteln. Zur Vereinfachung wurden anschließend die Antwortmöglichkeiten in zwei Kategorien "1 und 2" = Trifft (voll) zu", "3, 4 und 5" = weiß nicht bis trifft (überhaupt) nicht zu" zusammengefasst. In Tabelle 7 sind die Anteile aus der zweiten Kategorie ("Trifft (voll) zu") ausgewiesen.

Tabelle 7: Ursachen für die Aufgabe oder die Verzögerung eines Gründungsvorhabens, Anteil in %

<i>Ursachen für Abbruch / Verzögerung</i>	Gründungs- aufschieber	Gründungs- abbrecher	Signifikanz- niveau
Finanzielles Risiko zu hoch	42,1	60,7	***
Chance auf ausreichendes Einkommen zu gering	34,2	54,6	***
Eigene Finanzierungsmittel reichten nicht aus	46,6	53,9	**
Mehr Wissen bzw. Erfahrung zur Umsetzung des Gründungsvorhabens benötigt	49,8	51,8	NS
Mehr Vorbereitungszeit benötigt	66,0	47,2	***
Keine Fördermittel erhalten	43,5	38,6	NS
Keine Kredite von Banken erhalten	39,0	36,1	NS
Ziel ist eher eine Anstellung als Arbeitnehmer	16,7	35,0	**
Angst zu scheitern war zu groß	21,0	34,7	***
Belastung durch Familie zu hoch	15,9	21,2	**
Vorhaben stößt im persönlichen Umfeld auf Ablehnung	7,4	12,5	***
Von Geschäftspartnern nicht akzeptiert	3,5	6,3	**
N=901			© IfM Bonn

*, **, *** signifikant auf dem 90 %-, 95 %-, 99 %-Niveau, NS = nicht signifikant. Einige Merkmale weisen Antwortverweigerungen auf.

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

3.4.2 Multivariate Analyse: Probit-Regression

3.4.2.1 Abhängige Variable

Die abhängige Variable für die zweite multivariate Analyse ist eine, welche die zwei der oben beschriebenen Analysegruppen (Gründungsabbrecher und Gründungsaufschieber) als Merkmalsausprägung enthält. Diese Variable nimmt die Ausprägung "1" an, wenn die befragte Person die Gründungsabsicht aufgegeben hat, und "0", wenn die Umsetzung des Gründungsplans nur hinausgeschoben wurde. Aufgrund des dichotomen Charakters der abhängigen Variablen wird als ökonometrisches Verfahren das Probit-Verfahren gewählt.

3.4.2.2 Interessierende Merkmale und Kontrollvariablen

Als interessierende Merkmale gehen die in Kapitel 3.4.1 beschriebenen Ursachen für die Aufgabe oder Verschiebung des Gründungsvorhabens in die Be-

rechnung ein. Um aus der Vielzahl der möglichen Gründe eine überschaubare Anzahl voneinander unabhängiger Einflussfaktoren zu generieren und damit die Datenanalyse zu erleichtern, wurde eine Faktoranalyse durchgeführt (vgl. z.B. BACKHAUS et al. 2010). Dadurch kann die Vielzahl der oben beschriebenen Gründe auf drei Einflussfaktoren reduziert werden:

- (1) *Risikoaverse Einstellung zur Gründung*: Die Faktoranalyse hat ergeben, dass die Gründe "Chance auf Einkommen zu gering", "Finanzielles Risiko zu hoch", "Ziel ist eher eine Anstellung als Arbeitnehmer", "Angst zu scheitern war zu groß" und "Vorhaben stößt im persönlichen Umfeld auf Ablehnung" eine spezifische Beschreibungsdimension widerspiegeln (Cronbach's Alpha = 0,72)¹⁵. Vermutet wird, dass hinter den aufgeführten Gründen eine verstärkt risikoaverse Grundeinstellung der befragten Personen steht, die sich entsprechend gründungshemmend auswirken sollte, da – wie in Kapitel 3.2.3 ausgeführt – die individuelle Risikoeinstellung ("Risk-taking Propensity") eine zentrale gründungsrelevante Persönlichkeitseigenschaft darstellt.
- (2) *Finanzrestriktionen*: Überdies hat die Faktoranalyse aufgezeigt, dass die Merkmale "Eigene Finanzierungsmittel reichten nicht aus", "Keine Kredite von Banken erhalten", und "Keine Fördermittel erhalten" eine weitere Beschreibungsdimension erfassen (Cronbach's Alpha = 0,80). Somit kann eine unzureichende Versorgung mit Startkapital als zweite wesentliche Hürde im Vorgründungsprozess angesehen werden.
- (3) *Wissensdefizite*: Als dritter "hinter den Variablen" stehender Faktor konnten sogenannte Wissensdefizite ermittelt werden. Dieser Faktor ergibt sich dabei aus der hohen Korrelation der Variablen "Ich benötige noch mehr Vorbereitungszeit" und "Zur Umsetzung des Gründungsvorhabens benötige ich noch mehr Wissen bzw. Erfahrung" (Cronbach's Alpha = 0,68). Wie bereits ausgeführt, kann vermutet werden, dass solche Defizite bei der Entscheidung, das Gründungsprojekt zu verschieben anstatt es abzubrechen, insofern eine Rolle spielen, als die Gründungsaufschieber solche Defizite im Vorfeld eventuell ausräumen möchten.

