

IfM-Materialien

Institut für
Mittelstandsforschung

IfM
BONN

www.ifm-bonn.org

Wirtschaftspolitische Implikationen der Gründungsforschung

Annette Icks, Britta Levering, Eva May-Strobl, Kerstin Ettl

IfM-Materialien Nr. 237

Impressum

Herausgeber

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

Ansprechpartner

Annette Icks
Britta Levering

IfM-Materialien Nr. 237

ISSN 2193-1852 (Internet)
ISSN 2193-1844 (Print)

Bonn, Juli 2015

Das IfM Bonn ist eine Stiftung
des privaten Rechts.

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Industrie, Mittelstand und Handwerk
des Landes Nordrhein-Westfalen



Wirtschaftspolitische Implikationen der Gründungsforschung

Autoren: Annette Icks, Britta Levering, Eva May-Strobl, Kerstin Ettl

IfM-Materialien Nr. 237

Zusammenfassung

Gründungen werden häufig als Triebfeder für die Wirtschaftsentwicklung und das Beschäftigungswachstum beschrieben. Gründungen zu fördern, ist eine wirtschaftspolitische Daueraufgabe. Die Gründungszahlen in Deutschland sind jedoch rückläufig oder stagnieren. Folglich stellt sich die Frage nach einer veränderten Gründungsförderung: Welche Ansatzpunkte lassen sich in der neueren Gründungsforschung finden? Die Prüfung von acht Top-Journals der Entrepreneurship-Forschung ergab, dass die Gründerperson und Finanzierungsfragen derzeit von großem Forschungsinteresse sind. Ein Abgleich der Forschungsthemen mit den aktuellen Herausforderungen der Gründungsförderung zeigt große Übereinstimmungen. Die Wirtschaftspolitik kann von der Forschung dann profitieren, wenn sie bei der Formulierung von Unterstützungsmaßnahmen nicht nur einzelne Faktoren berücksichtigt, die Gründungen beeinflussen, sondern vor allem deren kausale Zusammenhänge.

Schlagwörter: *Gründung, Deutschland, wirtschaftspolitische Implikationen*

Abstract

Start-ups are often described as the driving force for economic development and employment growth. However, the start-up numbers in Germany are declining or stagnating. Therefore the question arises, whether the start-up support should be revised. The study examines to what extent policy suggestions can be deducted from start-up-related research. These issues have been identified in recent editions from eight top journals of entrepreneurship research and categorized into priorities. The analysis indicated that the founder person as well as financing questions continue to be of considerable research interest. A comparison of research topics with the current challenges of start-up support shows great correspondences. Economic policy can benefit from research, if they consider not only isolated factors, which influence start ups, but although the causal relationships of them.

JEL: L25, L26, M13

Keywords: *Start-up; Germany; policy implications*

Inhalt

Verzeichnis der Tabellen	II
Verzeichnis der Abbildungen	II
Kurzfassung	III
1 Einleitung	1
2 Herausforderungen der Wirtschaftspolitik und Themen der Gründungsförderung	3
3 Methodisches Vorgehen	5
4 Wirtschaftspolitisch relevante Ergebnisse der Gründungsforschung	9
4.1 Klassifizierung politikrelevanter Forschungsbereiche	9
4.2 Themenschwerpunkt volkswirtschaftliche Effekte von Gründungen	11
4.2.1 Innovationen	12
4.2.2 Wohlstandseffekte	14
4.2.3 Zwischenfazit	19
4.3 Themenschwerpunkt Gründungsdeterminanten	19
4.3.1 Unternehmerperson	20
4.3.2 Regionale Aspekte	23
4.3.3 Institutionelle Rahmenbedingungen	26
4.3.4 Zwischenfazit	28
4.4 Themenschwerpunkt Betriebswirtschaftliche Aspekte	28
4.4.1 Finanzierung	29
4.4.2 Andere betriebswirtschaftliche Fragestellungen	32
4.4.3 Zwischenfazit	33
5 Fazit und Ausblick	33

Anhang 1: Förderprogramme auf Basis der Förderdatenbank	37
Anhang 2: Special Issues	39
Literatur	40

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1: Anzahl der veröffentlichten Artikel der TOP-Entrepreneurship-Zeitschriften zwischen Januar 2010 und März 2015	7
Tabelle A1: Fördergeber Bund	37
Tabelle A2: Fördergeber Land	38
Tabelle A3: Themen angekündigter Special Issues	39

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1: Förderbereiche zu Gründungen	5
Abbildung 2: Übersicht über die Forschungsthemen	10

Kurzfassung

Die Gründungsforschung ist in der jüngsten Vergangenheit zu einem bedeutenden Wissenschaftsbereich geworden, gelten Gründungen doch als wesentliche Voraussetzung zur Steigerung der Wirtschaftsdynamik und als Innovationstreiber. Die vorliegende Studie gibt Antworten auf die Frage, welche Ansatzpunkte sich für die Mittelstandspolitik und Gründungsförderung anhand der neueren Gründungsforschung identifizieren lassen. Dazu wurden alle Artikel der letzten fünf Jahre aus acht ausgewählten Top-Journals der Entrepreneurship-Forschung nach politikrelevanten Themen klassifiziert. Zu diesen Themen wurden die Ergebnisse einzelner Studien referiert und beispielhaft aufgezeigt, inwiefern sich wirtschaftspolitische Implikationen ableiten lassen.

Gründungsforschung liefert Ideen für die Gründungspolitik

Während die Politik sich kurzfristig klare und eindeutige Empfehlungen wünscht, ist die Wissenschaft eher langfristig orientiert. Aufgrund unterschiedlicher Methoden und Datengrundlagen kommt sie zudem nicht immer zu eindeutigen Ergebnissen. Insofern bietet die Gründungsforschung keine allgemeingültigen Lösungen für spezifische Probleme der Wirtschaftspolitik. Sie kann aber Ansätze zur konzeptionellen Gestaltung der Gründungsförderung liefern und Optionen für Unterstützungsmaßnahmen aufzeigen.

Große Themenschnittmenge bei Gründungsförderung und -forschung

Die Wirtschaftspolitik betrachtet die abnehmende Gründungsdynamik im gewerblichen Bereich als wichtige Herausforderung. Daher soll eine große Bandbreite an Förderprogrammen dazu beitragen, die Anzahl der Gründungen zu steigern. Die Vielzahl der Förderprogramme korrespondiert mit der Vielzahl der Forschungsthemen. Besonders hoch ist die starke Übereinstimmung von Förder- und Forschungsschwerpunkten im Bereich Innovation und Finanzierung.

Keine eindeutigen positiven volkswirtschaftlichen Effekte

Literatur zu volkswirtschaftlichen Effekten bezieht sich vor allem auf Innovationen und seltener auf Wohlstandseffekte wie Wachstum, Beschäftigung und Einkommen. Es zeigt sich, dass ein mehr an Innovationsaktivitäten nicht zwingend zu einem mehr an (Beschäftigungs-)Wachstum führt. Auch der vermutete

Zusammenhang zwischen Gründungen und Wachstumseffekten lässt sich nicht eindeutig nachweisen.

Häufig isolierte Betrachtung von Gründungs determinanten

Die Literatur zu den Gründungs determinanten belegt eine große Bandbreite möglicher Einflussfaktoren: Neben dem dominierenden Thema der Unternehmerperson werden auch soziodemographische Faktoren, umweltbezogene Determinanten und institutionelle Rahmenbedingungen betrachtet. Die häufig isolierte Betrachtungsweise einzelner Einflussfaktoren vernachlässigt die Wechselwirkungen zwischen den jeweiligen Determinanten. Neuere Forschungsarbeiten zu Gründer-Ökosystemen schließen diese Lücke.

Wenig politische Implikationen in der betriebswirtschaftlichen Forschung

Die Gründungsliteratur zu den betriebswirtschaftlichen Aspekten beschäftigt sich vor allem mit Finanzierungsfragen. Im Focus steht das Thema Wagniskapital, dessen Einsatz mit einer besseren Unternehmensperformance verbunden wird. Es zeigt sich, dass die Häufigkeit der Nutzung von Wagniskapital von den länderspezifischen Rahmenbedingungen abhängt. Darüber hinaus bieten die spezifisch betriebsbezogenen Forschungsergebnisse eher Hinweise für Unternehmensberater und weniger Handlungsempfehlungen für die Wirtschaftspolitik.

Einbindung der Gründungsförderung in ein wirtschaftspolitisches Gesamtkonzept

Die Gründungsförderung hat immer auch Konsequenzen für den gesamten Mittelstand. Gründungen beschleunigen letztendlich die Veränderung des Mittelstandes. Um negative Auswirkungen von Gründungen auf etablierte Unternehmen zu verhindern, ist es erforderlich, die Gründungsförderung in ein gesamtwirtschaftliches Konzept einzubinden.

1 Einleitung

Welche wirtschaftspolitische Relevanz hat die Gründungsforschung und inwiefern kann die Politik von der Gründungsforschung profitieren? Diese Fragen drängen sich angesichts der großen Fülle an Gründungsliteratur einerseits und der Vielzahl an Förderprogrammen für Gründer andererseits auf. Bereits in der Vergangenheit nutzte die Politik Ergebnisse der Gründungsforschung und setzte sie in wirtschaftspolitische Maßnahmen um. So kam die Wissenschaft beispielsweise zu dem Ergebnis, dass die Basis für eine größere Gründungsdynamik und -bereitschaft in den Schulen bzw. Hochschulen gelegt werden müsse. Die Politik reagierte darauf, indem sie in den Schulen Programme wie z.B. "Unternehmer im Klassenzimmer"¹, "Lehrer im Chefsessel"² und "Schüler im Chefsessel"³ oder die Juniorprogramme des Instituts der Deutschen Wirtschaft⁴ unterstützt. Zudem werden seit Ende der 90er Jahre vermehrt unternehmerisches Denken und Handeln im akademischen Bereich gefördert. Dies zeigt sich u. a. in der steigenden Anzahl an Gründerlehrstühlen und Centern zur Entrepreneurship Education.⁵

Das große Interesse am Thema Gründung resultiert aus der hohen Bedeutung, die Unternehmensgründungen für eine Volkswirtschaft haben können. Gründungen erneuern den Unternehmensbestand, unterstützen den Strukturwandel und erhöhen die Wettbewerbsintensität im Markt. Sie tragen im Er-

-
- 1 Im Rahmen des Projektes "Unternehmer im Klassenzimmer", geben Inhaber-Unternehmer während des Besuchs von Schulen Tätigkeits- und Praxisberichte (Informationen unter <http://www.junge-unternehmer.eu/aktionen/unternehmer-im-klassenzimmer.html>).
 - 2 "Lehrer im Chefsessel" ist eine Aktion innerhalb Bayerns, um Lehrer mit Unternehmertum vertraut zu machen (Informationen unter <http://www.bildunginbayern.de/weiterfuehrendeschule/lehrer-in-der-wirtschaft.html>).
 - 3 Die Aktion "Schüler im Chefsessel" ermöglicht Jugendlichen einen Tag lang hautnah den Arbeitstag eines Unternehmers in ihrer Region mitzuerleben (Informationen unter <https://www.unternehmergeist-macht-schule.de/DE/Initiativen/Schueler-im-Chefsessel/steckbrief.html>).
 - 4 Im Rahmen der Juniorprogramme des Instituts der Deutschen Wirtschaft bekommen Schüler die Möglichkeit einer Unternehmensgründung und werden hierbei begleitet und betreut. Außerdem werden u.a. Informationsveranstaltungen und Workshops für Schüler und Lehrkräfte angeboten (Informationen unter <http://www.junior-programme.de/de/startseite/>).
 - 5 Die Zahl der Entrepreneurship-Professuren an öffentlichen und privaten Hochschulen in Deutschland wächst stetig. Existierten 2005 noch 56 Gründerlehrstühle (vgl. Klandt et al. 2005) lag im die Zahl der Entrepreneurship-Professuren März 2015 bereits bei rund 128 (BMWi 2015c, S. 37).

folgsfall zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum bei und schaffen Arbeitsplätze. Gründungen verwenden oft neue Prozesse und Produkte. So treiben sie bspw. die Technologiediffusion und den technischen Fortschritt voran, verbessern die Arbeitsbedingungen oder erschließen neue Märkte. Gleichzeitig werden auch bestehende Unternehmen durch neu in den Markt eintretende Wettbewerber zur Verbesserung ihrer Prozesse und Produkte angehalten.

In Deutschland wurden im Jahr 2014 276.000 Unternehmen im Vollerwerb und 251.000 Unternehmen im Nebenerwerb gegründet (vgl. IfM Bonn 2015).⁶ Dies bedeutet zwar einen weiteren Rückgang gewerblicher Existenzgründungen. Gleichzeitig stieg aber die Anzahl der Gründungen in den freien Berufen auf etwa 81.100 Gründungen (vgl. Kranzusch/Suprinovic 2015, S. 6). Hinter dieser Entwicklung steht die hohe Nachfrage nach hochspezialisierten und individualisierten Dienstleistungen. Die Gründungslandschaft ist im Umbruch: Die Grenzen zwischen selbstständiger und abhängiger Beschäftigung sind unschärfer geworden. Die Möglichkeiten moderner Kommunikationsmittel führen zu veränderten Betriebsgrößen, räumlicher Ungebundenheit und zu neuen Formen der Zusammenarbeit. Dieser Trend wird sich für das Jahr 2015 voraussichtlich fortsetzen (vgl. Welter 2015, S. 18).

Angesichts eines sich ständig wandelnden Gründungsgeschehens stellt sich die Frage nach der Notwendigkeit und zielführenden Ausgestaltung der Gründungsförderung stets neu. Welche Herausforderungen die aktuelle Wirtschaftspolitik sieht und wie die Gründungsförderung thematisch ausgelegt ist, wird in Kapitel 2 diskutiert. Davon ausgehend wird beispielhaft geprüft, inwiefern sich aus der neueren nationalen und internationalen Gründungsforschung Implikationen für die Wirtschaftspolitik ableiten lassen. Hierzu wurden die Forschungsbeiträge aus den für die Entrepreneurship-Forschung wichtigsten internationalen Fachzeitschriften der letzten fünf Jahre betrachtet. In Kapitel 3 wird die Auswahl der untersuchten Literatur dargestellt und das methodische Vorgehen der Analyse erläutert. Darauf aufbauend erfolgt in Kapitel 4 eine Klassifizierung der aktuellen Gründungsliteratur nach politisch relevanten Themenbereichen, um anschließend konkrete Ergebnisse der Gründungsforschung zu resümieren. Es wird Bezug auf eine mögliche Ausgestaltung der gründungsbezogenen Wirtschaftspolitik in Deutschland genommen. Das abschließende fünfte Kapitel fasst zentrale Ergebnisse zusammen.

⁶ Vgl. <http://www.ifm-bonn.org/statistiken/gruendungen-und-unternehmensschliessungen/#accordion=0&tab=0>.

2 Herausforderungen der Wirtschaftspolitik und Themen der Gründungsförderung

Die Steigerung von Wirtschaftswachstum und Beschäftigung ist laut aktuellem Koalitionsvertrag (2013, S. 7 ff, S. 14) das vorrangige Ziel der Wirtschaftspolitik. Weiter soll ein nachhaltiges Wohlstandsmodell mit gleichmäßiger(er) Teilhabe aller Bevölkerungsschichten und Generationen aufgebaut werden. Als Erfolgsfaktor für Wachstum, Beschäftigung und Innovationen werden im "Aktionsprogramm Zukunft Mittelstand" mittelständische Unternehmen hervorgehoben (vgl. BMWI 2015a, S. 2). Damit nimmt die Mittelstandspolitik eine bedeutende Rolle für die Zielerreichung ein. Die Gründungsförderung⁷ wird als Teil der Mittelstandspolitik aufgefasst und dient folglich ebenfalls den genannten Wachstumszielen.

Die Bundesregierung sieht in der abnehmenden Dynamik gewerblicher Gründungen eine zentrale Herausforderung für die Wirtschafts- und Mittelstandspolitik. Es wird angestrebt, die Zahl der Gründungen kontinuierlich zu steigern (vgl. Koalitionsvertrag 2013, S. 22). Im Hinblick auf die neuen Bundesländer werden auch regionalspezifische Ansätze geprüft (vgl. BMWI 2015a, S. 5). Um dieses Ziel zu erreichen, sollen Prozesse vereinfacht und die Förderung verbessert werden (vgl. Koalitionsvertrag 2013, S. 22). Eines der Handlungsfelder des "Aktionsprogramms Zukunft Mittelstand" (2015, S. 8) bezieht sich auf den "Aufbau einer international wettbewerbsfähigen Gründungs- und Wachstumsfinanzierung". Hier werden vor allem verbesserte Rahmenbedingungen für Wagniskapital herausgestellt (vgl. BMWI 2015a, S. 7 f.). Ein weiteres Handlungsfeld ist die Förderung des Unternehmergeistes. Die Bundesregierung sieht es als ihre Aufgabe an, die "Begeisterung für den Beruf Unternehmer/-in und den Weg in die Selbstständigkeit" (BMWI 2015a, S. 7) zu heben. Insbesondere bei Gründungen durch Frauen gebe es noch viel Potenzial. Aber auch der Bürokratieabbau wird für die Mittelstandspolitik und für Gründungen im Speziellen als zielführend angesehen. Teilaspekte sind eine bessere Vernetzung von Behörden und Dienstleistern sowie die gebündelte und transparente Informationsbereitstellung (vgl. BMWI 2015a, S. 12; Koalitionsvertrag 2013, S. 25).

