



2. Chance? Hürden und Hemmnisse bei der Umsetzung von Restarts

von

Peter Kranzusch und Rosemarie Kay

Auszug aus: "Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2007"
Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 115 NF,
Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden

2. Chance? Hürden und Hemmnisse bei der Umsetzung von Restarts

Peter Kranzusch und Rosemarie Kay

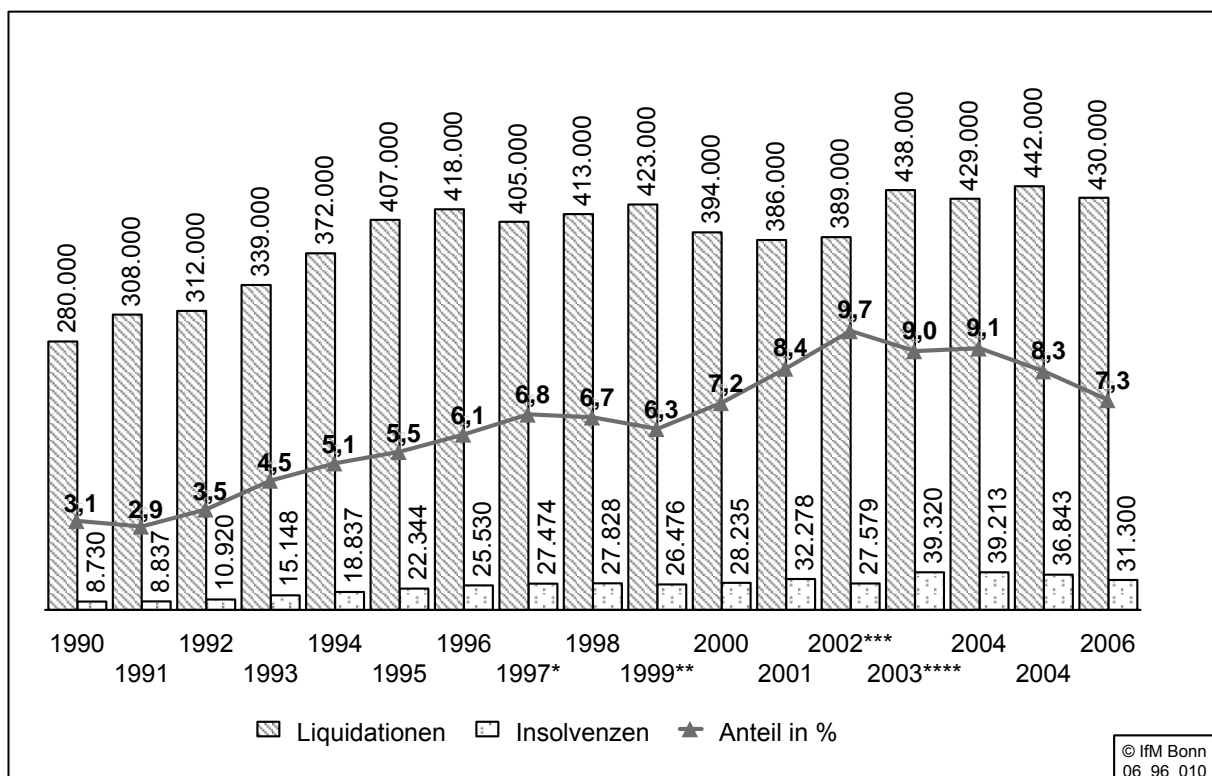
Inhalt

1. Einleitung	87
2. Empirische Relevanz des Phänomens Restart	90
3. Datenbasis: Das Gründerpanel des IfM Bonn	94
4. Die geplanten Gründungsvorhaben	97
5. Ressourcenausstattung und ihr Einfluss auf die Gründungsentscheidung	101
5.1 Stand der Forschung	101
5.2 Ressourcenausstattung zum Zeitpunkt des Messebesuchs	103
5.2.1 Soziodemografische Merkmale	103
5.2.2 Humankapital	104
5.2.3 Kapitalbedarf und finanzielle Ressourcen	106
5.3 Einfluss der Ressourcenausstattung auf die Gründungs- umsetzung: Multivariates Modell	110
6. Hemmnisse in verschiedenen Phasen des Gründungsprozesses	114
6.1 Gründe für eine (noch) nicht vollzogene Gründung aus Sicht der Planer	114
6.2 Probleme in der (Nach)Gründungsphase aus Sicht der Gründer	117
7. Zusammenfassung und Würdigung	119
8. Anhang	123
9. Literaturverzeichnis	127