¹⁵ Cronbach's Alpha ist eine Maßzahl, die feststellt, inwieweit eine Gruppe von Indikatoren als Messung einer einzelnen latenten Variable angesehen werden. Sie ist mit anderen Worten Ausdruck der durchschnittlichen Korrelation zwischen diesen Indikatoren. Werte von größer 0,7 gelten laut Faustregel als akzeptabel, Werte größer 0,8 als gut.

Als Kontrollvariablen werden die in Tabelle 7 berücksichtigten und die in Kapitel 3.3.2 beschriebenen soziodemografischen Merkmale, die Variablen der Human- und Finanzressourcen, die Gründungsmotive und Einstellungen sowie die sonstigen Kontrollvariablen berücksichtigt. Auch in der folgenden Ergebnisübersicht wird wieder der ceteribus paribus-Effekt der marginalen Veränderung in Prozentpunkten abgebildet. Nicht signifikante Ergebnisse werden wiederum mit "NS" gekennzeichnet. Der Übersicht halber werden die Ergebnisse der einzelnen Kontrollvariablen nicht berichtet.

Tabelle 8 gibt die Ergebnisse der Probit-Regression wieder. Erwartungsgemäß zeigt sich, dass eine risikoaverse Einstellung zur Gründung die Wahrscheinlichkeit, das Gründungsprojekt abzubrechen statt es zu verschieben, um 21,3 Prozentpunkte erhöht. Finanzrestriktionen üben dagegen keinen signifikanten Einfluss auf die Entscheidung aus, das Projekt abzubrechen oder zu verschieben. Auch erwartungsgemäß ist die Beobachtung, dass Wissensdefizite eine wesentliche Ursache für eine zeitliche Verschiebung der Gründungspläne darstellen. Solche Defizite gehen einher mit einer um 11,6 Prozentpunkte geringeren Wahrscheinlichkeit, das Gründungsvorhaben abzubrechen anstatt es zu verschieben. Oder umgekehrt formuliert: Wissensdefizite erhöhen die Wahrscheinlichkeit, die Gründungspläne auf später zu verschieben anstatt sie vollständig aufzugeben, um 11,6 Prozentpunkte.

Tabelle 8: Probit-Regression: Abbrecher versus Aufschieber

	Abbrecher vs. Aufschieber
Einflussfaktoren	Veränderungen in der Wahrscheinlichkeit
<i>Gründe für die Aufgabe / Verschiebung des Gründungsplans</i>	
Risikoaversion (Cronbach's $\alpha = 0,72$)	+ 21,3 %
Finanzrestriktionen (Cronbach's $\alpha = 0,80$)	NS
Wissensdefizite (Cronbach's $\alpha = 0,68$)	- 11,6 %
<i>Kontrollvariablen</i>	Ja
Log likelihood	- 195,31
LR-Chi-Quadrat	76,54***
Pseudo R ²	0,164
N=	336

© IfM Bonn

Ausgewiesen sind die Wahrscheinlichkeitsveränderungen, falls die entsprechenden unabhängigen Variablen signifikant mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von unter 10 Prozent ausfallen; NS = nicht signifikant; Konstanten nicht angeführt. Kontrollvariablen aus Tabelle 7 werden der Übersicht halber nicht berichtet.

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

4 Resümee und Handlungsempfehlungen

Das Ziel der vorliegenden Studie bestand darin, Gründungshemmnisse in der Vorgründungsphase herauszuarbeiten. Das Augenmerk richtete sich insbesondere auf die Einflussfaktoren, die zur Aufgabe von Gründungsabsichten beitragen. In der Analyse wurden dabei vor allem die in der Gründungsforschung als relevant angesehenen Erfolgsfaktoren berücksichtigt. Im Einzelnen sollte geklärt werden, welche dieser Bestimmungsfaktoren in welcher Entscheidungssituation - Gründung, Abbruch, Aufschub - Wirkung entfalten. Mit der Wahl dieses Forschungsdesigns knüpft die vorliegende Studie an die aktuelle Fachdiskussion an und befasst sich mit der bislang noch weitgehend ungeklärten Frage, welche Faktoren als Hemmnisse im Vorgründungsprozess fungieren.