⁷ Offenbar definiert sich die gründungsbezogene Wirtschaftspolitik durch Fördermaßnahmen. Die Bezeichnung Gründungspolitik ist weniger geläufig.

Die Bedeutung der Gründungsförderung als wichtiger Baustein der Mittelstandspolitik zeigt sich in der Analyse der Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie⁸: Gut 200 Programme werden speziell für Existenzgründer vom Bund und den Ländern angeboten.⁹ Darüber hinaus können Gründer und junge Unternehmen in der Regel auch die Programme für kleine und mittlere Unternehmen in Anspruch nehmen, von denen derzeit mehr als 500 existieren. Die Mehrzahl der Fördermaßnahmen ist eher personenzentriert und nicht auf Projekte fokussiert. Beispiele hierfür sind der Gründungszuschuss oder das Exist-Gründerstipendium. Eine detaillierte Abfrage der Förderdatenbank nach Themen im Bereich Gründungen zeigt,¹⁰ dass die Schwerpunkte der Förderung in der Existenzgründung und -festigung sowie in der Unternehmensfinanzierung liegen (vgl. Abbildung 1). Die meisten Förderprogramme unterstützen Gründungsinvestitionen sowie betriebliche Investitionen (Rang 1 bzw. 2 der Bundes- und Landesprogramme). Die Beratung und Schulung von Existenzgründern nimmt den 3. Rang ein. Von geringerer Priorität sind spezielle Beratungs- und Schulungsprogramme zur Finanzierung, Umwelt- oder Naturschutz oder Kooperationen und Netzwerke (nur Länderangebote).

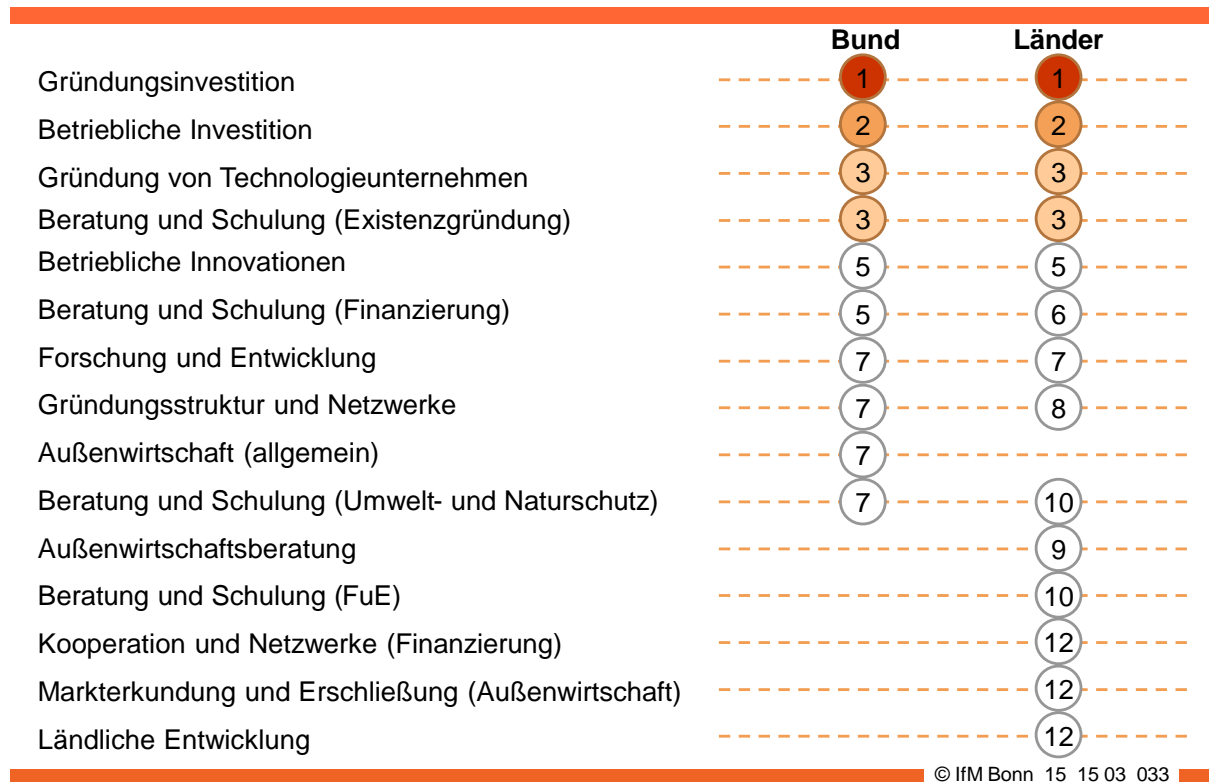
Ein weiterer wichtiger Förderbereich ist die Forschung und Innovation. Bei den Förderprogrammen von Bund und Ländern gibt es zusammen 43 Angebote nur für Existenzgründer. Die Angebote beziehen sich vor allem auf die Gründung von Technologieunternehmen (Rang 3 bei Bund und Ländern). Während sich der Bund eher auf themenspezifische Förderung konzentriert, bieten die Länder vor allem themenoffene Programme aus den Bereichen betriebliche Innovationen (Rang 5) sowie Forschung und Entwicklung (Rang 7) an.

⁸ Siehe <http://www.foerderdatenbank.de>.

⁹ Die im Folgenden dargestellten Anzahlen an Förderprogrammen beziehen sich immer auf beide Fördergeber. Dabei wurde für KMU aus den Programmen für Kleinunternehmen, kleine sowie mittlere Unternehmen immer die größte Anzahl ausgewählt.

¹⁰ Die Tabellen A1 und A“ im Anhang 1 zeigen die detaillierten Ergebnisse.

Abbildung 1: Förderbereiche zu Gründungen



© IfM Bonn 15 15 03 033

Lesehilfe: Die Zahlen im Kreis entsprechen dem jeweiligen Rangplatz nach der Häufigkeit der angebotenen Fördermaßnahmen.

Um Zielgenauigkeit und Effektivität der Mittelstandspolitik und Gründungsförderung zu gewährleisten, müssen sowohl die aufgelegten Gründungsförderprogramme als auch die dahinter stehende Gründungsförderphilosophie regelmäßig hinterfragt werden. Hierzu kann die Gründungsforschung Ansatzpunkte liefern und Ideengeber für eine Umgestaltung der Mittelstandspolitik und Gründungsförderung sein.

3 Methodisches Vorgehen

Im internationalen Kontext hat sich der Begriff Entrepreneurship-Research als englischsprachiges Äquivalent zur Gründungsforschung eingebürgert. Zwar bezieht sich der Entrepreneurship-Begriff anders als der phasenorientierte Gründungs-Terminus stärker auf den Unternehmer bzw. den Entrepreneur. Allerdings beschäftigt sich auch die englischsprachige Entrepreneurship-Forschung hauptsächlich mit der Gründungs- und Frühentwicklungsphase von Unternehmen (vgl. Klandt/Münc 1990, S. 171 f.) Daher wird der Begriff "Entrepreneurship-Research" auch in dieser Studie verwendet. Neuere Veröffentlichungen definieren den Entrepreneur über sein marktorientiertes Handeln. Erst in zweiter Linie werden Persönlichkeitsmerkmale betrachtet, um beurtei-

len zu können, an welchen Stufen des ökonomischen Prozesses welche Verhaltensweisen unterstützend wirken (vgl. Faltin et al. 1998, S. 3; Faltin 2001, S. 123 ff.).

Es existiert eine große und weiter anwachsende Anzahl an wissenschaftlichen Zeitschriften, die sich mit Entrepreneurship-Forschung beschäftigen.¹¹ Eine Durchsicht der gesamten nationalen und internationalen Literatur ist daher in einem begrenzten Zeitrahmen nahezu unmöglich. Aus diesem Grund konzentriert sich die vorliegende Studie auf die Betrachtung von begutachteten (Peer-Review) und wissenschaftlich als hochwertig eingestuften Fachzeitschriften der Gründungsforschung. Zu deren Auswahl wurden zwei Rankings herangezogen, die in der wirtschaftswissenschaftlichen Forschungslandschaft für wissenschaftliche Qualität stehen: das Jourqual Ranking des Verbands der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e. V. (VHB)¹² und das Ranking der Association of Business Schools (ABS).¹³ Aus beiden Rankings wurden die am höchsten eingestuften Zeitschriften des Bereichs Entrepreneurship ausgewählt: die vier mit der Bewertung "A" eingestuften Zeitschriften des Jourqual-Rankings (vgl. Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e. V. (VHB)) sowie die vier nach dem ABS-Ranking mit den Bewertungen "4" und "3" versehenen Zeitschriften (vgl. Association of Business Schools (ABS)).

Insgesamt wurden in den acht ausgewählten TOP-Zeitschriften in den letzten fünf Jahren (Januar 2010 bis Februar/März 2015) 1.848 Artikel publiziert. Bei sieben der acht Zeitschriften wurden sämtliche Artikel im Rahmen der Analyse ausgewertet. Allein in der Zeitschrift "Research Policy" wurde eine Stichwortsuche (SME und Entrepreneurship) durchgeführt und so nur ein Teil der Veröffentlichungen berücksichtigt. Eine Durchsicht aller dort im Betrachtungszeitraum veröffentlichten 802 Artikel hätte den Rahmen der vorliegenden Studie gesprengt. Bereinigt um 162 themenfremde Beiträge, Korrekturen oder Ankündigungen wurden 1.686 Artikel in die Auswertung einbezogen.

¹¹ Der Förderkreis Gründungs-Forschung (FGF) e. V. gibt auf seiner Internetpräsenz eine Übersicht zu Rankings von Zeitschriften in den Themenbereichen des FGF (vgl. http://www.fgf-ev.de/linksammlungen/links_forschung/).

¹² Der Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e. V. ist die Dachorganisation deutscher Universitätsprofessoren im Bereich Betriebswirtschaftslehre (vgl. <http://vhbonline.org/service/jourqual/>).

¹³ Die Association of Business Schools (ABS) ist der Dachverband britischer Wirtschaftsfakultäten und Managementschulen (vgl. <http://charteredabs.org/>).

Tabelle 1: Anzahl der veröffentlichten Artikel der TOP-Entrepreneurship-Zeitschriften zwischen Januar 2010 und März 2015

Ranking	Journal	Anzahl der Artikel	Bereinigte Anzahl
VHB Jourqual 3	Entrepreneurship Theory and Practice (ET&P)	306	298
	Journal of Business Venturing (JBV)	265	227
	Strategic Entrepreneurship Journal (SEJ)	110	87
	Research Policy (RP)		
	<i>Stichwort: SME</i>	22	20
	<i>Stichwort: Entrepreneurship</i>	78	55
ABS Ranking	Small Business Economics (SBE)	439	437
	International Small Business Journal (ISBJ)	228	194
	Journal of Small Business Management (JSBM)	200	183
	Entrepreneurship and Regional Development (ERD)	200	185
Insgesamt		1.848	1.686

© IfM Bonn

Quelle: Eigene Darstellung.

Durch die Auswahl ausschließlich wissenschaftlich anerkannter Zeitschriften ist gewährleistet, dass alle Studien im Vorfeld der Veröffentlichung einer Qualitätskontrolle unterzogen wurden und Forschungsfragen mit geeigneten Methoden und unter Beachtung wissenschaftlicher Grundsätze untersucht wurden. Die gewonnenen Erkenntnisse der Gründungsforschung sind somit aus wissenschaftlicher Sicht als fundiert zu bewerten. Diese Vorgehensweise ist jedoch auch Restriktionen unterworfen. Ein wichtiger Faktor ist die zeitliche Beschränkung. Peer-Review Verfahren nehmen einige Zeit in Anspruch¹⁴ und verzögern so den Veröffentlichungsprozess. Hinzu kommt, dass die Zeitschri-

¹⁴ So zeigte Ashenfelter für die im Jahr 2000 publizierten Artikel in der American Economic Review, dass von der Einreichung bis zur Veröffentlichung im Durchschnitt 165 Wochen vergehen können (vgl. <https://www.aeaweb.org/aer/2001report.pdf>). Einige der hier betrachteten Zeitschriften, wie z. B. das JSBM gibt mit 16 Monaten jedoch einen deutlich kürzeren Zeitraum an (vgl. http://onlinelibrary.wiley.com/store/10.1111/%28ISSN%291540-627X/asset/homepages/JSBM_Infogram_for_2013.pdf?v=1&s=64c653dffe6fc78887ce37012cceb77417924bf&isAguDoi=false).

ten periodisch erscheinen (vgl. Zimmermann 2014, S. 3; Müller 2008, S. 79 f.). Damit sind vor allem Erkenntnisse zu hochaktuellen Themen nicht zu erwarten. Verfahren wie early view, online early, early cite etc.¹⁵ können diese Verzögerungen zwar verkürzen, der Zeitgewinn bis zur jeweiligen Veröffentlichung ist dabei jedoch je nach Zeitschrift recht unterschiedlich und oftmals geringfügig.

Um den zeitlichen Nachlauf der Veröffentlichungen abzumildern, wurden in die Analyse zusätzliche Informationsquellen einbezogen. So wurde eine Stichwortabfrage von eher anwendungsorientierter wissenschaftlicher Literatur über die wissenschaftliche Datenbank EBSCOHOST durchgeführt. Als Stichworte wurden Start-Up, Entrepreneurship, Policy und SME gewählt. Als weitere Informationsquelle wurde die Webseite des Förderkreis Gründungs-forschung (FGF) genutzt, der regelmäßig aktuelle Themen der Gründungsforschung veröffentlicht.¹⁶ Die so identifizierte Literatur wurde jedoch nicht systematisch analysiert, weil zum einen die wissenschaftliche Qualität nicht ohne weiteres beurteilt werden kann und die Stichwortabfrage zudem eine Vielzahl nicht relevanter Artikel lieferte. Jedoch konnten einige Artikel unterstützend zur Ableitung wirtschaftspolitischer Implikationen, insbesondere zu aktuellen Themen, in Kapitel 4 beitragen.

Die Literatur aus den acht betrachteten Fachzeitschriften wurde systematisch nach induktiv abgeleiteten Themen sortiert. Im Hinblick auf den Forschungsauftrag erfolgte die Klassifikation unter Berücksichtigung der Möglichkeiten, Ansatzpunkte für wirtschaftspolitische Implikationen herzuleiten. Dabei wurden während der Durchsicht der Abstracts nach und nach Themen hinzugefügt. Ein Artikel wurde in der Regel dem Thema zugeordnet, auf dem sein Hauptfokus lag. Selbstverständlich ist diese Zuordnung nicht immer eindeutig und kann Fehlern unterliegen, da die Abstracts nur ausgewählte Informationen über Inhalte und Ergebnisse der Studien liefern. Zur Vertiefung der Erkenntnisse und zur Ableitung konkreter wirtschaftspolitischer Implikationen wurden innerhalb der einzelnen Themenfelder und deren Unterthemen per Zufallsprinzip (sog. "purposeful random sampling", vgl. Patton 1990, S. 179) Artikel ausgewählt und vollständig gelesen.

¹⁵ Die meisten großen Zeitschriftenverlage stellen akzeptierte Artikel online zur Verfügung, bevor diese in eine Ausgabe der Zeitschrift eingebunden und mit einer Seitenzahl versehen werden und teilweise auch bevor diese endgültig formatiert wurden.