1. Einleitung

Die Unternehmensfluktuation steht bereits seit längerem im Fokus der Wirtschaftspolitik, da mit Gründungen die Schaffung und mit Liquidationen der Verlust von Arbeitsplätzen verbunden ist. In den letzten Jahren entwickelte sich aus einem zuvor wenig beachteten Aspekt der Unternehmensfluktuation, dem Neustart nach einem Scheitern, ein weiteres politisches Handlungsfeld (vgl. u.a. SIEGEL 2007, BMJ 2006, ZYPRIES 2006, PHILIPPE & PARTER/DELOITTE & TOUCHE CF 2002, BCG 2002). Hintergrund hierfür war der Zuwachs an existenzbedrohenden Krisen im Mittelstand. So wurden seit 1995 in Deutschland Jahr für Jahr rund 400.000 Unternehmen geschlossen, davon jährlich rund 20.000 bis 40.000 infolge eines Insolvenzantrags (vgl. Abb. 1).

Abbildung 1: Entwicklung der Unternehmensliquidationen und -insolvenzen (1990 bis 2006)



* seit 1997: Liquidationen aufgrund bundeseinheitlicher Angaben

** 1999: Inkrafttreten der InsO

*** Oktober 2001: Novelle der InsO

**** ab 2003: Liquidationen auf der Basis geänderter Gewerbemeldestatistik

Quelle: IfM Bonn (nach Daten von Destatis: Gewerbemeldungen, Insolvenzen)

Als Folge dieser Liquidationen stand eine beträchtliche Zahl gescheiterter Selbstständiger bzw. Unternehmenseigentümer vor der Frage der Gestaltung ihrer (beruflichen) Zukunft.¹ Der Gesetzgeber reagierte auf das veränderte Krisengeschehen und betonte z.B. im 1999 reformierten Insolvenzrecht die Möglichkeit zur Fortführung der Selbstständigkeit in der Insolvenz. Dazu wurde mit dem Insolvenzplanverfahren ein neuer Sanierungsweg eröffnet und mit der Option auf eine Restschuldbefreiung die Wiederaufnahme der Selbstständigkeit für natürliche Personen erleichtert (vgl. KAY u.a. 2004). Doch während in den USA bei jedem vierten insolventen Unternehmen bzw. in England und Wales bei jedem sechsten ein Sanierungsversuch unternommen wird, hat diese Lösung in Deutschland nicht einmal in einem Prozent der Fälle Relevanz (Vgl. PAFFENHOLZ/KRANZUSCH 2007, ADMINISTRATIVE OFFICE OF THE U.S. COURTS 2004, THE INSOLVENCY SERVICE 2006). Im internationalen Vergleich werden Deutschland daher weiterhin Sanierungsfeindlichkeit sowie eine risikoaverse Gründungskultur und infolgedessen auch geringere Wachstumspotenziale attestiert (vgl. STERNBERG u.a. 2004, S. 10 ff., BERGMANN 2004, S. 245; KÖLLINGER/SCHADE 2005, S. 676 ff). Die hierzulande stark ausgeprägte Angst vor einem Scheitern und die fehlende Kultur der 2. Chance bewirken, dass vergleichsweise viele Deutsche gar kein Gründungsinteresse entwickeln.

Der vorliegende Beitrag widmet sich vor diesem Hintergrund der Frage, ob bereits gescheiterten Unternehmern in Deutschland ein Neustart ermöglicht bzw. erschwert wird. Mit dieser Fragestellung geht ein Wechsel des Untersuchungsgegenstandes einher: Anstelle von wirtschaftlichen Einheiten (Gründungen bzw. Unternehmen) werden nun Personen (Gründer bzw. Selbstständige) in den Fokus genommen. Geklärt werden soll, ob Wiederholungsgründer mit der Erfahrung des Scheiterns im Vergleich zu Erst- und Wiederholungsgründern ohne Erfahrung des Scheiterns anderen Gründungshemmnissen ausgesetzt sind, und wenn ja, wie diese zu beseitigen wären. Dafür werden im Folgenden potenzielle Existenzgründer in unterschiedlichen Phasen des Gründungsprozesses in den Blick genommen, zunächst in einem frühen In-

¹ Die Zahl gescheiterter Unternehmer lässt sich nicht nur aus den Angaben für insolvente Unternehmen ablesen. Die deutsche Insolvenzstatistik weist neben Insolvenzanträgen für (aktive) Unternehmen auch die für ehemals Selbstständige und Gesellschafter aus. Für beide Schuldnergruppen stiegen die Antragszahlen nach der Jahrtausendwende erheblich (vgl. Anhangtabelle A 1).