Die empirische Analyse basierte auf den Daten des Gründerpanels des IfM Bonn, dessen Stichprobe sich aus den Besuchern nationaler Gründermessen zusammensetzt. Für die vorliegende Untersuchung wurden lediglich die Angaben der Gründungsinteressierten, die zum Zeitpunkt des Messebesuchs den Schritt in die Selbstständigkeit noch nicht vollzogen haben, herangezogen. Auf Grund des Panelcharakters war es möglich, die individuellen Merkmale vor der tatsächlichen Unternehmensgründung bzw. der Aufgabe der Idee der Selbstständigkeit zu betrachten. Diese sind daher genauer erfasst als bei einer retrospektiven Befragung.

Das Profil eines abgebrochenen Gründungsvorhabens kann vor dem Hintergrund der multivariaten Analysen folgendermaßen gezeichnet werden: Abbrecher sind eher älter und planen eine Gründung eher im Nebenerwerb. Sie weisen zudem seltener positive Gründungserfahrung auf und haben Finanzierungsprobleme in der Planungsphase erwartet. Solche Finanzierungsprobleme sind auch für diejenigen ein Hauptproblem, die ihr Gründungsprojekt zum Zeitpunkt der Nachbefragung zwar nicht aufgegeben, aber hinausgeschoben haben. Diese Gruppe zeichnet sich gegenüber den Gründungsabbrechern auch dadurch aus, dass Wissensdefizite noch aufgearbeitet werden müssen, aber die individuelle Einstellung zur Gründung weniger risikoavers ausfällt.

Die vorliegende Studie stützt die Befunde der in Kapitel 2.2 analysierten Studien zur Bedeutung von Finanzierungsproblemen für das Hinausschieben oder den Abbruch von Gründungsvorhaben. Im Hinblick auf die Bedeutung des Humankapitals kann sie zeigen, dass eine differenzierte Betrachtung von Selbstständigkeitserfahrung zusätzliche Erkenntnisse zu Tage fördert. Selbstständig-

keitserfahrung per se ist nicht entscheidend dafür, ob ein Gründungsvorhaben umgesetzt, abgebrochen oder hinausgeschoben wird. Lediglich eine frühere Selbstständigkeit, die erfolgreich verlaufen ist, reduziert die Wahrscheinlichkeit, Gründungsabsichten vollständig aufzugeben. Branchenerfahrung wiederum hat keinen Einfluss auf die Entscheidung, ein Gründungsvorhaben abzubrechen. Die vorliegende Studie zeichnet damit teils ein anderes Bild von der Bedeutung einzelner Facetten des Humankapitals für die Abbruchentscheidung als andere Studien. Die erstmalige Einbeziehung von Persönlichkeitsmerkmalen in die Analyse der Abbruchentscheidung hat im Hinblick auf eben diese Merkmale keine Effekte gezeitigt.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass in dieser Studie eine Reihe von Gründungshemmnissen identifiziert und damit ein Beitrag zur Forschung hinsichtlich der Hemmnisse in der Vorgründungsphase geleistet werden konnte. Abgesehen von den erwarteten Finanzierungsproblemen wurden jedoch keine Hemmnisse herausgearbeitet, die durch eine unmittelbare wirtschaftspolitische Intervention abgebaut werden könnten. Die von den Gründungsinteressierten erwarteten Finanzierungsprobleme wiederum konnten nicht in einer solchen Tiefe analysiert werden, dass konkrete Hinweise zur Umgestaltung der finanziellen Gründungsförderung gegeben werden könnten. Eine Zurückhaltung bei der Abgabe von wirtschaftspolitischen Handlungsempfehlungen ist auch deshalb geboten, weil letztlich nicht abschließend geklärt werden kann, ob die Gründungsvorhaben der Abbrecher und Aufschieber erfolgversprechend und ihr Ausbleiben oder ihre Verzögerung deswegen volkswirtschaftlich schädlich sind.

Literatur

Backhaus, K.; Erichson, B.; Plinke, W.; Weiber, R. (2010): *Multivariate Analysemethoden - Eine anwendungsorientierte Einführung*, 13., überarbeitete Auflage, Berlin.

Backes-Gellner, U.; Werner, A. (2007): Entrepreneurial Signaling via Education: A Success Factor in Innovative Start-Ups, in: *Small Business Economics*, 29. Jg., S. 173-190.