¹⁶ Vgl. <http://www.fgf-ev.de/g-forum/g-foren-1987-2014/>

4 Wirtschaftspolitisch relevante Ergebnisse der Gründungsforschung

4.1 Klassifizierung politikrelevanter Forschungsbereiche

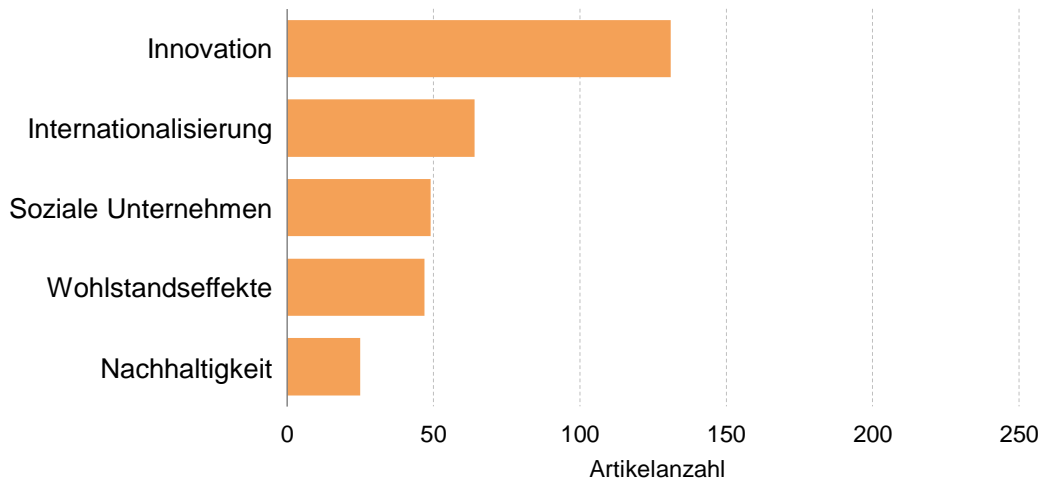
Entsprechend den thematischen Vorgaben der Mittelstandspolitik und Gründungsförderung haben wir drei politikrelevante Forschungsbereiche unterschieden, denen die einzelnen Themen zugeordnet wurden:

- Volkswirtschaftliche Effekte von Gründungen
- Determinanten des Gründungsgeschehens
- Betriebswirtschaftliche Aspekte

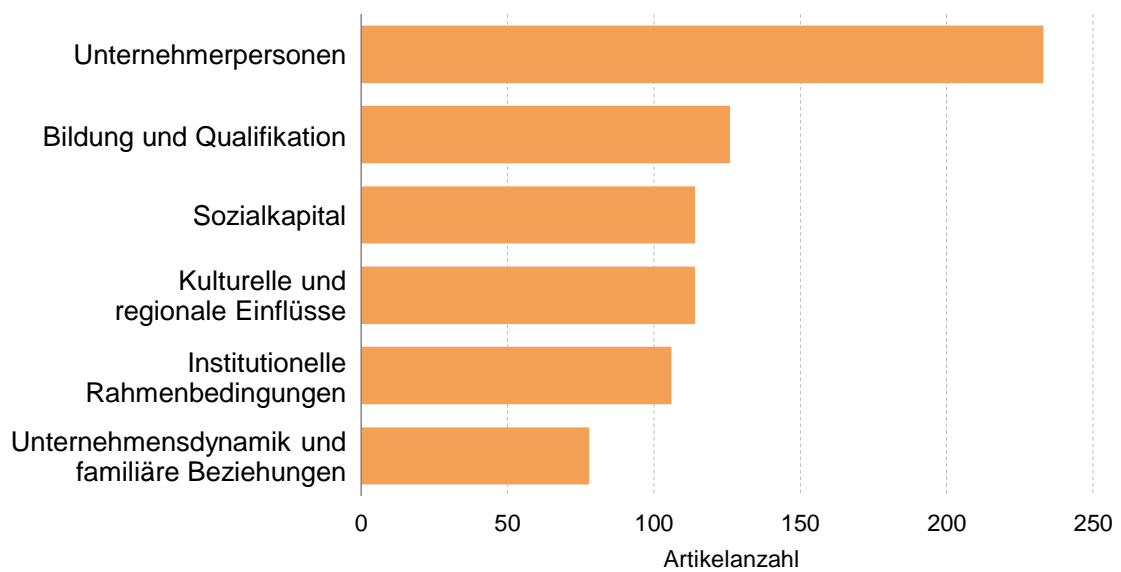
Die den volkswirtschaftlichen Effekten von Gründungen zugeordnete Literatur untersucht, inwiefern und unter welchen Bedingungen Gründungen positive Effekte auf die Volkswirtschaft haben. Für die gründungsbezogene Wirtschaftspolitik ist dieser Forschungsbereich von besonderer Bedeutung, da er in einer Welt knapper (öffentlicher) Ressourcen Ansatzpunkte dafür liefert, welche Arten von Gründungen besonders hohe positive Beiträge erwarten lassen. Hieran schließt sich der Forschungsbereich der Gründungs determinanten an. Dieser kann Hinweise geben, welche Faktoren eine Gründung und die Überlebenswahrscheinlichkeit von Gründungsunternehmen erhöhen. Daraus lässt sich möglicherweise ableiten, ob bestimmte Merkmale von Gründern eine besondere Unterstützung rechtfertigen und welche konkreten Unterstützungsmaßnahmen erfolgversprechend sind. Der dritte Forschungsbereich, die betriebswirtschaftlichen Aspekte, untersucht spezielle Fragestellungen und Probleme innerhalb eines Unternehmens. Betriebswirtschaftliche Aspekte betreffen die einzelwirtschaftliche Performance bzw. die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit und tragen damit letztlich auch zur volkswirtschaftlichen Prosperität bei. Artikel aus diesem Bereich können die Wirtschaftspolitik z. B. dabei unterstützen, effektive Maßnahmen zur Gründungs- und Mittelstandsfinanzierung zu formulieren und einzusetzen.

Abbildung 2: Übersicht über die Forschungsthemen

Volkswirtschaftliche Effekte



Determinanten der Unternehmensgründung und -entwicklung



Betriebswirtschaftliche Aspekte von Gründungen

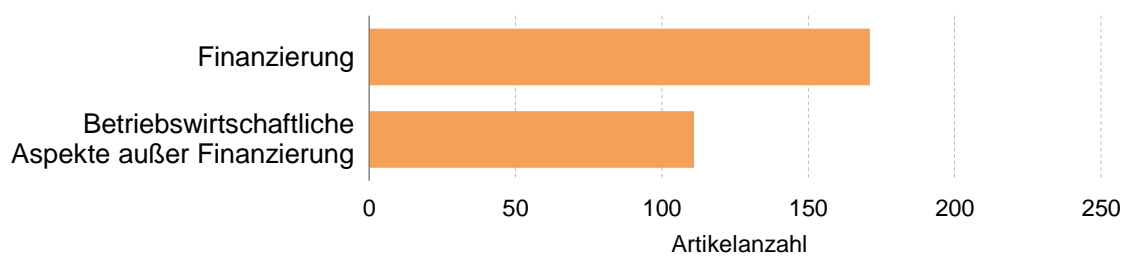


Abbildung 2 zeigt die Häufigkeit der einzelnen Themen je Forschungsbereich.¹⁷ Es fällt auf, dass volkswirtschaftliche Effekte von Gründungen in der betrachteten Literatur eher selten behandelt werden, gleichwohl die Wirtschaftspolitik implizit davon ausgeht, dass Gründungen mit Wohlfahrtseffekten verbunden sind. Andererseits haben die Themenbereiche Finanzierung und Innovation für Gründungsförderung und Gründungsforschung gleichermaßen eine hohe Priorität. Ebenfalls übereinstimmend ist die personenzentrierte Ausrichtung der Forschungsthemen und der Gründungsförderung.

4.2 Themenschwerpunkt volkswirtschaftliche Effekte von Gründungen

Wirtschaftspolitik geht davon aus, dass ein reges Gründungsgeschehen zur Veränderung und Gestaltung wirtschaftlicher Strukturen, zu mehr Wachstum und Beschäftigung beiträgt.¹⁸ Untersuchungen über die volkswirtschaftlichen Effekte des Gründungsgeschehens sind notwendig, um die grundsätzliche Eignung der Förderung von Gründungsaktivitäten zur Erfüllung der gesamtwirtschaftlichen Ziele überprüfen, den Erfolg bewerten und den optimalen Einsatz von öffentlichen Mitteln angemessen steuern zu können. Die Literatur zu den gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen des Gründungsgeschehens konzentriert sich auf Innovationen als Treiber des Strukturwandels und Auslöser von Wachstum.¹⁹ Behandelt wird aber auch die für eine selektive Gründungsförderung wichtige Fragestellung, wodurch Innovationen ausgelöst werden und welche Unternehmen besonders innovativ sind. Zahlenmäßig weniger umfangreich sind die Beiträge zu den Wohlfahrtseffekten – Wirtschaftswachstum und Schaffung neuer Arbeitsplätze, Zusammenhang zwischen Gründungsgeschehen und Wirtschaftszyklus oder Einkommenseffekte durch Gründungen. Zur Einordnung der Arbeitsplatzeffekte von Gründungen sind Beiträge interessant, die sich mit arbeitsmarktspezifischen Besonderheiten von Gründungsunternehmen – wie z. B. die Lohnhöhe, die Bedeutung neuer Unternehmen für Berufsanfänger oder die Arbeitsplatzstabilität – beschäftigen. Vergleichsweise

¹⁷ Nicht eingeordnet wurden rund 100 Artikel zu Schwellen-, Transformations- und Entwicklungsländern. Diese Studien behandeln spezifische Aspekte wie z.B. Korruption und sind im Hinblick auf die Ableitung wirtschaftspolitischer Implikationen für Deutschland nicht relevant. Ebenfalls nicht in die Untersuchungen aufgenommen wurden 67 Metastudien.

¹⁸ Die verbreitete Auffassung der hohen volkswirtschaftlichen Bedeutung des Gründungsgeschehens kann wohl auf die Arbeit von Birch (1979) zurückgeführt werden, die auch heute noch häufig zur Begründung von Gründungsförderung herangezogen wird.

¹⁹ Viele der Studien mit Bezug zu Innovation beziehen sich allgemein auf kleine und mittlere Unternehmen. Nur wenige Studien richten den Blick speziell auf neu gegründete Unternehmen.

selten fanden wir Arbeiten, die sich mit den Aspekten Nachhaltigkeit oder soziales Unternehmertum beschäftigten, während sich die Literatur, die die Internationalisierungsaspekte behandelt, weniger auf Gründungen als auf KMU bezieht und aus diesem Grund weitgehend ungewürdigt blieb.

4.2.1 Innovationen

Seit Schumpeters Zeiten sind Innovationen ein Ausdruck wirtschaftlicher Dynamik (vgl. Schumpeter 1934, 1950). Sie ermöglichen die Verbesserung von Prozessen und fördern das gesamtwirtschaftliche Wachstum, indem sie eine Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen schaffen, die es zuvor nicht gab (vgl. Schumpeter 1987). Wissenschaftlichen Studien zufolge gelten innovative Gründungen als besonders zukunftssträftig, wachsen schneller als nicht-innovative Gründungen und tragen stärker als diese zum wirtschaftlichen Strukturwandel bei (vgl. Almus/Nerlinger 1998).

Williams und McGuire (2010) beleuchten den Zusammenhang von Kultur, Innovationen und wirtschaftlichem Wachstum. Für ihre Stichprobe aus 63 Ländern weisen sie empirisch nach, dass Kultur auf nationaler Ebene deutlichen Einfluss auf ökonomische Kreativität, sprich Innovationsfähigkeit hat, und das Ausmaß der Implementierung von Innovationen Unterschiede im Wohlstand verschiedener Regionen erklären kann (Williams und McGuire 2010, S. 391). Eine Empfehlung aus den Erkenntnissen dieser Studie ist, dass kulturelle Faktoren entsprechende Berücksichtigung bei der Konzeption wirtschaftspolitischer Maßnahmen zur Gründungsförderung erfahren sollten. In Deutschland gibt es diesbezüglich seit Mitte der 1990er Jahre die Bemühung, eine "Kultur der Selbstständigkeit" zu schaffen (vgl. Bittorf 2013).

Falck et al. (2011) betrachten die Auswirkungen von Gründungen auf die Innovationstätigkeit etablierter Unternehmen und kommen zu dem Ergebnis, dass etablierte Firmen eventuell gar nicht mehr versuchen zu innovieren, wenn viele junge Firmen in ihrem Umfeld stark mit Produktinnovationen auf den Markt drängen. Dies zeigt, dass wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Gründungsförderung immer auch mit Blick auf ihre Auswirkungen auf Wirtschaftskraft und Zukunftsfähigkeit etablierter Unternehmen beurteilt werden müssen. Um negativen Auswirkungen auf andere Bestandsunternehmen vorzubeugen, ist es sinnvoll, Gründungsförderungsbestrebungen in ein übergeordnetes gesamtwirtschaftliches Konzept einzubinden.

Schott & Sedaghat (2014) zeigen, dass Netzwerke generell Innovationen begünstigen und insbesondere eine Vernetzung im öffentlichen Bereich, auf beruflicher und auch internationaler Ebene positiven Einfluss auf die Innovations-tätigkeit hat. Die Autoren ziehen folgende politikrelevante Schlussfolgerungen: "First, policy-making may use the finding that innovation can be enhanced by promoting the quality of the national system of education for entrepreneurship, especially in combination with entrepreneurial networking. Second, that innovation can be enhanced by promoting networking, especially international and professional networking." (Schott/Sedaghat 2014, S. 474).

Die Fragestellung, ob Spin Offs oder junge Unternehmen innovativer sind als andere Unternehmen beantwortet Stephan (2014) anhand einer Analyse von 2.800 Unternehmen dahingehend, dass Spin Offs aus Forschungseinrichtungen oder Universitäten mehr Patentanmeldungen haben und mehr radikale Produktinnovationen vorweisen können als andere Unternehmen. Die Gründe hierfür liegen nach Meinung des Autors im hohen Ausmaß der in diesen Unternehmen vorhandenen Forschungsk Kooperationen, ihrer räumlichen Nähe zur Institution, aus der sie ausgegründet wurden und in ihrer vergleichsweise hohen Fähigkeit, öffentliche Fördergelder und Unterstützungsmaßnahmen zu beantragen. Daraus lässt sich als Hinweis auf mögliche wirtschaftspolitische Maßnahmen schlussfolgern, dass eine höhere Transparenz über verfügbare Fördermittel und ein vereinfachter Zugang zu eben diesen auch für nicht-wissenschaftliche Ausgründungen innovationsfördernd sein könnten. Fryges et al. (2013, S. 1) zeigen für Spin Offs, dass der Transfer einer unverzichtbaren Idee zu höheren Innovationsaktivitäten, aber nicht zwingend zu mehr Beschäftigungswachstum führt.

Welches sind die kritischen Faktoren, die Innovationsaktivitäten begünstigen, sind es eher Ideen, die zählen, oder Fähigkeiten? Criscuolo et al. (2012) vergleichen in einer Stichprobe von mehr als 12.000 Unternehmen aus dem Vereinigten Königreich die Innovationsaktivitäten von start-ups mit denen etablierter Firmen. Eine ihrer zentralen Implikationen für politische Entscheidungsträger ist, dass weniger die Frage, ob ein Unternehmen neu oder etabliert ist, über die Innovationsfähigkeit entscheidet. Hingegen ist von hoher Bedeutung, wie die Vorbedingungen in einer Branche generell sind und dass Förderbestrebungen stark branchenabhängig erfolgen sollten: "In designing policy to support new firms, efforts to support manufacturing firms will need to differ significantly from services, and therefore policy instruments must be sensitive to the industrial conditions." (Criscuolo et al. 2012, S. 331) Branchenbezogene

innovationsfördernde Maßnahmen mit geringen Zugangsbarrieren könnten sich den Autoren zu Folge also als besonders innovationsfördernd erweisen.

4.2.2 Wohlstandseffekte

Die Effekte von Gründungen werden in der Literatur häufig als gegeben angesehen, nur selten beschäftigt sich die Entrepreneurship-Forschung mit den makroökonomischen Aspekten des allgemeinen Gründungsgeschehens. So verweisen Rehn et al. (2013, S. 545) im Editorial eines Special Issues zu "Challenging the myths of entrepreneurship" darauf, dass "entrepreneurship is assumed to be a powerful force of good in society, generating value, stimulating the economy, driving technological and societal progress, and creating jobs in the process." Auch Ács et al. (2014, S. 476) stellen fest: "Whatever the specific contribution, the broad consensus is that entrepreneurship matters." Aber sie konzedieren auch "To date, the link between 'entrepreneurship' and economic growth remains assumed rather than proven." (Ács et al. 2014, S. 491). Diesen in der Literatur postulierten untrennbaren Zusammenhang zwischen Entrepreneurship und Wachstum kritisieren Korsgaard und Anderson (2011, S. 5) als zu kurzfristig: "Growth is thus considered a defining characteristic of entrepreneurship; and the primary outcome of entrepreneurial processes." Ein solcher definitionsmäßiger Zusammenhang macht dessen Nachweis überflüssig. Korsgaard und Anderson weisen hingegen darauf hin, dass die Schaffung von sozialen Werten ein nicht zu vernachlässigender Aspekt der positiven Effekte von Entrepreneurship darstellt: Neben der Einkommenserzielung werden Fertigkeiten, Wissen und Erfahrung geschaffen, neue Werte entwickelt, Interaktionen eingeübt, Teilhabe ermöglicht und die Zufriedenheit erhöht, um einige wesentliche nicht monetär messbare positive Effekte zu nennen.

In der von uns analysierten Literatur finden sich auf der einen Seite Belege dafür, dass Gründungen das Wirtschaftswachstum beeinflussen bzw. (langfristig, auf Sicht von mehr als einer Dekade) positive Effekte auf die Beschäftigung haben (vgl. Lawless 2013, Malchow-Møller et al. 2011, Carree et al. 2015 und die dort zitierte Literatur). Carree et al. (2015) stellen jedoch für nordamerikanische Metropolenregionen fest, dass Beschäftigungseffekte von Gründungen in jüngerer Vergangenheit nachgelassen hätten. Als mögliche Ursachen führen sie an, dass die Befähigung der Unternehmer im Durchschnitt geringer geworden ist, da durch Gründungsförderung zunehmend we-

niger geeignete Personen²⁰ zur Gründung motiviert werden. Schindele/Weyh (2011, S. 360) bestätigen ähnliche Entwicklungstendenzen für Deutschland: "Our analysis of entry cohorts from 1976 to 2004 has determined that early entry cohorts tend to be more successful in terms of employment than the start-ups of later years."