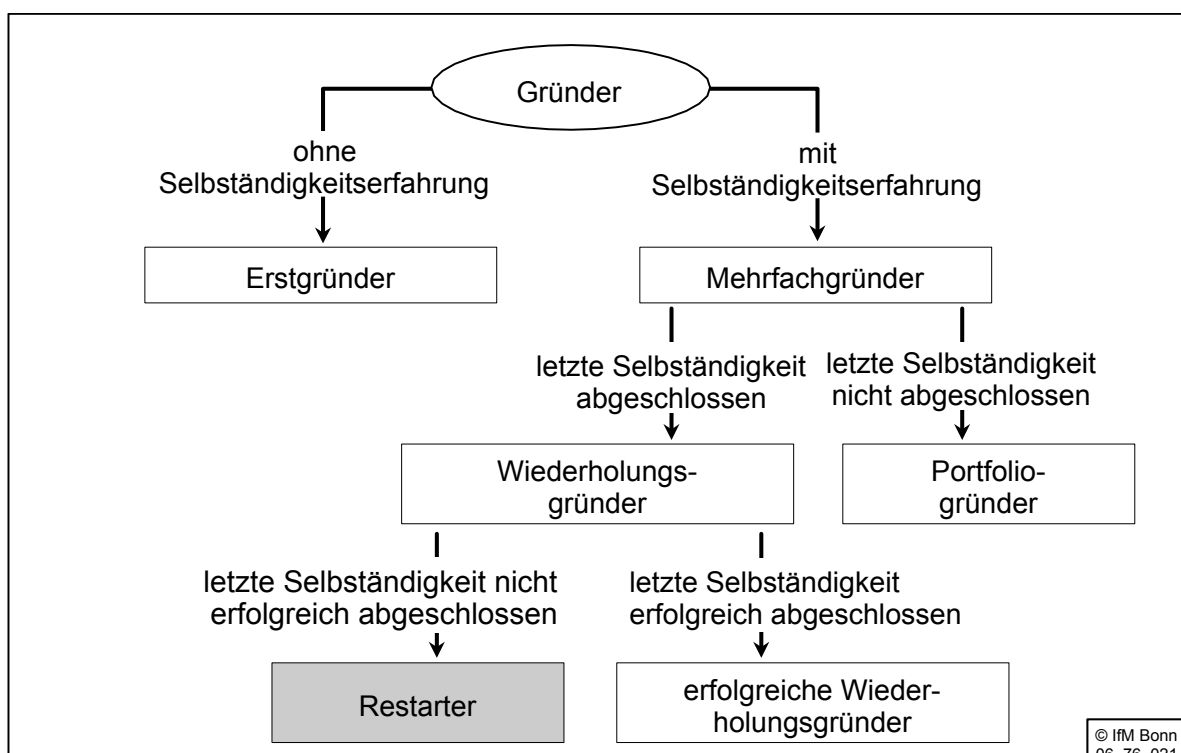
formationsstadium und anschließend in der Start- bzw. Frühentwicklungsphase. Die Analysen beruhen auf dem Gründerpanel des IfM Bonn.

Der vorliegende Beitrag gliedert sich wie folgt: Zunächst wird geklärt, was unter Restartern verstanden wird und welche Relevanz ihnen im Gründungsgeschehen zukommt. Dem folgt eine Beschreibung der verwendeten Daten sowie der untersuchten Gründungspläne. Nach einem kurzen Überblick über den Forschungsstand werden die potenziellen Gründer hinsichtlich ihrer Ressourcenausstattung beschrieben. Anschließend wird der Einfluss dieser Ressourcen auf die Umsetzungswahrscheinlichkeit der Gründungspläne anhand eines multivariaten Modells untersucht. Dem folgt eine Analyse zum einen der Hemmnisse, die die Befragten nach einer Frist von zehn Monaten als wesentlich für einen Abbruch oder die Verschiebung ihrer Gründungspläne erachten, und zum anderen der Hürden während der Startphase der Gründung. Der Beitrag schließt mit einer Bewertung der empirischen Befunde zu Gründungshürden und leitet daraus Handlungsempfehlungen für die Wirtschaftspolitik ab.