Bahß, C.; Lehnert, N.; Reents, N. (2003): Warum manche Gründungen nicht zustande kommen. In: *Wirtschafts-Observer*, Ausgabe Nr. 10, KfW Bankengruppe, Frankfurt/M., S. 2-9.

Becker, G. S. (1976): *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago/London.

Benz, M.; Frey, B. S. (2003): *The Value of Autonomy: Evidence from the Self-employed in 23 Countries*. Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Working Paper No. 173.

Bergmann, H. (2004): Determinanten von Gründungsaktivitäten, in: *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship*, 52. Jg., S. 235-252.

Blanchflower, D. G.; Oswald, A. J. (1998): What makes an Entrepreneur?, in: *Journal of Labor Economics*, 16. Jg., S. 26-60.

Block, J.; Brockmann, H.; Klandt, H.; Kohn, K. (2008): *Start-up Barriers in Germany: A Review of the Empirical Literature*, MPRA Paper No. 9538, München.

Bögenhold, D.; Staber, U. (1989): Die Berufspassage in das Unternehmertum. Theoretische und empirische Befunde zum sozialen Prozess von Firmengründungen, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 4. Jg., S. 263-281.

Bönte, W.; Falck, O.; Heblich, S. (2007): *Demography and Innovative Entrepreneurship*, CESIFO Working Paper No. 2115, München.

Brixy, U.; Hundt, C., Sternberg, R. (2010): *Global Entrepreneurship Monitor: Länderbericht Deutschland 2009*, Hannover/Nürnberg.

Brixy, U., Hessels, J. (2010): *Human Capital and Start-Up Success of Nascent Entrepreneurs*, EIM Research Reports H201013, Zoetermeer.

Brüderl, J.; Preisendörfer, P.; Ziegler, R. (1996): Der Erfolg neugegründeter Betriebe – Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, Berlin.

Cameron, A. C.; Trivedi, P. K. (2009): *Microeconometrics Using Stata*, Texas.

Carter, M. N.; Gartner, W. B.; Reynolds, P. D. (1996): Exploring Start-Up Event Sequences, in: *Journal of Business Venturing*, 11. Jg., S. 151-166.

Davidsson, P.; Honig, B. (2003): The Role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs, in: *Journal of Business Venturing*, 18. Jg., S. 301-331.

Engel, D.; Bauer, T. K.; Brink, K. (2007): *Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung*, RWI Schriften Nr. 80, Berlin.

Evans, D. S.; Jovanovic, B. (1989): An Estimated Model of Entrepreneurship Choice under Liquidity Constraints, in: *Journal of Political Economy*, 97. Jg., S. 808-828.

Evans, D. S.; Leighton, L. S. (1989): Some Empirical Aspects of Entrepreneurship, in: *American Economic Review*, 79. Jg., S. 519-535.

Fritsch, M.; Mueller, P. (2004): Effects of New Business Formation in Regional Development over Time, in: *Regional Studies*, 38. Jg., S. 961-975.

Fritsch, M.; Schroeter, A. (2011): Why does the Effect of New Business Formation Differ across Regions?, in: *Small Business Economics*, 36. Jg., S. 383-400.

Furdas, M.; Kohn, K. (2010): *What's the Difference?! Gender, Personality, and the Propensity to Start a Business*, IZA Discussion Paper No. 4778, Bonn.

Gartner, W. B. (1985): A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation, in: *Academy of Management Review*, 10. Jg., S. 696-706.

Gather, C.; Schmidt, T.; Ulbricht, S. (2010): Der Gender Income Gap bei den Selbstständigen – Empirische Befunde, in: Bührmann, A. D.; Pongratz, H. (Hrsg.): *Prekäres Unternehmertum. Unsicherheiten von selbstständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung*, Wiesbaden, S. 85-110.

Giannetti, M.; Simonov, A. (2004): On the Determinants of Entrepreneurial Activity: Individual Characteristics, Economic Environment, and Social Norms, in: *Swedish Economic Policy Review*, 11. Jg., S. 269-313.

Gottschalk, S.; Theuer, S. (2008): Die Auswirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen in Deutschland, ZEW Discussion Paper No. 08-32, Mannheim.

Holtz-Eakin, D.; Joulfaian, D.; Rosen, H. S. (1994a): Entrepreneurial Decisions and Liquidity Constraints, in: Rand Journal of Economics, 25. Jg., S. 334-347.

Holtz-Eakin, D.; Joulfaian, D.; Rosen, H. S. (1994b): Sticking it Out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints, in: Journal of Political Economy, 102. Jg., S. 53-75.