Auf der anderen Seite finden sich Studien, die einen Einfluss des Gründungsgeschehens auf das langfristige Wachstum verneinen. Als Begründung wird auf das Übergewicht wenig ambitionierter Gründungen hingewiesen (vgl. Sanchis Llopis et al. 2015 und die dort zitierte Literatur). Román et al. (2013) unterscheiden zwischen "true entrepreneurs" und "last resort and dependent self-employment", wobei nur erstere ihren Ergebnissen zufolge zur Schaffung von Arbeitsplätzen, wirtschaftlichem Wachstum und Innovationen beitragen. Anyadike-Danes et al. (2015) stellen fest, dass in Großbritannien die meisten Arbeitsplätze von nur sehr wenigen kleinen Unternehmen bereitgestellt werden. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommen auch Daunfeldt/Halvarsson (2015), die den Wachstumsprozess schnell wachsender Unternehmen in Schweden untersuchen. Sie zeigen zunächst, dass die meisten Unternehmen kaum wachsen, aber eine kleine Anzahl von Unternehmen hohe Wachstumsraten aufweist (Gazellen). Diese schnell wachsenden Unternehmen sind eher klein als groß (vgl. Daunfeldt/Halvarsson 2015, S. 376). Allerdings handelt es sich in der Regel dabei um ein "one hit wonder", denn die Wachstumsbeständigkeit ist gering. "HGFs (high growth firms) were unlikely to repeat their high growth rates also after 4–6 years. Most HGFs can thus be characterized as one-hit wonders, and policies to promote HGFs that are based on their growth in a previous periods are not likely to succeed." (Daunfeldt/Halvarsson 2015, S. 380). Garnsey/Heffernan (2005) bestätigen zwar, dass der Wachstumsprozess auf eine bestimmte Zeit begrenzt ist. Sie zeigen in ihren Untersuchungen jedoch auch, dass sich Wachstumsphasen mit stagnierenden Phasen abwechseln.

Die in Gründungsunternehmen geschaffenen Arbeitsplätze scheinen geringer vergütet und weniger sicher zu sein: Nyström/Elvung (2013) stellen für Schweden fest, dass neue Unternehmen Berufsanfängern einen geringeren Lohn im Vergleich zu etablierten Unternehmen zahlen. Schnabel et al. (2011) machen darüber hinaus deutlich, dass die Arbeitsplatzsicherheit in neuen Un-

²⁰ Eine geringere Eignung drücke sich auch in einem im Vergleich zu dem Einkommen aus abhängiger Beschäftigung geringeren Unternehmereinkommen aus.

ternehmen geringer ist als in etablierten. Ihre Analyse lässt zudem vermuten, dass eher Arbeitnehmer mit ungünstigerem Lebenslauf (häufigere Arbeitsplatzwechsel und geringere Job-Verweildauer) eine Stelle in einem Gründungsunternehmen annehmen. Hieraus kann zweierlei resultieren: Wenn Arbeitnehmer einen geringeren Lohn in Gründungsunternehmen akzeptieren, so schätzen sie entweder die Arbeit in solchen Unternehmen – etwa aufgrund der Vielfältigkeit der Tätigkeiten, einer geringeren hierarchischen Struktur und größerer Offenheit – hoch und sind hochmotiviert oder sie finden bei etablierten Unternehmen wegen fehlender Qualifikation keinen Arbeitsplatz. Dann aber wären Gründungsunternehmen hinsichtlich des Faktors Arbeit gegenüber etablierten Unternehmen benachteiligt und in ihren Wachstumsmöglichkeiten vergleichsweise eingeschränkt. In Anbetracht des drohenden Fachkräftemangels dürfte sich der Personalengpass dann für Gründungsunternehmen mehr und mehr als Wachstumsbremse auswirken.

Unklar bleibt der kausale Zusammenhang zwischen Gründungsgeschehen und Wirtschaftswachstum. Sind Gründungen eine Voraussetzung oder eine Folge des Wirtschaftswachstums? In vielen Studien wird deutlich, dass regionale Faktoren (z. B. Bevölkerungsdichte, Qualifikation der Arbeitskräfte, Arbeitsproduktivität, Art der Gründungen) eine Rolle spielen: Sie determinieren nicht nur die Gründungsaktivität, sondern beeinflussen auch deren wirtschaftlichen Effekte (vgl. das Special Issue "Entrepreneurial dynamics and regional growth" der Fachzeitschrift *Small Business Economics* 2011). Bedenkenswert erscheint uns als Mittelstandsforschern der Befund, dass der Wachstumseffekt von Gründungen dort geringer ist, wo Kleinunternehmen eine höhere Bedeutung (gemessen an ihrem Beschäftigtenanteil) haben (vgl. Fritsch/Schroeter 2011). Wurden doch KMU lange Zeit als Saatbeet für Gründungen angesehen. Wenn ein unternehmerisches Klima, das den Mittelstand begünstigt, Gründungen jedoch benachteiligt, dann müssten Mittelstandspolitik und Gründungsförderpolitik möglicherweise als rivalisierend eingestuft werden, da sie nicht exakt den gleichen Zielen dienen.

Zum Zusammenhang zwischen konjunktureller Entwicklung und Gründungsaktivität wird in der Literatur sowohl ein zyklischer Zusammenhang als auch ein antizyklischer Zusammenhang für möglich gehalten. Nach Fritsch et al. (2015) verläuft das Gründungsgeschehen in Deutschland antizyklisch. Arbeitslosigkeit erhöht die Gründungsaktivität, während bei überdurchschnittlichem Wirtschaftswachstum weniger Gründungen stattfinden. Eine unterdurchschnittliche Arbeitslosenquote führt zu geringeren Gründungsniveaus. Román et al. (2013)

analysieren den Zusammenhang zwischen dem Niveau der Arbeitslosigkeit und dem Wirtschaftszyklus auf die Gründungsaktivität Arbeitsloser und vermuten, dass je nach gesamtwirtschaftlicher Situation unterschiedliche Gründungstypen dominieren. Arbeitsplatzschaffende Gründungen sind in Aufschwungsphasen wahrscheinlicher, während der Schritt in die Soloselbstständigkeit häufiger bei schlechter Wirtschaftslage erfolgt. Ejermo/Xiao (2014) untersuchen den umgekehrten Zusammenhang, nämlich die Zyklusabhängigkeit neuer technologie-basierter Unternehmen für Schweden. Sie belegen, dass technologie-basierte Unternehmen anfälliger gegenüber Konjunkturschwankungen sind als andere Gründungen. Sie schränken diese Konjunkturanfälligkeit allerdings auf selbstständige Unternehmen ein. Generell wiesen technologie-basierte Unternehmen eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit auf als andere, was allerdings wiederum nur für nicht unabhängige Unternehmen gilt. Diese Ergebnisse werfen ein neues Licht auf die Entwicklungsfähigkeit von technologie-orientierten Existenzgründungen. Möglicherweise werden die erwünschten gesamtwirtschaftlichen Effekte nicht von Entrepreneuren, sondern von Intrapreneuren hervorgerufen – nämlich (Aus-)Gründungen von technologie-basierten Unternehmen aus Großunternehmen, die allerdings wirtschaftlich weiterhin abhängig bleiben. Somit ergeben sich Anhaltspunkte, dass ein Wandel von Unternehmensstrukturen, nämlich die Ausbildung dezentralerer Großunternehmensstrukturen bzw. der Versuch von Großunternehmen, die effizienten Organisationsstrukturen des Mittelstands zu imitieren, nicht ohne Einfluss auf das Gründungsgeschehen bzw. die Effekte des Gründungsgeschehens bleibt (vgl. Welter et al. 2014a, S. 30 f.).²¹

Selbst wenn das Gründungsgeschehen keinen messbaren Beitrag zum Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum leistet, so stellt doch die Möglichkeit, ein eigenes, kleines Einkommen zu erzielen und damit der staatlichen Fürsorge bzw. der Armut zu entkommen, einen wichtigen Beitrag des Gründungsgeschehen dar (Korsgaard/Anderson 2011). Tamvada (2010) wählt in einer Untersuchung des Zusammenhangs von Entrepreneurship und Wohlfahrt für Indien als Erfolgsmaßstab die Pro-Kopf Konsumausgaben. Zwar wird auch anhand dieser Untersuchung deutlich, dass zwischen unterschiedlichen Typen von Entrepreneuren zu unterscheiden ist: Arbeitgeber-Unternehmer genießen demnach die höchste Wohlfahrt, während Soloselbstständige noch hinter den

²¹ Möglicherweise sind die statistischen Probleme, Unabhängigkeit zu identifizieren, ursächlich für unterschiedliche Ergebnisse.

Angestellten rangieren. Dennoch steht diesen mehr für den Konsum zur Verfügung als Gelegenheitsarbeitern – Soloselbstständigkeit kann somit einen Ausweg aus der Armut bedeuten.

Alvarez und Barney (2014) untersuchen den Zusammenhang von unternehmerischen Gelegenheiten und Armutsabbau in einer von Armut geprägten Umgebung. Sie konstatieren uneinheitliche (Aus-)Wirkungen der unternehmerischen Aktivitäten in unterschiedlichen nationalen Kontexten und vermuten, dass diese möglicherweise darauf zurückzuführen sind, dass die sich bietenden unternehmerischen Gelegenheiten unterschiedliches Wohlstandspotenzial bieten. Es sind spezifische Ausformungen von Humankapital, Eigentumsrechten und Finanzkapital vonnöten, die in der erforderlichen Qualität in den ärmsten Ländern nicht zur Verfügung stehen. "Unternehmerische Gelegenheiten", die auf kleine und nichtskalierbare Aktivitäten ausgerichtet sind, bieten keine Entwicklungsmöglichkeiten, sind aber mit geringen Ressourcen und in einem Kontext schwach ausgeprägter Eigentumsrechte verwirklichtbar. Lediglich "Discovery" oder "Creation Opportunities" schaffen Wachstum. Diese benötigen allerdings spezifische Ressourcen und sind nicht beliebig in unterschiedliche Kontexte übertragbar (Alvarez/Barney 2014, S. 174). Unternehmerische Gelegenheiten zu entdecken oder gar neu zu schaffen und die Ausbildung eines geeigneten unternehmensförderlichen Umfeldes bedingen einander gegenseitig. Die für die Wohlstandssteigerung besonders bedeutsame Kreation von unternehmerischen Gelegenheiten beschränkt sich überwiegend auf wohlhabende Personen, denn selbst in reichen Ländern gelingt die Bereitstellung der hierfür notwendigen Ressourcen kaum über vorhandene Institutionen. Die Schlussfolgerung von Alvarez/Barney (2014, S. 179), eine bessere Balance zwischen den unterschiedlichen Unternehmertypen sei von Nöten, ist auch für die deutsche Gründungspolitik eine wichtige Erkenntnis.

Baumgartner et al. (2013) zeigen auf kleinräumlicher Ebene, dass ländliche Räume mit höherem unternehmerischen Potenzial (nicht Gründungsaktivität) gewisse positive Effekte (ein höheres Gewerbesteueraufkommen pro Kopf und einen geringeren Anteil von Sozialhilfefällen in der Bevölkerung) aufweisen, während der Einfluss auf die Beschäftigung unklar bleibt. Sie dämpfen die Erwartungen, dass die Förderung von Unternehmertum (im ländlichen Raum) kurz- bis mittelfristig bedeutsame Wirkungen entfalten würde. Auf mittlere Sicht könnte sektorale Wirtschaftspolitik, die die strukturellen Nachteile ausgleicht, besser geeignet sein. Langfristig wäre eine Mischung von sektoraler Struktur-

politik und der Förderung regionaler unternehmerischer Initiative der goldene Weg.

4.2.3 Zwischenfazit

Als Zwischenfazit lässt sich festhalten, dass die Auswirkungen des Gründungsgeschehens auf Innovation, Wachstum oder Beschäftigung in der Literatur unklar bleiben, die Ergebnisse scheinen widersprüchlich. Dies ist u. a. darauf zurückzuführen, dass sich viele Studien auf Stichproben einer bestimmten Branche, einer bestimmten Region oder Unternehmen eines bestimmten Entwicklungsstadiums beziehen, und die Ergebnisse sich nicht ohne weiteres übertragen lassen. Ferner wird ein Wandel hin zu weniger ambitionierten Gründungen als mögliche Ursache benannt. Für die Wirtschaftspolitik wichtig sind Befunde, dass je nach Kontext unterschiedliche Gründungen vollzogen werden. Zielt die Wirtschaftspolitik auf die Beseitigung von Arbeitslosigkeit und Armut, auf gesellschaftliche Teilhabe oder die Schaffung eines unternehmerfreundlichen Klimas, so ist eine Gründungsförderung, die auf eine Erhöhung der Gründerzahlen abzielt, sinnvoll. Steht Strukturwandel und Wachstum im Fokus, sollte die Wirtschaftspolitik auf die gezielte Förderung von Innovationen und eines kreativen, innovationsorientierten Umfeldes abstellen. In diesem Zusammenhang bedürfen Hinweise, dass sich Gründungen und KMU möglicherweise gegenseitig ausbremsen, einer besonderen Beachtung.

4.3 Themenschwerpunkt Gründungsdeterminanten

Der zweite große Themenbereich beschäftigt sich mit den Determinanten von Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung. Berücksichtigt werden in diesem Abschnitt zum einen die Determinanten, die eng mit der Unternehmerperson, ihrem Verhalten und ihrer Motivation sowie ihrer unternehmerischen Orientierung und beruflichen Erfahrung verbunden sind. Darüber hinaus werden auch soziodemografische Faktoren wie Geschlecht und Herkunft untersucht. Zum anderen spielen im Gründungsprozess auch umfeldbezogene Determinanten eine Rolle. Hierzu zählen regionale und kulturelle Einflüsse, Bildung und Qualifizierung, Formen der Zusammenarbeit - sei es als Netzwerkbeziehung oder Forschungs Kooperation - und nicht zuletzt auch institutionelle Rahmenbedingungen.

4.3.1 Unternehmerperson

Für die Wirtschaftspolitik ist es von Bedeutung zu wissen, wenn schon nicht alle Entrepreneure bzw. Gründungen den gleichen ökonomischen Nutzen stiften, welche denn vorzugsweise auszuwählen wären. Das Problem effizienter Gründungspolitik ist: Wie identifiziert und motiviert Politik die richtigen Gründungen und wie kann die Politik diese motivieren?

Dies führt zunächst zu der Frage: Was macht den Entrepreneur aus? Kuechle (2010) beantwortet die Frage anhand eines spieltheoretischen Modells: "the games analyzed in this paper show policy-makers and educators that the room for improvement in rates of entrepreneurial activity and failure is naturally limited by two realities. First, entrepreneurial and non-entrepreneurial activities are strategic substitutes and therefore are incapable of displacing each other. Secondly, in uncertain environments like the ones in which most ventures are created, uncoordinated entry decisions (and therefore, losses) are to occur." (S. 469). Kirzner (2009) verbindet Entrepreneurship mit einer speziellen Aufmerksamkeit (alertness), die befähigt, ohne spezielle Kenntnisse und ohne Suchkosten bisher unbeachtete Profitmöglichkeiten, Projekte oder Gelegenheiten (Opportunities) zu entdecken (vgl. McCaffrey 2014, S. 893). Folglich sind unternehmerische Chancen auch ohne den Unternehmer vorhanden. Wenn aber eher Glück oder Zufall und weniger Anreize (incentives) eine solche "entrepreneurial alertness" hervorbringen, dann ist es schwierig bis unmöglich, wirklichen Entrepreneuren praktische Hilfestellung zu geben (McCaffrey 2014, S. 905). Dem wird entgegengehalten, dass Entrepreneure eher Gelegenheiten erschaffen als entdecken und eine spezielle Urteilsfähigkeit und spezifische Kenntnisse hierfür notwendig sind (McCaffrey 2014, S. 907f.). Dodd et al. (2013, S. 71) bezeichnen Entrepreneurship als einen "process of creating". Ács et al. (2014, S. 479) verbinden Entrepreneurship mit "resource access and mobilization and associated knowledge accumulation as a trial-and-error process".

Zur Beantwortung der Frage, warum einige Personen gründen und andere nicht, ist die Persönlichkeit des Unternehmers als Forschungsgegenstand von herausragendem Interesse. Insbesondere die persönlichen Merkmale und Verhaltensweisen beschäftigen die Entrepreneurship-Forschung. Caliendo et al. (2014) untersuchen, ob Gründungen durch spezifische Charaktereigenschaften der potenziellen Gründerperson beeinflusst werden. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass Offenheit für Erfahrungen, Extrovertiertheit, emotionale

Stabilität, Risikobereitschaft, interne Kontrollüberzeugung und Vertrauen die Wahrscheinlichkeit erhöhen, sich selbstständig zu machen. Diese sehr persönlichen Eigenschaften sind extern kaum zu beeinflussen und bieten somit wenig Ansatzpunkte für wirtschaftspolitische Maßnahmen. Ähnliches gilt auch für die Ergebnisse von Baron et al. (2012), die zeigen, dass Entrepreneurere eine höhere dispositionelle positive Affektivität (DPA) haben als andere Personengruppen. Auch wenn bestimmte Charaktereigenschaften nicht vermittelt werden können, so zeigen Fretschner und Weber (2013) einen möglichen Einfluss von Seminaren auf Studenten hinsichtlich ihrer Einstellung zum Unternehmertum und ihre Erwartungen bzgl. der Umsetzbarkeit. Ihre Studie enthält Hinweise auf die zielführende Ausgestaltung von Kursen, damit Studierende stärker für Unternehmertum sensibilisiert werden. Insofern kann die unternehmerische Ausbildung (Entrepreneurship Education) an Universitäten durchaus positiven Einfluss auf die Gründungsabsicht nehmen, wie auch Walter und Dohse (2012) belegen. Sie machen deutlich, dass aktive Lehrmethoden mit einer höheren Wahrscheinlichkeit verbunden sind, Gründungschancen zu identifizieren und umzusetzen.