Jacobsen, L. K. (2006): Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensgründung – Entrepreneurship in Theorie und Praxis, Wiesbaden.

Johnson, P. S.; Parker, S. C.; Wijbenga, F. (2006): Nascent Entrepreneurship Research: Achievements and Opportunities, in: Small Business Economics, 27. Jg., S. 1-4.

Kautonen, T. (2008): Understanding the Older Entrepreneur: Comparing Third Age and Prime Age Entrepreneurs in Finland, in: Journal of Business Science and Applied Management, 3. Jg., S. 3-13.

Kay, R.; Kranzusch, P.; Suprinovic, O.; Werner, A. (2004): Restart: Eine zweite Chance für gescheiterte Unternehmer?, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 103 NF, Wiesbaden.

Kay, R.; Schlömer, N. (2009): Können potenzielle Neugründer die so genannte Nachfolgerlücke bei Unternehmensübernahmen schließen? Eine empirische Analyse, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2008, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 116 NF, Wiesbaden, S. 53-71.

Kihlstrom, R. E.; Laffront, J.-J. (1979): A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of firm formation based on Risk aversion, in: Journal of Political Economy, 89. Jg., S. 719-748.

Klandt, H. (1984): Aktivität und Erfolg des Unternehmergründers: eine empirische Analyse unter Einbeziehung des mikrosozialen Umfeldes, Bergisch Gladbach.

Kohler, U.; Kreuter, F. (2001): Datenanalyse mit Stata - allgemeine Konzepte der Datenanalyse und ihre praktische Anwendung, München/Wien.

Kranzusch, P. (2005): Die Besucher von Gründermessen – Ergebnisse aus Besucherbefragungen der Gründungsmessen in Berlin, Dresden und Essen, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): Jahrbuch für Mittelstandsforschung 1/2005, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 108 NF, Wiesbaden, S. 1-46.

Kranzusch, P.; Kay, R. (2011): Das Gründerpanel des IfM Bonn – Konzeption und Nutzungsmöglichkeiten, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 208, Bonn.

Krauss, S.; Werner, A. (2011): Nascent Migrant Entrepreneurship in Germany – Is there a Cultural Imprinting Effect? Working Paper.

Lazear, A. (2004): Balanced Skills and Entrepreneurship, in: American Economic Review, 94. Jg., S. 208-211.

Leicht, R. (2005): Charakteristika, Ressourcen und Probleme selbstständiger Migranten, Thesenpapier Fachtagung "Small Business und Lokale Ökonomie", PROFI Mannheim 21.04.2005

Levesque, M.; Minniti, M. (2006): The Effect of Aging on Entrepreneurial Behavior, in: Journal of Business Venturing, 21. Jg., S. 177-194.

Lindh, T.; Ohlsson, H. (1996): Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery, in: Economic Journal, 106. Jg., S. 1515-1526.

Long, J. S.; Freese, J. (2005): Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata. 2. Auflage, College Station.

McClelland, D. C. (1961): The Achieving Society, Princeton.

McManus, P. A. (2001): Pathways into Self-Employment in the United States and Germany, in: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, 70. Jg., Heft 1, S. 24-30

Meager, N. (1992): Does Unemployment Lead to Self-Employment?, in: Journal of Small Business Economics, 4. Jg., S. 87-103.

Miller, R. A. (1984): Job Matching and Occupational Choice, in: Journal of Political Economy, 92. Jg., S. 1086-1120.

MittelstandsMonitor (2004): Chancen zum Aufschwung nutzen. Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, hrsg. von Verband der Vereine Creditreform, Institut für Mittelstandsforschung

Bonn, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung und KfW-Bankengruppe, Frankfurt/M.

Moog, P. (2004): Humankapital des Gründers und Erfolg der Unternehmensgründung, Wiesbaden.

Müller-Böling, D.; Klandt, H. (1990): Bezugsrahmen für die Gründungsfor- schung mit einigen empirischen Ergebnissen, in: Szyperski, N.; Roth, P. (Hrsg.): Entrepreneurship: Innovative Unternehmensgründungen als Aufgabe, Stuttgart, S. 143-170.

Parker, S. C. (2004): The Economics of Self-Employment and Entrepreneur- ship, Cambridge.

Parker, S. C.; Belghitar, Y. (2006): What Happens to Nascent Entrepreneurs? An Econometric Analysis of the PSED, in: Small Business Economics, 27. Jg., S. 81-101.

Parker, S. C.; Van Praag, C. M. (2006): The Entrepreneur's Mode of Entry: Business Takeover or New Venture Start? IZA Discussion Paper No. 2382, Bonn.