Neben Charaktereigenschaften und Einstellungen (potenzieller) Gründer zeigen Forschungen auch die Bedeutung des spezifischen Humankapitals für Gründungen. Insbesondere für eine innovative Gründung spielt das technologische Know-how des Gründers eine wichtige Rolle. Für die weitere Unternehmensentwicklung sind jedoch seine Management- und kaufmännischen Kenntnisse sowie seine Branchenerfahrung von größerer Relevanz. Können technologische Fähigkeiten nicht mit betriebswirtschaftlichen Kompetenzen ergänzt werden, kann dies sogar negative Effekte auf die weitere Unternehmensentwicklung haben (Ganotakis 2012 S. 513). Lechmann/Schnabel (2014) betonen ebenfalls die Notwendigkeit sowohl grundlegender als auch spezifischer Fähigkeiten für eine erfolgreiche Gründung. Wobei ihr Ergebnis zeigt, "that government agencies should have a close look at the portfolio of skills of potential entrepreneurs (and possibly provide additional training) before subsidizing start-ups." (Lechmann/Schnabel 2014, S. 74).

Wissenschaftliche Erkenntnisse führen nicht immer zu den gleichen Schlussfolgerungen. Beispielsweise folgern einige Studien, dass Entrepreneurship Education die Gründungsintention befördert (vgl. z.B. Fayolle/Benoit 2015; Fretschner/Weber 2013). Andere Artikel sehen hier nur einen marginalen Zusammenhang (vgl. z.B. Volery et al. 2013a). Und wiederum andere kommen zu dem Ergebnis, dass Gründungsseminare die Bereitschaft, ein eigenes Un-

ternehmen zu gründen, schmälerte (vgl. Oosterbeek et al. 2010). Unterschiedliche Ergebnisse können z.B. aus der Definition des zu erforschenden Sachverhalts, der Wahl der Stichprobe oder der Forschungsmethode resultieren. Das macht die Vergleichbarkeit der Forschungsergebnisse schwierig bis unmöglich. Diese Vergleichbarkeit ist jedoch unabdingbar, wenn man zu verallgemeinerbaren Schlüssen und zu umsetzbaren Maßnahmen kommen möchte (vgl. Jacobsen 2003, S. 10, S. 20 ff.). Unterschiedliche Ergebnisse bieten aber auch einen Ansatzpunkt für weitere Forschungen. So weisen Bae et al. (2014) nach, dass die Effekte von Entrepreneurship-Education durch Geschlecht und die Herkunft aus Familienunternehmen unterschiedlich stark beeinflusst werden.

Forschungsergebnisse sind somit nicht eins zu eins übertragbar, sondern kontextabhängig. Dies bestätigen auch die Forschungsergebnisse von Walter und Dohse (2012), die verdeutlichen, dass aktive Lehrmethoden zwar grundsätzlich mit einer höheren Wahrscheinlichkeit verbunden sind, Gründungschancen zu identifizieren und umzusetzen. Allerdings hat der regionale Kontext, in dem die Qualifizierung stattfindet, maßgeblichen Einfluss auf den Effekt: In Regionen mit hoher Gründungsaktivität sind eher reflektive Lehrmethoden dazu geeignet, die Entscheidung zur Unternehmensgründung positiv zu beeinflussen.

Möglicherweise spielen auch grundlegende Kulturdimensionen (vgl. Hofstede 2001) eine Rolle: Gesellschaften, die die Rechte des Individuums schützen, sehen Entrepreneure positiv, während Gesellschaften mit ungleicher Machtverteilung und hohem Drang zur Ungewissheitsvermeidung (hohem Regelungsbedürfnis) Unternehmertum eher negativ beurteilen. Eine starke Verhaftung an bestimmte Traditionen steht möglicherweise der Ausbildung einer positiven Wahrnehmung von Unternehmertum entgegen (vgl. Dodd et al. 2013, S. 81). Dies macht deutlich, dass Rezepte nicht beliebig anwendbar sind: Was in einer Region einen hohen Sensibilisierungseffekt hat, muss nicht notwendigerweise in anderen Regionen zum selben Erfolg führen. Akteure auf regionaler und lokaler Ebene müssen zu den örtlichen Gegebenheiten passende Angebote entwerfen.

Die Politik unterstützt seit einigen Jahren die Gründungsaktivitäten spezifischer Personengruppen wie Frauen oder Personen mit Migrationshintergrund. Auch hierzu existieren zahlreiche Forschungsergebnisse. Zunächst besteht weitgehend Einigkeit darüber, dass grundsätzlich geschlechtsspezifische Unterschiede bestehen. Frauen haben eine geringere Gründungsneigung als

Männer (vgl. de Bruin et al. 2007), gründen auch seltener als Männer (vgl. Bosma/Levie 2009) und haben eine andere Einstellung zum Unternehmenswachstum (Manolova et al. 2012; McGowan et al. 2012). Viele Unterschiede sind allein schon in der Sprache begründet, die je nach Art der Verwendung - eher subtil oder eher offensiv - Einfluss auf die Chancenerkennung und -wahrnehmung von Frauen und Männern hat. D. h. the "results show that the words used to describe entrepreneurship set the boundaries of how it is perceived." (Gupta et al. 2013 S. 781). Shinnar et al. (2012) bestätigen diese Unterschiede zwischen den Geschlechtern und schlagen der Politik vor, dass sie zur Unterstützung gründungswilliger Frauen, Beratung, Training etc. durch Kammern, externe Berater und Mentoren anbieten sollten. In diesem Zusammenhang betonen Audretsch et al. (2011) die Bedeutung sozialer Netzwerke, in denen Frauen sich austauschen und Sozialkapital auch bezüglich Entrepreneurship aufbauen können. Personen mit ausgeprägtem Sozialkapital profitieren von einem guten Zugang zu besseren, relevanten und zeitnahen Informationen sowie Solidarität, Einfluss und Kontrolle. Sozialkapital kann hierbei als eine Eigenschaft sozialer Netzwerke betrachtet werden. Dieses stellt eine Unterstützung für potenzielle Gründer dar, die die Kosten der beruflichen Selbstständigkeit reduziert und so die Umsetzungswahrscheinlichkeit erhöht (vgl. Hayter 2013, S. 900ff. und die dort aufgeführte Literatur). Während sich die Forschung lange Zeit ausschließlich auf die positiven Effekte von Netzwerken konzentrierte, werden zunehmend auch mögliche Grenzen von Netzwerkaktivitäten betrachtet. Netzwerke können auch, so Semrau/Werner (2012, 2014) kontraproduktiv sein, insbesondere dann, wenn Kosten der Investitionen in die Netzwerke (Zeitaufwand der Netzwerktreffen, Intensität der Kontakte) den Gewinn aus dem Zugang zu Kapital, Wissen und Information sowie aus zusätzlichen Geschäftskontakten übersteigen. Damit sollte die Politik Netzwerkaktivitäten möglicher Gründer oder junger Unternehmer nicht einfach nach dem Motto fördern "Je mehr desto besser", sondern die Unterstützung differenziert auf die genaue Art des Ressourcengewinns abstellen.

4.3.2 Regionale Aspekte

Weitere Rahmenbedingungen, die möglicherweise die Gründungsneigung und -realisierung steigern können, sind regionale Einflussfaktoren. Ein starkes wirtschaftliches Umfeld bietet potenziellen Gründern einen leichteren Zugang zu Finanzierungsquellen, Bildung, Technologie und Kooperationspartnern in der Wirtschaft und kann somit die Entscheidung, zu gründen, positiv beeinflussen. Feldmann (2014) empfiehlt deshalb, Regionen als Ausgangspunkt für Unter-

stützungsmaßnahmen zu wählen, anstatt den Fokus regionenübergreifend auf Branchen oder individuelle Faktoren zu legen. Sie begründet dies damit, dass Regionen eine geeignete Plattform bieten, Ressourcen zu einem bestimmten Zweck bereitzustellen (vgl. Feldmann 2014, S. 19). Es bestehen positive Wechselwirkungen zwischen Gründern und ihrer Region, hebt Feldmann (2014, S. 9) hervor. "Entrepreneurs benefit from location. But entrepreneurs are also pivotal as agents of change that can transform local communities". Als zentrale Implikation für die Gründungsförderung schlussfolgert Feldmann (2014, S. 18), dass nicht nur unterdurchschnittlich entwickelte, strukturschwache Regionen einer Gründungsförderung bedürfen, sondern Gründungsförderung vielmehr ein Instrument ist, dass in jedweder Region eingesetzt werden sollte, um sie für zukünftige Herausforderungen zu wappnen: Bei der Messung des Erfolgs (gründungs-)unterstützender Maßnahmen gibt sie zu bedenken, dass staatliche Förderungen immer auf lange Sicht ausgelegt sein sollten und sich nur selten in einer (kurzfristig) monetär messbaren Auswirkung niederschlagen (vgl. Feldmann 2014 unter Bezugnahme auf Mazzucato 2013). Dies macht die Messung des Zielerreichungsgrades einer gründungsfördernden Maßnahme sowie die Zuordnung konkreter Maßnahmen zu bestimmten Erfolgen schwierig. Nichtsdestotrotz stehe der langfristige Nutzen gründungsfördernder Maßnahmen außer Frage.

Garcia (2014) zeigt einen positiven Zusammenhang zwischen urbanen Ballungsräumen und Gewerbeanmeldungen auf, weist aber gleichzeitig auf die bestehenden regionalen Unterschiede in Europa hin. Dodd et al. (2013, S. 71) bestätigen, dass "the level of entrepreneurial activity and the propensity to entrepreneurship vary across countries and societies". Und doch: Obwohl das Unternehmerbild in Europa sehr unterschiedlich ist, führt dies nicht notwendigerweise zu klar unterschiedlichen Ergebnissen in Bezug auf die unternehmerischen Aktivitäten: "Once again, we find that the entrepreneurial process – or performance – cannot be directly connected to local cultural admiration or abhorrence for the entrepreneur." (Dodd et al. 2013, S. 81).

Auch Felzenstein et al. (2013) weisen auf bestehende Unterschiede hin, indem sie Agglomerationen mit wenig besiedelten Regionen vergleichen. Sie wiesen nach, dass sich ein starkes wirtschaftliches Umfeld eher in Kernregionen als in peripheren Gebieten findet (vgl. Felzenstein et al. 2013, S. 819). Darüber hinaus gehen sie davon aus, dass die Stärke der Gründungsneigung und die tatsächliche Realisierung von Gründungen in Kernregionen größer sind als in peripheren Regionen und letztere insofern größeren Unterstützungsbedarf ha-

ben: "Taking account of the experts' perceptions, we suggest providing further resources and governmental assistance to the peripheral regions." (Felzenstein et al. 2013, S. 830). Für Frankreich konstatiert Huiban (2011, S. 74) in städtischen Regionen eine deutlich höhere Markteintrittsrates (15,4 %) im Vergleich zu ländlichen Regionen (8,7 %). Der Unterschied zwischen städtischen Metropolregionen und ländlichen Gegenden wird auch von Ring et al. (2010) am Beispiel der USA bestätigt. Zwar existierten Förderprogramme zur Revitalisierung eher ländlich geprägter Regionen, leider waren sie wenig erfolgreich (vgl. Ring et al. 2010, S. 172). Ursachen dieser Strukturschwäche liegen häufig in dem begrenzten Zugang zu Fachkräften, Finanzmitteln, Märkten, aber auch in fehlenden institutionellen Unterstützungsmaßnahmen.

Ländliche Gemeinden weisen anderen Studien zufolge aber auch Vorteile auf. Diese liegen in der häufig recht engen sozialen Gemeinschaft begründet. Die engen sozialen Beziehungen sind eine wesentliche Voraussetzung für die Bildung von Sozialkapital. Sozialkapital kann wiederum eine bedeutende Ressource zur Wahrnehmung von Gründungsideen darstellen (vgl. Hayter 2013, S. 900ff). Allerdings können zu enge Beziehungen zu einer gewissen Exklusivität von Netzwerken führen, die neue Mitglieder ausschließt und individuelle Freiheitsrechte einschränkt (vgl. Ring 2010, S. 176). Für die Politik bedeutet das, dass die Unterstützung von regionalen Netzwerken durchaus, aber nicht uneingeschränkt, sinnvoll sein kann.

Für Regionen mit unterentwickelter unternehmerischer Tradition und geringer Gründungsneigung stellt sich grundsätzlich die Frage "how does a region that lacks an entrepreneurial tradition transform and become a center of large-scale entrepreneurial activity?" (Arıkan 2010, S. 153). Arıkan legt dar, dass die Entwicklung durch Strukturen bestimmt wird, die das grundlegende Verhalten der regionalen Akteure untereinander bestimmen, so genannte Schemata oder Routinen. Die Übertragung von in spezifischen Kontexten funktionierenden Rezepten verfehlt deshalb häufig ihre Wirkung (vgl. Arıkan 2010, S. 167). Um Änderungen herbeizuführen, ist es nötig, diese tradierten Schemata zu unterbrechen. Es bedarf unkonventioneller Akteure, die eingefahrene Routinen stören und dadurch Spannungen erzeugen. Eine Möglichkeit, solche Brüche herbeizuführen, ist nach Arıkan, die Diversität in der Bevölkerung zu erhöhen. Um Diversität anzuziehen, bedarf es wiederum einer attraktiven physischen Infrastruktur (angenehme Umgebung, hochwertige Bildungs-, Kultur- und Gesundheitsangebote, Transport- und Kommunikationsinfrastruktur). Genau an dieser fehlt es aber häufig in wirtschaftlich schwächeren Regionen. Auch Kommuni-

kation über Unternehmertum und vielversprechende technologische Entwicklungen ist dazu geeignet, unternehmerisches Verhalten in einer dem Unternehmertum aversen Umgebung als neue Routine zu etablieren (Arikan 2010, S. 168).

Auch Brekke (2015, S. 214) argumentiert anhand eines Fallbeispiels einer spezialisierten mittelgroßen Region, dass Brüche notwendig sind, um die Pfadabhängigkeit einer alt-strukturierten Region zu brechen. Er empfiehlt die Diversität des Wissens (diversity of knowledge) zu erhöhen. Ferner sind seinen Erkenntnissen zufolge, eine Neuorientierung der bestehenden Unterstützungsinfrastruktur und neue Aktivitäten in neuen Branchen- und Technologiefeldern erforderlich.

4.3.3 Institutionelle Rahmenbedingungen

Ausgehend von der These, dass auch institutionelle Rahmenbedingungen einen Einfluss auf Gründungsaktivitäten haben, müsste bei unterschiedlicher Ausprägung der Rahmenbedingungen ein unterschiedliches Ausmaß an Gründungsaktivitäten erkennbar sein. Coomes et al. (2013) analysieren verschiedene gesetzliche Vorgaben und regionale Bedingungen, die einen möglichen Einfluss auf die Gründungsaktivität haben können. Untersucht wurde von ihnen der Einfluss von Steuern, Regulierungen auf dem Arbeitsmarkt, der Anzahl von hochqualifizierten Arbeitskräften, Spillover Effekten von Universitäten und Arbeitslosigkeit. Der Zusammenhang von Arbeitslosigkeit und Gründungen kann durch Push- und Pull-Faktoren begründet werden. Der Push-Faktor erklärt, dass sich eine arbeitslose Person mangels alternativer Möglichkeiten zur Einkommenserzielung selbstständig macht. Pull-Gründer gründen zur Realisierung bestimmter Geschäftsideen. Lassen sich diese Geschäftsideen jedoch nicht umsetzen z. B. aufgrund der schlechten konjunkturellen Lage oder steigender Arbeitslosigkeit unterbleibt die Gründung. In ihrer Studie konnte Coomes jedoch nur den Push-Effekt nachweisen (vgl. Coomes et al. 2013, S. 761). Inwieweit Gründungen aus der Arbeitslosigkeit mehr oder weniger überlebensfähig sind im Vergleich zu anderen Gründungen untersuchen Millán et al. (2012). Ihre Analyse berücksichtigt sowohl mikroökonomische als auch makroökonomische Einflussfaktoren, die auf regionale/nationale Besonderheiten hinweisen. Sie stellen fest, dass der Bildungsstand und die Integration in den Arbeitsmarkt, Erfahrungen in abhängiger Beschäftigung sowie Gründungserfahrungen den Erfolg des Schritts in die Selbstständigkeit positiv beeinflussen. Grundsätzlich so Millán et al. (2012), ist der Schritt aus der Arbeits-

losigkeit in die Selbstständigkeit mit einer geringeren Überlebenswahrscheinlichkeit verbunden als von Gründungen, die nicht aus Arbeitslosigkeit erfolgen.

Arbeitsmarktregulierungen haben ebenfalls einen Einfluss auf Gründungsaktivitäten: Je strikter Arbeitsmarktregulierungen wie z. B. Mindestlohnvereinbarungen oder Beschäftigungsregulierungen sind, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass sich Personen selbstständig machen (vgl. Coomes et al. 2013, S. 762). Auch Steuern können einen negativen Effekt auf Gründungen haben: "States with higher taxes are less likely to have an increase in entrepreneurial ventures relative to those states with no or lower income taxes" (Coomes et al. 2013, S. 763).

Entgegen anderer Forschungsergebnisse (vgl. z.B. Acs et al. 2009, Audretsch/Keilbach 2007) konnten in der Studie von Coomes (2013, S. 763) keine bzw. nur sehr geringe Effekte des Wissenstransfers aus der staatlich geförderten Forschung für die Gründungsaktivität nachgewiesen werden. Auch die Nachfrage nach staatlich geförderter Beratung ist abhängig vom Beratungsinhalt. Beratung zur Erhöhung der Managementkompetenz und zur Lösung konkreter betriebswirtschaftlicher Probleme wird von jungen Unternehmen genutzt. Beratung zur Finanzierung oder Unternehmensliquidität wird von den Unternehmen jedoch weniger nachgefragt.

Auch zum Einfluss staatlicher Maßnahmen auf einen erleichterten Kapitalzugang für Gründer gibt es keine eindeutigen Ergebnisse. So finden Pergelova/Angulo-Ruiz (2014) in ihren Untersuchungen keinen Hinweis für einen direkten Effekt staatlicher Eigenkapitalhilfen und Bürgschaften auf den unternehmerischen Erfolg wie z. B. den Gewinn, können aber einen indirekten Effekt nachweisen: Finanzierungshilfen führen zu Wettbewerbsvorteilen für die Gründer, die wiederum eine positive Unternehmensentwicklung zur Folge haben können (vgl. Pergelova/Angulo-Ruiz 2014, S. 691). Auch Mole et al. (2009, S. 579) bestätigen den positiven Einfluss staatlicher Finanzierungshilfen, zumindest für die Gründungsphase, die sie etwa auf ein Jahr begrenzen. Danach ist der Effekt deutlich geringer, da die Unternehmensentwicklung von den unternehmerischen Fähigkeiten abhängt, Ressourcen zu beschaffen.

Grundsätzlich strittig ist, inwiefern staatliche Unterstützung zur Stimulierung der Gründungsaktivitäten tatsächlich ein effektiver Weg ist, Beschäftigung zu erhöhen (vgl. Abschnitt 4.2). Fritsch (2008, S. 67) warnt davor, dass politische Eingriffe möglicherweise zu einer Verzerrung des Wettbewerbs führen können und dadurch kontraproduktiv wirken.

Für eine bessere (internationale) Vergleichbarkeit der Gründungsneigung und Gründungsaktivität sind ein einheitliches Verständnis von Entrepreneurship und einheitliche Messmethoden unabdingbar.²² Dabei müssen "population-level processes (attitudes, ability, and aspirations) and the institutional context within which these processes are embedded" einbezogen werden (vgl. Ács et al. 2014, S. 477). Auf Basis eines umfassenden Datenkatalogs²³ entwickeln Ács et al. (2014) einen "Global Entrepreneurship and Development Index", der ein Ranking von 88 Ländern erlaubt. Entsprechend diesem Index steht Deutschland, in Bezug auf das unternehmerische Potenzial, hinter u.a. den USA, Österreich und den Skandinavischen Ländern auf Rang 16. Dieser Index kann als Ausgangspunkt für die Analyse von nationalen Engpassfaktoren oder Wirkungsanalysen gesehen werden und so Hinweise zur Verbesserung des Gründungspotenzials geben. Welche Engpässe in unterschiedlichen nationalen Gründungskontexten existieren, die zu beheben jeweils die größte Potenzialsteigerung versprechen, wird im Rahmen des Global Entrepreneurship and Development Indexes jedoch nicht genauer ausgeführt.

4.3.4 Zwischenfazit

Die Vielzahl der hier beispielhaft dargestellten Gründungsdeterminanten zeigt die große Bandbreite möglicher Einflussfaktoren. Allerdings verliert sich die Gründungsforschung oftmals in der isolierten Analyse einzelner Themen. Dadurch greifen viele Erklärungen zu kurz, da sie die Wechselwirkungen zwischen den unterschiedlichen Einflussfaktoren und Akteuren außer Acht lassen. In jüngster Zeit wird dieses Defizit von der Wissenschaft aufgegriffen (vgl. Klyver/Schenkel 2013). Unter dem Begriff Gründer-Ökosystem oder Entrepreneurship-Ecosystem werden Gründungen nicht mehr nur nach Einzelaspekten, sondern im Zusammenhang einer systematischen Vernetzung regionaler Umfeldbedingungen und Akteuren untersucht (vgl. Isenberg 2011).

4.4 Themenschwerpunkt Betriebswirtschaftliche Aspekte

Forschungsartikel, die in die Gruppe der betriebswirtschaftlichen Aspekte eingeordnet wurden, beschäftigen sich zu einem großen Anteil mit Finanzierungs-

²² Dies hilft auch bei einer Einschätzung der nationalen Gründungsaktivitäten, denn "Governments in developed countries appear to believe that either the nature, or the scale, of entrepreneurial activity in their country is suboptimal." (Lundström et al. 2014, S. 941).

²³ Ács (2014) formuliert 19 Variablen für die Unternehmerperson und 17 Variablen für den institutionellen Kontext.

fragen. Darüber hinaus ist die betriebswirtschaftlich ausgerichtete Literatur stark geprägt von weit gestreuten Einzelthemen. Literatur aus diesem Themenbereich kann die Wirtschaftspolitik dabei unterstützen, Treiber und Hemmnisse des Gründungsgeschehens herauszufiltern. Für die Wirtschaftspolitik ist vor allem von Interesse, inwiefern die Art der Finanzierung Einfluss auf die Entwicklungsfähigkeit neugegründeter Unternehmen hat und wo Finanzierungsprobleme konkret liegen. Hieraus lassen sich möglicherweise Ansatzpunkte für eine verbesserte Finanzierungsförderung finden.

4.4.1 Finanzierung

Finanzierungsthemen spielen seit jeher in der deutschen Gründungsforschung eine bedeutende Rolle (vgl. Witt 2006, S. 7). Daran hat sich bis heute nichts geändert. Knapp zwei Drittel der Studien der hier betrachteten Finanzierungsliteratur beschäftigt sich mit speziellen Finanzierungsarten, wobei Wagniskapital die mit Abstand am häufigsten untersuchte Finanzierungsform darstellt. Zwar kann Wagniskapital auch in der Wachstumsphase von Unternehmen eine Rolle spielen, im Fokus stehen jedoch junge innovative Unternehmen bzw. deren Gründungsphase. Beteiligungsinvestitionen haben in Deutschland im internationalen Vergleich einen geringeren Stellenwert als beispielsweise in Schweden, Finnland oder im Vereinigten Königreich.²⁴ Das deutet auf nicht ausgeschöpfte Potenziale hin. Die internationale Forschungsliteratur zu Wagniskapital kann dazu beitragen, Ansatzpunkte zur verstärkten Nutzung von Risikokapital zu liefern.

Zunächst aber stellt sich die Frage, inwiefern es überhaupt sinnvoll ist, den Beteiligungsmarkt in Deutschland politisch beeinflussen zu wollen. Interessant sind bspw. die Zusammenhänge zwischen Finanzierungsformen und einzel- und gesamtwirtschaftlichen Effekten wie Umsatzwachstum, Anzahl der Mitarbeiter und Ausmaß der Innovationstätigkeit. In der Vergangenheit hat eine Vielzahl von Studien belegt, dass Firmen mit Wagniskapital auch eine bessere Performance aufweisen (z.B. Alemany/Marti 2005). Grilli/Martinu (2014) stellen in einer Untersuchung von europäischen High-Tech Unternehmen heraus, dass der positive Effekt auf die Unternehmensperformance (hier Umsatzwachstum) nur für unabhängige Wagniskapitalinvestoren zählt. Für Wagniskapital-Gesellschaften, die sich in öffentlicher Hand befinden, ergibt sich kein solcher Zusammenhang. Die Ergebnisse lassen jedoch Zweifel daran auf-

²⁴ Siehe http://www.bvkap.de/markt/interaktive-charts#Private_Equity_in_Europa_

kommen, dass die Politik in der Lage ist, durch einen direkten Eingriff in den Wagniskapitalmarkt junge innovative Unternehmen zu unterstützen. Die Autoren geben zu bedenken, dass die Vertreter von Regierungen nun einmal keine Unternehmer sind und kein spezifisches Sozial- und Humankapital einbringen. Daher sollte der Staat nicht als direkter Marktteilnehmer auftreten, sondern vielmehr indirekte Marktinterventionen einsetzen (vgl. Grilli/Martinu 2014, S. 26). Für bessere Rahmenbedingungen für Wagniskapitalinvestoren in Europa und verbesserte Anreizsysteme plädieren auch Croce et al. (2013, S. 29ff.). Die Autoren zeigen für sieben europäische Länder, dass das Produktivitätswachstum nach der Investition – vor allem in den ersten zwei Jahren – deutlich höher ist als in Unternehmen ohne Wagniskapital. Allerdings zeigten frühere Studien für die USA, dass auch vor der Investition schon ein höheres Produktivitätswachstum bestand. Croce et al. (2013) können diesen Zusammenhang für Europa nicht feststellen. Dies führen sie auf die größere Erfahrung von US-Investoren zurück, passende Unternehmen auszuwählen.

Der deutsche Finanzmarkt unterscheidet sich in wesentlichen Punkten vom Finanzsystem in Ländern wie den USA oder Großbritannien, wo Wagniskapital eine deutlich größere Rolle spielt. Aufgrund der deutschen dezentralen Bankeninfrastruktur, die es KMU erlaubt, eine flächendeckende gute kreditwirtschaftliche Versorgung vorzufinden, haben es Kapitalmarktakteure vergleichsweise schwer, sich am Markt zu behaupten. Entsprechend zeigt Schröder (2013, S. 30), dass Wagniskapital in kapitalmarktbasierenden Ländern eine deutlich größere Rolle spielt als in bankenbasierten Systemen. Die Wirtschaftspolitik sollte daher die Anreize für Banken erhöhen, in den Early-Stage-Wagniskapitalmarkt einzutreten. Ein weiterer Schritt wäre, ein europäisches Börsensegment zu schaffen, das Wagniskapital-Investoren erleichtert, einen lukrativen Exit aus ihren Investitionen zu realisieren. Dadurch kann auch die Bereitschaft zur Investition gesteigert werden (vgl. Schröder 2013, S. 31).

Auf Seiten der Bundesregierung bestehen bereits Überlegungen, neben der bestehenden Förderung (INVEST-Zuschuss für Wagniskapitalgeber, High-Tech-Gründerfonds, Programme der ERP-EIF-Fonds) ein neues Börsensegment zu beleben, das insbesondere junge Wachstumsunternehmen aufnimmt (vgl. Deutscher Bundestag 2014; S. 1). Bezüglich der Ausgestaltung eines solchen Börsensegments lohnt ein Blick auf andere Länder. Ein ähnliches Segment existiert beispielsweise mit dem "Alternative Investment Market" der Londoner Börse (vgl. Schröder 2013, S. 31). In der aktuellen Literatur zeigt Carpentier et al. (2010) für den 1999 gegründeten öffentlichen Venture Capital

Markt (TSX Venture Exchange) in Canada, dass viermal mehr Unternehmen an die Hauptbörse weitergeleitet werden als es für den traditionellen Venture Capital Markt geschätzt wird. Auch werden im Durchschnitt höhere Renditen erzielt, allerdings bei deutlich höherer Volatilität.

Weitere Gründe für den zurückhaltenden Einsatz von Wagniskapital in Europa könnten in den politischen und rechtlichen Determinanten liegen. Diese wurden beispielsweise von Bonini/Alkan (2012) für 16 Länder untersucht. Die Autoren messen dem sozioökonomischen und dem Investitionsumfeld auf Grundlage ihrer Untersuchungen einen starken positiven Effekt für Wagniskapitalinvestitionen bei (Bonini/Alkan 2012, S. 21). Konkret zeigen die Autoren bspw., dass hohe Steuersätze und rigide Arbeitsmarktregularien zu geringeren Wagniskapitalinvestitionen in allen Stufen der Unternehmensentwicklung führen können. Unterschiedliche Rechtssysteme haben auch unterschiedliche Effekte auf den Zeitpunkt der Investitionsentscheidung. So stellen Bonini/Alkan (2012, S. 16) fest, dass das deutsche Rechtssystem vor allen für Investitionen in etablierte Unternehmen förderlich ist, in Ländern mit französisch oder britisch orientierten Rechtssystemen werden hingegen häufiger Early-Stage Investments vorgenommen (vgl. Bonini/Alkan 2012, S. 18).

Allgemeine Einflussfaktoren und Probleme beim Zugang zu Finanzierungsquellen werden nicht so häufig untersucht wie spezielle Finanzierungsformen. Ein Thema ist u. a. die Frage, inwieweit geschlechtsspezifische Unterschiede auch im Hinblick auf die Finanzierung bestehen. Es herrscht weitgehend Einigkeit darüber, dass sich Frauen und Männer hinsichtlich des Finanzierungsverhaltens bei Gründungen (Badulescu 2011), aber auch hinsichtlich der Finanzierung in etablierten kleinen und mittleren Unternehmen unterscheiden (Sena et al. 2012). Nach Badulescu (2011) nehmen Frauen unabhängig von der Art der Finanzierung grundsätzlich weniger finanzielle Unterstützung in Anspruch als Männer. Dies kann daran liegen, dass Frauen einen schlechteren Zugang zu externen Finanzierungsquellen haben, wie Sena et al. (2012, S. 468) für frauengeführte kleine Unternehmen in England zeigen. Sie finden zwar keinen Nachweis dafür, dass Frauen beim Zugang zu Kapital benachteiligt sind, weisen aber darauf hin, dass Frauen nur zögerlich externes Kapital in Anspruch nehmen (Sena et al. 2012, S. 475). Auch Badulescu (2011) kann in ihrer Studie keine signifikanten Geschlechterunterschiede nachweisen. Sie stellt fest, dass der Zugang zu externem Kapital grundsätzlich für beide Geschlechter schwierig ist. Ansatzpunkte für einen zusätzlichen genderspezifischen Förderbedarf werden auf den ersten Blick nicht deutlich.

Die Bedeutung von Reputation für den Zugang zu externen Finanzquellen wird in einem untersuchten Artikel am Beispiel der holländischen Filmindustrie dargestellt. Ebbers/Wijnberg (2012) analysieren, wie Produzenten und Regisseure in einer frühen Phase Kapital für ihre neuen Projekte finden. Investoren, die ihre Investitionsentscheidung an Marktergebnissen orientieren, berücksichtigen in ihrer Entscheidung die individuelle Reputation des Produzenten, die er sich aufgrund seiner früheren Projekte aufbauen konnte. Investoren hingegen, die ihre Entscheidung vom künstlerischen Wert eines Projekts abhängig machen, achten wiederum mehr auf die Reputation des Regisseurs. Ebbers und Wijnbergs Studie (2012) ist weniger wirtschaftspolitisch als betriebswirtschaftlich von Bedeutung. Sie kann Gründern, die Projekte mit hohen versunkenen Kosten, hoher Unsicherheit über den tatsächlichen Bedarf und die Nachfrage sowie hohem Risikokapitalbedarf verfolgen, Hinweise auf die optimale Zusammensetzung der Teams und der gezielten Ansprache von möglichen Risikokapitalinvestoren geben.

Da Gründer in der Regel keine Daten zur Unternehmensentwicklung bzw. zu ihrem früheren Finanzierungsverhalten sowie ausreichende Sicherheiten nachweisen können, bleibt Gründern häufig nur ein Rückgriff auf eigene Finanzquellen oder Kapitaleinlagen der Familie, um die Finanzierung eines Gründungsvorhabens sicherzustellen (Badulescu 2011, S. 211). Chua et al. (2011) zeigen für US-amerikanische KMU, dass sowohl eine indirekte als auch eine direkte familiäre Einbindung für die Fremdkapitalaufnahme von Bedeutung ist. So wird deutlich, dass eine generationenübergreifende Ausrichtung des Unternehmens die Beziehung zu den Kreditgebern verbessert, dass Familienkontrolle die Erlangung von Garantien Dritter erleichtert und dass Familienkontrolle und -führung das Kreditengagement von Fremdkapitalgebern positiv beeinflusst. Letztlich lassen die Ergebnisse den Schluss zu, dass mittelständisch ausgerichtete Gründungen Vorteile bei der Fremdkapitalakquise genießen.

4.4.2 Andere betriebswirtschaftliche Fragestellungen

Abgesehen von den Finanzierungsthemen sind die übrigen betriebswirtschaftlichen Fragestellungen breit gestreut. Lediglich bei dem Thema Franchising ist eine Artikelhäufung zu erkennen. Auch aktuelle Themen wie Digitalisierung (vgl. z. B. Kim et al. 2013) und Crowdfunding (vgl. z. B. Mollick 2014) werden behandelt. Ansonsten reichen die Themen vom Einfluss der Unternehmenskultur auf die unternehmerische Orientierung (Engelen et al. 2014), über die Be-

deutung von Business-Plänen für die Gründung (Chwolka/Raith 2012), bis zu den positiven Effekte einer kommunikativen Personalpolitik auf die Unternehmensentwicklung (Verreyne et al. 2013). Solche speziellen betriebswirtschaftlichen Fragestellungen sind im Hinblick auf wirtschaftspolitische Implikationen jedoch von geringem Interesse. Die Erkenntnisse können lediglich zur Sensibilisierung hinsichtlich erfolgsversprechender betriebswirtschaftlicher Handlungsweisen dienen.

4.4.3 Zwischenfazit

Artikel zu den betriebswirtschaftlichen Aspekten von Gründungen sind in vielen Fällen eher auf kleine und mittlere Unternehmen im Allgemeinen als auf Gründungen im Speziellen ausgerichtet und lassen somit keine eindeutigen Schlüsse im Hinblick auf die Gründungsförderung zu. Außerdem werden häufig spezielle Fragen der Unternehmensführung behandelt. Hier kann und sollte der Staat jedoch nicht eingreifen. Vielmehr sind solche betriebswirtschaftlich ausgerichteten Artikel für die inhaltliche Ausgestaltung der Unternehmensberatung von Bedeutung. Im Hinblick auf die Unternehmensfinanzierung und insbesondere die Verbesserung der Rahmenbedingungen für Wagniskapital in Deutschland finden sich jedoch interessante Ansätze. Handlungsoptionen betreffen beispielsweise rechtliche Rahmenbedingungen oder die Schaffung lukrativer Exit-Optionen, um so den Anreiz für Investoren zu erhöhen, in den Wagniskapitalmarkt einzusteigen.