Pfeiffer, F.; Pohlmeier, W.; Siddiqui, S. (1992): Selbständigkeit und Einkom- mensunsicherheit: Eine panelökonometrische Untersuchung. In: Franz, W. (Hrsg.): Mikro- und makroökonomische Aspekte der Arbeitslosigkeit, Nürnberg, S. 89-112.

Rauch, A.; Frese, M. (1998): Was wissen wir über die Psychologie erfolgrei- chen Unternehmertums?, in: Frese, M. (Hrsg.): Erfolgreiche Unternehmens- gründler – Psychologische Analysen und praktische Anleitungen für Unterneh- mer, Göttingen, S. 1-36.

Rees, H.; Shah, A. (1986): An Empirical Analysis of Self-Employment in the U.K., in: Journal of Applied Econometrics, 1. Jg., S. 95-108.

Rissiek, J. (1998): Investition in das Humankapital, Wiesbaden.

Rotter, J. B. (1982): The Development and Applications of Social Learning Theory: Selected Papers, New York.

Schulz, T. (1980): Investment in entrepreneurial ability, in: Scandinavian Jour- nal of Economics, 82. Jg., S. 437-448.

Shane, S.; Venkataraman, S. (2000): The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research, in: *Academy of Management Review*, 25. Jg., S. 217-226.

Statistisches Bundesamt (2010a): Statistisches Bundesamt: Ergebnisse des Mikrozensus, Fachserie 1, Reihe 4.1.1, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2010b): Statistiken des Mikrozensus – Gründerpersonen, in: Piorkowsky, M.-B.; Buddensiek, M.; Fleißig, S. (Hrsg.): *Selbstständige in Deutschland 2005-2009. Der Selbstständigen-Monitor mit dem vollständigen Datensatz des Statistischen Bundesamtes*, Bonn.

Sternberg, R.; Wagner, J. (2004): The Decision to Start a New Firm: Personal and Regional Determinants. Empirical Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor, in: Fritsch, M.; Niese, M. (Hrsg.): *Gründungsprozess und Gründungserfolg – Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research*, Heidelberg, S. 19-38.

Stiglitz, J.; Weiss, A. (1981): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, in: *American Economic Review*, 71. Jg., S. 393-410.

Stiglitz, J.; Weiss, A. (1983): Incentive Effects of Terminations: Applications to the Credit and Labour Markets, in: *American Economic Review*, 73. Jg., S. 912-927.

Townsend, D. M.; Buseniz, L. W.; Arthurs, J. D. (2010): Investment in to Start or not to Start: Outcome and Ability Expectations in the Decision to Start a New Venture, in: *Journal of Business Venturing*, 25. Jg., S. 192-202.

Van Gelderen, M.; Bosma, N.; Thurik, R. (2001): *Setting up a Business in the Netherlands: Who Starts, Who Gives Up, Who is Still Trying*, ERIM Report Series No. ERS-2001-15-STR, Rotterdam.

Van Gelderen, M.; Thurik, R.; Patel, P (2011): Encountered Problems and Outcome Status in Nascent Entrepreneurship, in: *Journal of Small Business Management*, 49. Jg., S. 71-91.

Van Praag, C. M.; de Wit, G.; Bosma, N. (2005): Initial Capital Constraints Hinder Entrepreneurial Venture Performance, in: *Journal of Private Equity*, 9. Jg., S. 36-44.

Van Praag, M.; Van der Sluis, J.; Van Witteloostuijn, A. (2004): The Impact of Locus-of-Control Personality Trait on the Earnings of Employees vis-à-vis En-

trepreneurs, Tinbergen Institute Discussion Paper 130/3, Amsterdam/Rotterdam.

Wagner, J. (2004): Are Young and Small Firms Hothouses for Nascent Entrepreneurs?, in: Applied Economics Quarterly, 50. Jg., S. 379-391.

Wagner, J. (2005): Der Noth gehorchend, nicht dem eignen Trieb. Nascent Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany. Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM), Working Paper Series in Economics 10, Lüneburg.

Wennekers, S.; Thurik, R. (1999): Linking Entrepreneurship and Economic Growth, in: Small Business Economics, 13. Jg., S. 27-55.

Werner, A. (2007): Entrepreneurial Signaling: Eine theoretische und empirische Analyse des Einflusses von höheren Bildungssignalen und Patenten auf innovative Unternehmensgründungen, Beiträge zur Personal- und Organisationsökonomik, Mering.

Werner, A.; Kay, R. (2006): Entrepreneurial Image, Gender, and the Formation of New Ventures, in: Die Betriebswirtschaft, 66. Jg., S. 497-521.

Werner, A. (2009): Determinanten der Gründungsentscheidung älterer Personen in Deutschland – Eine empirische Analyse, in: Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship, 57. Jg., S. 115-139.

Werner, A.; Faulenbach, N. (2008): Das Gründungsverhalten Älterer: Eine empirische Analyse mit den Daten des Gründerpanels des IfM Bonn, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 184, Bonn.

Werner, A.; Kay, R.; Kranzusch, P. (2005): Unternehmerbild und Gründungsentscheidung – Genderspezifische Analyse, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 109, Wiesbaden.

Werner, A.; Moog, P. (2007): Arbeitsbedingungen in KMU und ihr Einfluss auf die Neigung zur Selbstständigkeit: Eine empirische und theoretische Untersuchung auf Basis des Humankapitalansatzes, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Special Issue 6, Empirische Studien zum Management in mittelständischen Unternehmen, S. 75-97.

Institut für Mittelstandsforschung Bonn

- Maximilianstraße 20 - 53111 Bonn - Telefon: 0228-729970 - Telefax: 0228-7299734

E-mail: post@ifm-bonn.org - Internet: <http://www.ifm-bonn.org> -

IFM-MATERIALIEN

ISSN 2193-1852 (online) 2193-1844 (print)

Nr. 179 - 2008

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit - Evaluation der Gründungs- und Begleitzirkel

Untersuchung im Auftrag der G.I.B.
von Eva May-Strobl unter Mitarbeit von
Arndt Werner 15,00 €

Nr. 180 - 2008

Dauer und Kosten von Administrativen Gründungsverfahren in Deutschland

von Michael Holz und Annette Icks 15,00 €

Nr. 181 - 2008

Kostenmessung der Prozesse öffentlicher Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträge aus Sicht der Wirtschaft und der öffentlichen Auftraggeber - Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie 15,00 €

Nr. 182 - 2008

Familienexterne Nachfolge - Das Zusammenfinden von Übergebern und Übernehmern
von Nadine Schlömer und Rosemarie Kay
unter Mitarbeit von Daniel Schumann 15,00 €

Nr. 183 - 2008

Absatz- und Personalpolitik mittelständischer Unternehmen im Zeichen des demografischen Wandels - Herausforderungen und Reaktionen
von Rosemarie Kay, Peter Kranzusch
und Olga Suprinovic 25,00 €

Nr. 184 - 2008

Das Gründungsverhalten Älterer: Eine empirische Analyse mit den Daten des Gründerpanels des Ifm Bonn
von Arndt Werner und Nicole Faulenbach 15,00 €

Nr. 185 - 2009

Entwicklung des Gründungs- und Liquidationsgeschehens in NRW - Im Zeitraum 1997 bis 2007
Untersuchung im Auftrag der NRW.Bank 15,00 €

Nr. 186 - 2009

Die Quoten der Insolvenzgläubiger in Regel- und Insolvenzplanverfahren - Ergebnisse von Insolvenzverfahren nach der Insolvenzrechtsreform
von Peter Kranzusch unter Mitarbeit von
Annette Icks 15,00 €

Nr. 187 - 2009

Familienexterne Nachfolge im Freistaat Sachsen: Das Zusammenfinden von Übergebern und Übernehmern
Untersuchung im Auftrag des Sächsischen Staatsministeriums für Wirtschaft und Arbeit 15,00 €

Nr. 188 - 2009

Absatz- und Personalpolitik des Handwerks im Zeichen des demografischen Wandels
Peter Kranzusch, Olga Suprinovic
und Rosemarie Kay 15,00 €

Nr. 189 - 2009

BDI-Mittelstandspanel - Ergebnisse der Mittelstandsbefragung aus Frühjahr und Herbst 2008
von Claus Adenäuer, Marina Hoffmann,
Frank Wallau und Gunter Kayser 15,00 €

Nr. 190 - 2009

BDI-Mittelstandspanel - Ergebnisse der Mittelstandsbefragung aus Frühjahr und Herbst 2009
von Marina Hoffmann, Frank Wallau und
Gunter Kayser 15,00 €

Nr. 191 - 2010

Informationsasymmetrien in der familienexternen Nachfolge und ihre Überwindung
von Hans-Jürgen Wolter 15,00 €

Nr. 192 - 2010

Die größten Familienunternehmen in Deutschland, Gutachten im Auftrag der Deutschen Bank AG und dem Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI) 15,00 €

Nr. 193 - 2010

Wann werden die Gläubiger ausgezahlt? - Dauer von Unternehmensinsolvenzverfahren im regionalen Vergleich
von Peter Kranzusch unter Mitarbeit von
Annette Icks 15,00 €