5 Fazit und Ausblick

Politische Entscheidungsträger wünschen sich oft klare Empfehlungen darüber, welche wirtschaftspolitischen Maßnahmen zu welchen Konsequenzen führen und dies auf Basis größtmöglicher Gewissheit. Unsere Literaturanalyse zeigt jedoch, dass sich keine allgemeingültigen Aussagen darüber treffen lassen, wie sich die gründungsorientierte Wirtschaftspolitik positionieren sollte. Die Gründungsforschung kann lediglich Hinweise hinsichtlich der konzeptionellen Gestaltung und Einordnung der Gründungsförderung in die Wirtschaftspolitik liefern und Optionen für Unterstützungsmaßnahmen aufzeigen.

Gründungsforschung und gründungsorientierte Wirtschaftspolitik haben häufig eine unterschiedliche Vorgehensweise und Zielsetzung. Während die Politik eindeutige, praktikable und vermittelbare Ergebnisse benötigt, ist die Forschung an einem zusätzlichen Erkenntnisgewinn durch detailorientierte Ergebnisse interessiert. Diese sind notwendig, um die Forschung insgesamt vo-

ran zu bringen. Auch können neue Ideen für die Politik entwickelt werden, wie sich aktuell an der Genderforschung und ihren Konsequenzen für die Förderpolitik zeigt. Gründungsforschung kann Hinweise liefern, auf wen oder was sich Wirtschaftspolitik fokussieren sollte. Die meisten Studien führen jedoch nicht aus, wie konkrete Maßnahmen aussehen könnten. Die aus der Forschung abgeleiteten wirtschaftspolitischen Empfehlungen sind in der Regel eher allgemein gehalten. Dennoch geben die Forschungsergebnisse wichtige Anhaltspunkte für die Ausrichtung der gründungsbezogenen Wirtschaftspolitik.

Gründungen werden mit positiven Wachstums- und Beschäftigungseffekten verbunden. Insofern zielt die Wirtschaftspolitik in Deutschland (gleich ob auf Bundes-, Landes- oder kommunaler Ebene) darauf ab, die Gründungszahlen zu steigern. In der betrachteten Literatur bleiben die Auswirkungen des Gründungsgeschehens auf Wachstum und Beschäftigung jedoch unklar: Die dort zu findenden wissenschaftlichen Befunde sind widersprüchlich. Daher ist abzuwägen, ob die Quantität der Gründungen als Zielvariable gewählt werden oder vielmehr die Überlebensfähigkeit und Entwicklungsfähigkeit der gegründeten Unternehmen im Vordergrund stehen sollte. Neben Wachstumseffekten kann die Wirtschaftspolitik mit der Gründungsförderung auch andere Ziele verfolgen. Beispiele sind die Erzeugung einer allgemeinen "Aufbruchsstimmung" und die Entwicklung eines gründungsfreundlichen Klimas oder die Teilhabe am Erwerbsleben und die Möglichkeit zur Erzielung eigenen Einkommens. Die Wirtschaftspolitik muss sich die Frage stellen, welches Ziel sie verfolgen möchte und die Förderung darauf ausrichten.

Möglicherweise ist es angesichts unserer Erkenntnisse für die Gründungsförderung an der Zeit, alte Pfade zu verlassen. Der Theorie der Pfadabhängigkeit folgend kann die stetige Wiederholung althergebrachter Muster nämlich zu einem sogenannten lock-in-Effekt führen. Das heißt eingeschlagene Pfade können trotz veränderter Bedingungen nicht mehr oder nur mit großen Anstrengungen verlassen werden. Selbst die Kenntnis, dass die eingesetzten Methoden nicht zu dem gewünschten Ergebnis führen, hat nicht zur Folge, dass die Maßnahmen überprüft werden. Welche Handlungsoptionen verbleiben, um die Gründungslandschaft zu unterstützen? Eine Antwort aus der Literatur könnte sein, auf externe Schocks, die einen Bruch von Routinen bewirken, zu reagieren. Diese externen Schocks können z. B. technologischer Wandel wie momentan im Digitalisierungsprozess zu beobachten ist, können aber auch der demografische Wandel oder die wachsende Zuwanderung sein. Daher sollte sich die Wirtschaftspolitik folgende Fragen stellen: Ist die Gründungsförderung

angesichts der sich verändernden Bedingungen (Art der Gründungen, Gründungsintentionen, externe Veränderungen) überhaupt noch wirkungsvoll?

Die Literaturanalyse zeigt eine große Bandbreite möglicher Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen und die Entwicklung von jungen Unternehmen. Die einzelnen Einflussfaktoren können jedoch unterschiedliche Wirkungen auf das Gründungsgeschehen entfalten. Ursache hierfür sind rechtliche, regionale oder kulturelle Umfeldbedingungen und deren Wechselwirkung mit zahlreichen weiteren Einflussfaktoren. So können z. B. gründungsfördernde Maßnahmen in ländlichen Regionen eine andere Wirkung als in städtischen haben. Daher lassen sich keine allgemeingültigen wirtschaftspolitischen Implikationen ableiten. Eine übergeordnete wirtschaftspolitische Schlussfolgerung ist dennoch möglich: Das Gründungsgeschehen muss von der Wirtschaftspolitik immer kontextbezogen betrachtet werden. Berücksichtigt man das breite Themenspektrum der Gründungsforschung, das nicht nur wirtschaftliche, sondern beispielsweise auch technologische, psychologische, soziologische und geografische Themen einbezieht, stellt sich die Frage, ob nicht auch die Zuständigkeiten der unterschiedlichen Ressorts (Wirtschaftspolitik, Bildungspolitik, Forschungspolitik etc.) stärker kooperativ gestaltet werden können.

Neuere Entwicklungen in der Gründungsforschung betonen im Sinne des Entrepreneurship-Ökosystems die Bedeutung der kausalen Zusammenhänge von Gründungsdeterminanten. Dies lässt sich auch auf die Politik übertragen. Wird die Gründungsförderung als isolierte Maßnahme betrachtet, kann dies in Einzelfällen sogar kontraproduktive Wirkungen auf die Wirtschafts- und Mittelstandspolitik haben. Ein Beispiel ist die Frage der Fachkräftesicherung. Wenn die Gründungsförderung zum Ziel hat, hochqualifizierte Fachkräfte darin zu unterstützen, ein Unternehmen zu gründen, verringert sich damit das Fachkräfteangebot der etablierten Unternehmen und kann den Fachkräftemangel insgesamt verstärken. Innovative Gründungen, so ein Ergebnis unserer Analyse, können die Innovationstätigkeit etablierter Unternehmen zum Erliegen bringen. Umgekehrt kann auch ein unternehmerisches Klima, das den Mittelstand begünstigt, Gründungen benachteiligen. Beispielsweise zeigt die Literatur, dass Regionen mit vielen KMU entgegen althergebrachten Meinungen Gründungen benachteiligen können anstatt sie zu fördern. Daraus folgt: Möglicherweise müssen Mittelstandspolitik und Gründungsförderpolitik als rivalisierend eingestuft werden, da sie nicht exakt den gleichen Zielen dienen.

Resümierend bleibt festzuhalten, dass sich aus der Gründungsforschung grundsätzlich wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen ableiten lassen. Allerdings sind dazu gute Kenntnisse der Gründungsforschung erforderlich, da die Forschungsergebnisse vielfältig, nicht immer eindeutig und z. T. sogar widersprüchlich sind. Das macht die Vergleichbarkeit schwierig bis unmöglich. Diese Vergleichbarkeit ist jedoch unabdingbar, wenn man zu verallgemeinerbaren Schlüssen und zu umsetzbaren Maßnahmen kommen möchte. In der Regel braucht man große Wissenschaftskompetenz, sowohl was das Fach- als auch das Methodenwissen betrifft, um die Ergebnisse unterschiedlicher Studien zusammenzuführen und hieraus politische Implikationen ableiten zu können.

Anhang 1: Förderprogramme auf Basis der Förderdatenbank

Tabelle A1: Fördergeber Bund

Förderbereich	Existenzgründer	Kleinstunternehmen	Kleines Unternehmen	Mittleres Unternehmen
Alle	20	216	217	210
Existenzgründung und -festigung	17	13	13	7
Gründungsinvestition	11	10	10	4
Beratung und Schulung	5	3	3	3
Gründungsstruktur u. Netzwerke	1	0	0	0
Unternehmensfinanzierung	10	27	27	24
Betriebliche Investition	7	20	20	17
Beratung und Schulung	3	6	6	6
Kooperation und Netzwerke	0	0	0	0
Außenwirtschaft	1	18	19	18
Auslandsinvestitionen	0	4	4	4
Außenwirtschaftsberatung	0	2	2	2
Exportfinanzierung	0	5	5	5
Markterkundung u. Erschließung	0	6	6	6
Forschung und Innovation themenspezifisch	0	77	77	77
Forschung und Innovation themenoffen	6	21	21	17
Gründung von Technologieunternehmen	5	3	3	0
Forschung und Entwicklung	1	10	10	9
Betriebliche Innovationen	3	10	10	7
Kooperationen und Netzwerke	0	10	10	10
Beratung und Schulung	0	3	3	3
Landwirtschaft und ländliche Entwicklung	0	29	29	29
Ländliche Entwicklung	0	2	2	2
Marktstrukturverbesserung	0	1	1	1
Umwelt- und Naturschutz	1	19	19	19
Betriebliche/private Investitionen	0	7	7	7
Beratung und Schulung	1	3	3	3
Forschung und Innovation	0	9	9	9

Tabelle A2: Fördergeber Land

Förderbereich	Existenzgründer	Kleinstunternehmen	Kleines Unternehmen	Mittleres Unternehmen
Alle	185	>300	>300	>300
Existenzgründung- und –festigung	171	152	148	132
Gründungsinvestition	143	133	129	115
Beratung und Schulung	23	13	14	13
Gründungsstruktur und Netzwerke	5	3	3	3
Unternehmensfinanzierung	137	>300	>300	>300
Betriebliche Investition	124	262	260	244
Beratung und Schulung	10	28	28	28
Kooperation und Netzwerke	1	7	7	7
Außenwirtschaft	3	32	32	31
Auslandsinvestitionen	0	2	2	1
Außenwirtschaftsberatung	3	13	13	12
Exportfinanzierung	0	5	5	5
Markterkundung und Erschließung	1	11	11	10
Forschung und Innovation themenspezifisch	1	39	39	39
Forschung und Innovation themenoffen	38	112	112	95
Gründung von Technologieunternehmen	23	19	19	10
Forschung und Entwicklung	9	49	48	41
Betriebliche Innovationen	17	75	75	66
Kooperationen und Netzwerke	0	21	21	21
Beratung und Schulung	2	10	10	10
Landwirtschaft und ländliche Entwicklung	1	136	135	134
Ländliche Entwicklung	1	30	30	30
Marktstrukturverbesserung	0	24	24	24
Umwelt- und Naturschutz	2	63	63	63
Betriebliche und private Investitionen	0	23	23	23
Beratung und Schulung	2	13	13	13
Forschung und Innovation	0	14	14	14

Anhang 2: Special Issues

Tabelle A3: Themen angekündigter Special Issues

Zeitschrift	Datum	Thema
Entrepreneurship Theory and Practice	2016	Careers, Organizations and Entrepreneurship
Strategic Entrepreneurship Journal	2015	Entrepreneurship and open Innovation
Strategic Entrepreneurship Journal	2015	Entrepreneurial Ecosystems
Strategic Entrepreneurship Journal	2016	Historical Approaches to Entrepreneurship Research
Entrepreneurship and Regional Development Journal	2016	Social Entrepreneurship and "Bricolage". Taking Stock and Looking Ahead
Small Business Economics	2017	New trends in entrepreneurial finance

(c) IfM Bonn

Quelle: Eigene Darstellung.

Literatur

Acs, Z.J.; Braunerhjelm, P.; Audretsch, D.B.; Carlsson, B. (2009): The knowledge spillover theory of entrepreneurship, in: *Small Business Economics* 32 (1), p. 15-30.

Acs, Z.J.; Szerb, L.; Autio, E. (2014): *Global entrepreneurship & Development Index 2014*. The Global Entrepreneurship and Development Institute, Washington D.C..

Aleman, L.; Martí, J. (2005): Unbiased Estimation of Economic Impact of Venture Capital Backed Firms, SSRN Working Paper Series, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=673341, Abruf am 18.08.2015.

Almus, M.; Nerlinger, E. (1998): Beschäftigungsdynamik in jungen innovativen Unternehmen: Empirische Ergebnisse für West-Deutschland, in: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) Discussion Paper No. 98-09, <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/24261/1/dp0998.pdf>.

Alvarez, S. A.; Barney, J. B. (2014): Entrepreneurial Opportunities and Poverty Alleviation, in: *Entrepreneurship: Theory & Practice* 38 (1) p. 159-184.

American Economic Association (AEA): Report of the Editor *American Economic Review*, in: <https://www.aeaweb.org/aer/2001report.pdf>, Abruf am 18.08.2015.

Anyadike-Danes, M.; Bjugren C.-M.; Gottschalk, S.; Hölzl, W.; Johansson, D.; Maliranta, M.; Myrann, A. (2015): An international cohort comparison of size effects on job growth, *Small Business Economics*, 44 (4), p. 821-844.

Arıkan, A. (2010): Regional Entrepreneurial Transformation: A Complex Systems Perspective, in: *Journal of Small Business Management*, 48 (2), p. 152-173.

Association of Business Schools (ABS): <http://charteredabs.org/>, Abruf am 16.05.2015.

Audretsch, D.B.; Keilbach, M. (2007): The theory of knowledge spillover entrepreneurship, in: *Journal of Management Studies*, 44, p. 1242–1254.

Audretsch, D.B.; Aldridge, T.; Sanders, M. (2011): Social capital building and new business formation, A case study in Silicon Valley, in: *International Small Business Journal*, 29 (2), p. 152–169.

Badulescu, A. (2011): Start-Up Financing Sources: Does Gender Matter? Some Evidence for EU and Romania. *Annals Of The University Of Oradea, Economic Science Series*, p. 207-213.

Bae, T.J.; Qian, S.; Miao, C.; Fiet, J.O. (2014): The Relationship Between Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions: A Meta-Analytic Review, in: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38 (2), p. 217-254.

Baron, R.A.; Hmieleski, K.M.; Henry, R.M. (2012): Entrepreneurs' dispositional positive affect: The potential benefits and potential costs of being "up", in: *Journal of Business Venturing*, 27 (3), p. 310-324.

Baumgartner, D.; Schulz, T.; Seidl, I. (2013): Quantifying entrepreneurship and its impact on local economic performance: A spatial assessment in rural Switzerland, in: *Entrepreneurship & Regional Development*, 25 (3/4), p. 222-250.

Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft e.V. (Hrsg.) (2015): *Lehrer in der Wirtschaft*. <http://www.bildunginbayern.de/weiterfuehrende-schule/lehrer-in-der-wirtschaft.html>, Abruf am 22.6.2015.

Birch, D (1979): *The Job Generation Process*, M.I.T. Program on Neighborhood and Regional Change.

Bittorf, M. (2013): Die Kultur der Selbstständigkeit in Deutschland – Defizite und Potenziale. KFW ECONOMIC RESEARCH, Fokus Volkswirtschaft Nr. 39, 18, Dezember 2013, <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-Nr.-39-Dezember-2013.pdf>.

Bonini, S.; Alkan, S. (2012): The Political and Legal Determinants of Venture Capital Investments around the World, *Small Business Economics*, 39 (4), p. 997-1016.

Bosma, N.; Levis, J. (2009): *The Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Global Report*, London.

Brekke, T. (2015): Entrepreneurship and path dependency in regional development, in: *Entrepreneurship & Regional Development*, 27 (3-4), p. 202-218.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) (Hrsg.) (2015a): Aktionsprogramm Zukunft Mittelstand.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) (2015b): Förderdatenbank Förderprogramme und Finanzhilfen des Bundes, der Länder und der EU, <http://www.foerderdatenbank.de>, Abruf am 15.6.2015.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) (2015c): Unternehmensgründungen und Gründergeist in Deutschland. Zahlen und Fakten, in: *Gründerzeiten Juni 2015*, Berlin.

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK): Interactive Charts - Private Equity in Deutschland, in: http://www.bvkap.de/markt/interaktive-charts#Private_Equity_in_Europa_, Abruf am 18.08.2015.

Bundesverband junger Unternehmer (BJU) (2015): Schüler im Chefsessel <http://www.junge-unternehmer.eu/aktionen/schueler-im-chefsessel.html>, Abruf am 22.6.2015.

Bundesverband junger Unternehmer (BJU) (2015): Unternehmer im Klassenzimmer <http://www.junge-unternehmer.eu/aktionen/unternehmer-im-klassenzimmer.html>, Abruf am 22.6.2015.

Caliendo, M.; Fossen, F.; Kritikos, A.S. (2014): Personality characteristics and the decisions to become and stay self-employed, in: *Small Business Economics* 42 (4), p. 787–814.