Nr. 194 - 2010

Wirtschaftspolitische Ansätze zur Unterstützung von Corporate Social Responsibility-Aktivitäten
von Frank Maaß 15,00 €

Nr. 195 - 2010

Sanierungen in Insolvenzverfahren - übertragende Sanierungen und insolvenzplanbasierte Eigensanierungen in NRW
von Annette Icks und Peter Kranzusch 15,00 €

Nr. 196 - 2010

Nachhaltigkeit und Erfolg von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit
von Eva May-Strobl 15,00 €

Nr. 197 - 2010

Die Opportunitätskosten der sozialen Absicherung beim Wechsel aus dem Arbeitslosengeld I in die Selbstständigkeit: Simulationsrechnungen für ausgewählte Fallgruppen
von Lars Gawliitta und Rosemarie Kay
unter Mitarbeit von Sven Boerger 15,00 €

Nr. 198 - 2010

Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2010 bis 2014 - Schätzung mit weiterentwickeltem Verfahren -
von Hans-Eduard Hauser und Rosemarie Kay
unter Mitarbeit von Sven Boerger 15,00 €

Nr. 199 - 2010

Volkswirtschaftliche Bedeutung von Familien- und Frauenunternehmen
von Ljuba Haunschild und
Hans-Jürgen Wolter 15,00 €

Nr. 200 - 2010

Deckung des Fachkräftebedarfs in kleinen und mittleren Unternehmen. Situationsanalyse und Handlungsempfehlungen von Rosemarie Kay, Olga Suprinovic und Arndt Werner 15,00 €

Nr. 201 - 2010

Öffentliches Auftragswesen - Auswirkungen der zentralisierten Bedarfsbündelung des Bundes auf KMU von Jörn Fieseler und Frank Wallau 15,00 €

Nr. 202 - 2011

BDI-Mittelstandspanel - Ergebnisse der Mittelstandsbefragung aus Frühjahr und Herbst 2010 von Siegrun Brink, Marina Hoffmann und Frank Wallau 15,00 €

Nr. 203 - 2010

Evaluation zum Umsetzungsstand des EA-Gesetzes in Nordrhein-Westfalen Annette Icks, Michael Holz und Ljuba Haunschild 15,00 €

Nr. 204 - 2011

NUI Regionenranking 2009 – Neue unternehmerische Initiative in den Regionen Deutschlands von Eva May-Strobl 15,00 €

Nr. 205 - 2011

Dauer und Kosten von administrativen Gründungsverfahren von Michael Holz und Christoph Lamsfuss 15,00 €

Nr. 206 – in Bearbeitung

Der Beschäftigungsbeitrag mittelständischer Unternehmen in der Wissenswirtschaft von Eva May-Strobl und Ljuba Haunschild

Nr. 207 - 2011

Erfahrungen mittelständischer Unternehmen mit den neuen Studienabschlüssen Bachelor und Master von Frank Maaß und Rosemarie Kay 15,00 €

Nr. 208 - 2011

Das Gründerpanel des IfM Bonn - Konzeption und Nutzungsmöglichkeiten von Peter Kranzusch und Rosemarie Kay 15,00 €

Nr. 209 - 2011

Abbruch und Aufschub von Gründungsvorhaben: Eine empirische Analyse mit den Daten des Gründerpanels des IfM Bonn von Arndt Werner 15,00 €

Nr. 210 - 2011

Einbeziehung freiberuflicher Gründungen in die Gründungsstatistik des IfM Bonn – Analyse möglicher Datenquellen von Olga Suprinovič, Peter Kranzusch und Ljuba Haunschild 15,00 €

Nr. 211 - 2011

Die Ergänzung der Gründungsstatistik des IfM Bonn durch freiberufliche Gründungen - Ergebnisse einer Pilotstudie am Beispiel Nordrhein-Westfalen von Olga Suprinovič, Peter Kranzusch und Ljuba Haunschild 15,00 €

Nr. 212 - 2012

Innovationstätigkeit im Mittelstand – Messung und Bewertung von Frank Maaß und Bettina Führmann 15,00 €

Nr. 213 - 2012

Freiberufliche Gründungen in Deutschland – Ergebnisse einer erstmaligen Auswertungen von Daten der Finanzverwaltung von Olga Suprinovič, Peter Kranzusch und Ljuba Haunschild 15,00 €

Nr. 214 - 2012

Hemmnisse und Probleme bei Gründungen durch Migranten von Rosemarie Kay und Stefan Schneck 15,00 €