Carpentier, C.; L'Her, J.; Suret, J. (2010): Stock exchange markets for new ventures, *Journal of Business Venturing*, 25 (4), p. 403-422.

Carree, M.; Congregado, E.; Golpe, A.; Van Stel, A. (2015): Self-employment and job generation in metropolitan areas, 1969-2009, in: *Entrepreneurship & Regional Development*, 27 (3-4), p. 181-201.

Chua, J.; Chrisman, J.; Kellermanns, F.; Wu, Z. (2011): Family involvement and new venture debt financing, in: *Journal of Business Venturing*, 26 (4), p. 472-488.

Chwolka, A.; Raith, M.G. (2012): The value of business planning before start up - A decision-theoretical perspective, in: *Journal of Business Venturing*, 27 (3) p. 385-399.

Coomes, P.A.; Fernandez, J.; Gohmann, S.F. (2013): The Rate of Proprietorship Among Metropolitan Areas: The Impact of the Local Economic Environment and Capital Resources, in: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37 (4), p. 745-770.

Criscuolo, P.; Nicolaou, N.; Salter, A. (2012): The elixir (or burden) of youth? Exploring differences in innovation between start-ups and established firms, in: *Research Policy*, 41 (2), p. 319-333.

Croce, A.; Marti, J.; Murtinu, S. (2013): The Impact of Venture Capital on the Productivity Growth of European Entrepreneurial firms: 'Screening' or 'Value added' Effect?, in: *Journal of Business Venturing*, 28 (4), p. 489-510.

Daunfeldt, S.O.; Halvarsson, D. (2015): Are high-growth firms one-hit wonders? Evidence from Sweden, in: *Small Business Economics*, 44 (2), p. 361-383.

de Bruin, A.; Brush, C.G.; Welter, F. (2007): Advancing a framework for coherent research on women's entrepreneurship, in: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31 (3), p. 323-339.

Deutscher Bundestag (Hrsg.) (2014): Rahmenbedingungen für Wagniskapital in Deutschland, in: Drucksache 18/1266 vom 29.04.2014 der Bundesregierung.

Dodd, S.D.; Jack, S.; Anderson, A. R. (2013): From admiration to abhorrence: The contentious appeal of entrepreneurship across Europe, in: *Entrepreneurship & Regional Development*, 25 (1/2), p. 69-89.

Ebbers, J.; Wijnberg, N. (2012): Nascent ventures competing for start-up capital: Matching reputations and investors, in: *Journal of Business Venturing*, 27 (3), p. 372-284.

Ejeramo, O.; Xiao, J. (2014): Entrepreneurship and survival over the business cycle: how do new technology-based firms differ?, in: *Small Business Economics*, 43 (2), p 411-426.

Engelen, A.; Flatten, T.C.; Thalmann, J.; Brettel, M. (2014): The Effect of Organizational Culture on Entrepreneurial Orientation: A Comparison between Germany and Thailand, in: *Journal of Small Business Management*, 52 (4), p. 732-752.

Falck, O.; Heblich, S.; Kipar, S. (2011): Incumbent innovation and domestic entry, in: *Small Business Economics*, 36 (2), p. 271–279.

Faltin, G. (2001): Creating a Culture of Innovative Entrepreneurship, in: *Journal of International Business and Economy*, 2 (1), p. 123-140.

Faltin, G.; Ripsas, S.; Zimmer, J. (1998): *Entrepreneurship. Wie aus Ideen Unternehmen werden*, München.

Fayolle, A.; Benoit, G. (2015): The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Attitudes and Intention: Hysteresis and Persistence, in: *Journal of Small Business Management*, 53 (1), p. 75-93.

Feldmann, M.P. (2014): The character of innovative places: entrepreneurial strategy, economic development, and prosperity, in: *Small Business Economics*, 43 (1), p. 9-20.

Felzenstein, C.; Gimmon, E.; Aqueveque, C. (2013): Entrepreneurship at the Periphery: Exploring Framework Conditions in Core and Peripheral Locations, in: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37 (4), p. 815-835.

Förderkreis Gründungs-Forschung e.V. (FGF e.V.): G-Foren 1987-2016, in: <http://www.fgf-ev.de/g-forum/g-foren-1987-2014/>, Abruf am 18.08.2015.

Förderkreis Gründungsforschung e.V. (FGF) (2015): Links - Forschung, http://www.fgf-ev.de/linksammlungen/links_forschung/, Abruf am 23.6.2015.

Fretschner, M.; Weber, S. (2013): Measuring and Understanding the Effects of Entrepreneurial Awareness Education, in: *Journal of Small Business Management*, 51 (3) p. 410-428.

Fritsch, M. (2008): Die Arbeitsplatzeffekte von Gründungen, in: *Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung (ZAF)* 41 (1), S.55-69.

Fritsch, M.; Kritikos, A.; Pijnenburg, K. (2015): Business cycles, unemployment and entrepreneurial entry – evidence from Germany, in: *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11 (2), p. 267-286.

Fritsch, M.; Schroeter, A. (2011): Why does the effect of business formation differ across regions?, in: *Small Business Economics*, 36 (4), p. 383-400.

Fryges, H.; Müller, B.; Niefert, M. (2013): Job machine, think tank, or both: What makes corporate spinoffs different?, in: *ZEW Discussion Papers*, No. 13-093.

Ganotakis, P. (2012): Founders Human capital and the performance of UK new technology based firms, in: *Small Business Economic* 39 (2), p. 495-515.

Garcia, A.B. (2014): Analysing the determinants of entrepreneurship in European cities, in: *Small Business Economics*, 42 (1), p. 77-98.

Garnsey E.; Heffernan, P. (2005): Growth setbacks in new firms, in: *Futures*, 37 (7), p. 675-697.

Grilli, L.; Murtinu, S. (2014): Government, Venture Capital and the Growth of European High-Tech Entrepreneurial Firms, in: *Research Policy* 43 (9), p. 1523-1543.

Gupta, V.K.; Turban, D.B.; Pareek, A, (2013): Differences Between Men and Women in Opportunity Evaluation as a Function of Gender Stereotypes and Stereotype Activation, in: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37 (4), p. 771- 789.

Hayter, C. (2013): Conceptualizing knowledge-based entrepreneurship networks: Perspectives from the literature, in: *Small Business Economics*, 41 (4), p. 899-911.

Hofstede, G. (2001) *Culture's Consequences – Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*, 2. Auflage, London, Neu Delhi 2001.

Huiban, J.P (2011): The spatial demography of new plants: Urban creation and rural survival, in: *Small Business Economics*, 37 (1), p. 73-86.

Institut der Deutschen Wirtschaft (IW) Köln (2015): Junior Wirtschaft erleben, <http://www.junior-programme.de/de/startseite/>, Abruf am 23.6.2015.

Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn (2015): Gründungen und Liquidationen in Deutschland, <http://www.ifm-bonn.org/statistiken/gruendungen-und-unternehmensschliessungen/#accordion=0&tab=0>, Abruf am 25.6.2015.

Isenberg, D. (2011): The entrepreneurship ecosystem strategy as a paradigm for economy policy: principles for cultivating entrepreneurship, Babson Entrepreneurship Ecosystem Project, Babson College, Babson Park: MA.

Jacobsen, L.K. (2003): Bestimmungsfaktoren für Erfolg im Entrepreneurship, Dissertation FB Erziehungswissenschaft, FU Berlin.

Journal of Small Business Management (JSBM): Publication Fact Sheet, in: http://onlinelibrary.wiley.com/store/10.1111/%28ISSN%291540-627X/asset/homepages/JSBM_Infogram_for_2013.pdf?v=1&s=64c653dffe6fc78887ce37012cceb77417924bf&isAguDoi=false, Abruf am 18.08,2015.

Kim, H.D.; Lee. I.; Lee, C.K. (2013): Building Web 2.0 enterprises: A study of small and medium enterprises in the United States, in: International Small Business Journal, 31 (2), p. 156-174.

Kirzner, I.M. (2009): The alert and creative entrepreneur: A clarification, in: Small Business Economics 32 (2), p. 145-152.

Klandt, H.; Münch, G. (1990): Gründungsforschung im deutschsprachigen Raum – Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, in: Szypersky, N.; Roth, P. (Hrsg.): Entrepreneurship – Innovative Unternehmensgründung als Aufgabe, Stuttgart, S. 171-186.

Klyver, K.; Schenkel, M.T. (2013): From Resource Access to Use: Exploring the Impact of Resource Combinations on Nascent Entrepreneurs, in: Journal of Small Business Management, 51 (4), p. 539-556.

Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD, 18. Legislaturperiode: Deutschlands Zukunft gestalten, 17.12.2013. <https://www.cdu.de/sites/default/files/media/dokumente/koalitionsvertrag.pdf>, Abruf am 2.6.2015.

Korsgaard, S.; Anderson, A. R. (2011): Enacting entrepreneurship as social value creation, in: International Small Business Journal, Vol. 29 (2), p. 135-151.

Kranzusch, P.; Suprinovic, O. (2015): Freiberufliche Existenzgründungen in Deutschland und seinen Regionen im Jahr 2014, in: Daten und Fakten Nr.14, Bonn.

Kuechle, G. (2011): Persistence and heterogeneity in Entrepreneurship. An evolutionary game theoretic analysis, in: *Journal of Business Venturing*, 26 (6), p. 458-471.

Lawless, M. (2013): Age or Size? Contributions to Job Creation, in: *Small Business Economics*, 42 (4), p. 815-830.

Lechmann, D.S.J.; Schnabel, C. (2014): Are the self-employed really jacks-of-all-trades? Testing the assumptions and implications of Lazear's theory of entrepreneurship with German data, in: *Small Business Economics*, 42 (1), p. 59-76.

Lundström, A.; Vikström, P.; Fink, M.; Meuleman, M.; Głodek, P.; Storey, D.; Kroksgård, A. (2014): Measuring the Costs and Coverage of SME and Entrepreneurship Policy: A Pioneering Study, in: *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 38 (4), p. 941-957.

Malchow-Møller, N.; Schjerning, B.; Sørensen, A. (2011): Entrepreneurship, job creation and wage growth, in: *Small Business Economics*, 36 (1), p. 15-32.

Manolova, T.; Brush, C.G.; Edelman, L.F.; Shaver, K.G. (2012): One size does not fit all: Entrepreneurial expectancies and growth intentions of US women and men nascent entrepreneurs, in: *Entrepreneurship & Regional Development*, 24 (1/2), p. 7-27.

Mazzucato, M. (2013): *The entrepreneurial state: Debunking public vs. private sector myths*. Anthem Press, London.

McCaffrey, M. (2014): On the Theory of Entrepreneurial Incentives and Alertness, in: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38 (4), p. 891-911.

McGowan, P.; Redeker, C. L.; Cooper, S. Y.; Greenan, K. (2012): Female entrepreneurship and the management of business and domestic roles: Motivations, expectations and realities, in: *Entrepreneurship & Regional Development*, 24 (1/2), p. 53-72.

Millán, J. M.; Congregado, E.; Román, C. (2012): Determinants of self-employment survival in Europe, in: *Small Business Economics*, 38 (2), p. 231-258.

Mole, K.F.; Hart, M.; Roper, S.; Saal, D.S. (2009): Assessing the Effectiveness of Business Support Services in England: Evidence from Theory-Based Evaluation, in: *International Small Business Journal*, 27 (5), p. 557-582.

Mollick, E. (2014): The dynamics of crowdfunding: An exploratory study, in: *Journal of Business Venturing* 29 (2014) p. 1-16.

Nyström, K.; Elvung, G. Z. (2013): New firms and labor market entrants: Is there a wage penalty for employment in new firms?, The Royal Institute of Technology (Hrsg.) Working paper No. 319, Stockholm.

Oosterbeek, H.; van Praag, M.; Ijsselstein, A. (2010): The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation, in: *European Economic Review*, 54, p. 442-454.

Patton, M. (1990): *Qualitative evaluation and research methods*. Beverly Hills, p. 169-186.

Pergelova, A.; Angulo-Ruiz, F. (2014): The impact of government financial support on the performance of new firms: The role of competitive advantage as an intermediate outcome, in: *Entrepreneurship & Regional Development*, 26 (9/10), p. 663-705.

Rehn, A.; Brännback, M.; Carsrud, A.; Lindahl, M. (2013): Challenging the myths of entrepreneurship?, in: *Entrepreneurship & Regional Development*, 25 (7/8), p. 543–551.

Ring, J.K.; Peredo, A.M.; Chrisman, J.J. (2010): Business Networks and Economic Development in Rural Communities in the United States, in: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34c (1), p. 171-195.

Román, C.; Congregado, E.; Millán, J. M. (2013): Start-up incentives: Entrepreneurship policy or active labour market programme, in: *Journal of business Venturing*, 28 (1), p. 151-175.

Sanchis-Llopis, J. A.; Millán, J.M.; Baptista, R.; Burce, A.; Parker, S.C.; Thurik, R. (2015): Good times, bad times: Entrepreneurship an the business cycle, in: *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11 (2), p. 243-251.

Schindele, Y.; Weyh, A. (2011): The direct employment effects of new businesses in Germany revisited: An empirical investigation for 1976–2004, in: *Small Business Economics*, 36 (3), p. 353–363.

Schnabel, C.; Kohaut, S.; Brixy, U. (2011): Employment stability in newly founded firms: A matching approach using linked employer–employee data from Germany, in: *Small Business Economics*, 36 (1), p. 85–100.

Schott, T.; Sedaghat, M. (2014): Innovation embedded in entrepreneurs' networks and national educational systems, *Small Business Economics*, 43 (2), p. 463-476.

Schröder, C. (2013): Does the financial system affects early stage venture capital investments?, *Banks and Bank Systems*, 8 (1), p. 23-35.

Schumpeter, J. (1987): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmensgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, 7. Auflage, Berlin.

Schumpeter, J. A. (1934): *The Theory of Economic Development*, Cambridge.

Schumpeter, J. A. (1950): *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, München, Lehnen.

Semrau, T.; Werner, A. (2012): The Two Sides of the Story: Network Investments and New Venture Creation, in: *Journal of Small Business Management*, 50 (1) p. 159-180.

Semrau, T.; Werner, A. (2014): How Exactly Do Network Relationships Pay Off? The Effects of Network Size and Relationship Quality on Access to Start-Up Resources, in: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38 (3), p. 501-525.

Sena, V.; Scott, J.; Roper, S. (2012): Gender, borrowing patterns and selfemployment, in: *Small Business Economics*, 38 (4), p. 467-480.

Shane, S. (2009): Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy, in: *Small Business Economics*, 33 (2), p. 141-149.

Shinnar, R.S.; Giacomini, O.; Janssen, F. (2012): Entrepreneurial Perceptions and Intentions: The Role of Gender and Culture, in: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36 (3), p. 465-493.

Small Business Economics (2011): Entrepreneurial Dynamics and Regional Growth, Special Issue, 36 (4).

Stephan, A. (2014): Are public research spin-offs more innovative?, in: *Small Business Economics* 43 (2), p. 353-368.

Tamvada, J. P. (2010): Entrepreneurship and welfare, in: *Small Business Economics*, 34 (1), p. 65–79.

Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V. (VHB): VHB-JOURQUAL 3 – Teilrating Entrepreneurship, <http://vhbonline.org/service/jourqual/vhb-jourqual-3/teilrating-entrepreneurship/>, Abruf am 26.05.2015.

Verreyne, M.L.; Parker, P.; Wilson, M. (2013): Employment systems in small firms: A multilevel analysis, in: *International Small Business Journal*, 31, (4), p. 405-431.

Viljamaa, A. (2011): Exploring small manufacturing firms' process of accessing external expertise, in: *International Small Business Journal*, 29 (5), p. 472-488.

Volery, T.; Müller, S.; Oser, F.; Naepflin, C.; Rey, N. (2013a): The Impact of Entrepreneurship Education on Human Capital at Upper Secondary Level, in: *Journal of Small Business Management*, 51 (3), p. 429-446.

Volery, T. (2013b): Das Förderprogramm Exist - Existenzgründungen aus der Wissenschaft, in: *Ideen säen - Erfolg ernten. Erfolgreiche Gründungen der Exist-Förderung*, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) (Hrsg.), existnews, Sonderausgabe 2013, Berlin, S. 4-10.

Walter, S.; Dohse, D. (2012): Why mode and regional context matter for entrepreneurship education, in: *Entrepreneurship & Regional Development*, 24 (9/10), p. 807-835.

Welter, F.; May-Strobl, E.; Wolter, H.-J.; unter Mitarbeit von Günterberg, B. (2014a): *Mittelstand im Wandel*, IfM Bonn: IfM-Materialien Nr. 232, Bonn.

Welter, F. et al. (2014b): *Mittelstand zwischen Fakten und Gefühl*, IfM Bonn: IfM Materialien Nr. 234, Bonn.

Welter, F. (2015): Gründerschwind?, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, Standpunkt vom 11.08.2015, Ressort Wirtschaft, S. 18.

Williams, L.K.; McGuire, S.J. (2010): Economic creativity and innovation implementation: The entrepreneurial drivers of growth? Evidence from 63 countries, *Small Business Economics*, 34 (4), p. 391–412.

Witt, P. (2006): Stand und offene Fragen der Gründungsforschung, Studie des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF), Dortmund.

Zimmermann, K.F. (2014): Evidenzbasierte wissenschaftliche Politikberatung, in: Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (Hrsg.): IZA Standpunkte Nr. 74, Bonn.