2. Empirische Relevanz des Phänomens Restart

Die Gesamtpopulation der Gründer kann je nach ihrer Selbstständigkeitserfahrung in drei Gruppen unterteilt werden: Erstgründer, Wiederholungsgründer mit und Wiederholungsgründer ohne Erfahrung des Scheiterns. Wie Abbildung 2 verdeutlicht, wird zunächst unterschieden, ob ein Individuum bereits einmal selbstständig war, also Erst- oder Mehrfachgründer ist, und in einem weiteren Schritt, ob die frühere Selbstständigkeit beendet wurde oder nicht. Wurde das erstgegründete Unternehmen nicht geschlossen, spricht man von Portfoliogründern, wurde die erste Selbstständigkeitsphase dagegen vor der Neugründung beendet, von Wiederholungsgründern. Innerhalb der letzten Gruppe sind Personen ohne Erfahrung des unternehmerischen Scheiterns und solche mit dieser Erfahrung, sogenannte Restarter, zu finden. Restarter sind insofern dadurch gekennzeichnet, dass die frühere Selbstständigkeit definitionsgemäß durch eine existenzbedrohende Unternehmenskrise und damit eher unfreiwillig aufgegeben wurde.

Abbildung 2: Typen von Einfach- und Mehrfachgründern



Quelle: Eigene Darstellung

Da Restarter erst vor wenigen Jahren in den Blickpunkt des öffentlichen Interesses gerückt sind, liegen bislang nur wenige Angaben über deren Anzahl vor, darunter keine amtlichen. Die verfügbaren Datenquellen weisen hinsicht-

lich ihrer Validität Einschränkungen auf, sie können aber zumindest Anhaltspunkte zur Verbreitung des Phänomens Restart liefern. Die Anteilswerte für Restarter liegen in den einzelnen Veröffentlichungen weit auseinander (vgl. Übersicht 1), was vor allem auf die jeweils angewandte Definition des Scheiterns zurückzuführen ist.

Übersicht 1: Anteile von Restartern in Deutschland, in %

Definition des Scheiterns	Anteilswert	Bezugsgröße	Datenquelle	Fundstelle
Insolvenz	0,6 %	Unternehmen mit höherer wirtschaftlicher Aktivität	ZEW-Gründungspanel, 1990 bis 2004	Metzger/Niefert 2006a
	1,8 %	Gründer	KfW-Gründungsmonitor 2003	Tchouvakhina 2005
Unternehmensliquidation (kein Verkauf)	12,2 %	Gründer	KfW-Gründungsmonitor 2003	Tchouvakhina 2005
	10,7 %	Gründer der Jahre 1992 bis 1997	Gründungen aus Köln (GrünCol) 1998	Kay u.a. 2004
	23,0 %	Gründer/ nascents entrepreneurs	Regional Entrepreneurship Monitor REM-Deutschland 2001	Wagner 2003
	18,0 %	Selbstständige (active owners)	Regional Entrepreneurship Monitor REM-Deutschland 2001	Wagner 2003
Selbsteinschätzung: nicht erfolgreich	5,7 %	Gründungsplaner	Gründerpanel des IfM Bonn, 2003 bis 2006	

© IfM Bonn

Quelle: Eigene Zusammenstellung (in Anlehnung an KAY u.a. 2007).

Die Abgrenzung eines Scheiterns von einem freiwilligen Ende der Selbstständigkeit bereitet methodische und erhebungstechnische Probleme. Einige Autoren zählen dazu allein die Insolvenz des erstgegründeten Unternehmens (z.B. METZGER/NIEFERT 2006a). Doch wie Abbildung 1 zeigt, betrug das Verhältnis von Insolvenzanträgen zu Unternehmensschließungen in den Jahren ab 2001 lediglich rund 8 %. Nach Angaben der Unternehmen ist jedoch ein weit größerer Anteil der Liquidationen auf wirtschaftliche Schwierigkeiten zurückzuführen (KRANZUSCH/MAY-STROBL 2002, S. 7 ff.; ANGELE 2007a, S. 575). In Deutschland besteht bei Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung nur für Geschäftsführungen von Kapitalgesellschaften eine strikte Insolvenzantragspflicht, die aus dem Kapitalgesellschaftsrecht erwächst. Für Unternehmen in Rechtsformen, bei denen in letzter Instanz eine Privatperson die Haftung trägt, besteht dagegen keine Pflicht zum Insolvenzantrag.² Solch ein zahlungsunfähiges Unternehmen kann auch "still" liquidiert werden, bei einer freiberuflichen

² Mehr als 70 % der umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen in Deutschland sind Einzelunternehmen (vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT 2007, Berechnungen des IfM Bonn).

Erwerbsarbeit z.B. ohne jeden Verwaltungsakt. Wird das Scheitern daher allein an einem Insolvenzantrag festgemacht, wird die Zahl der Restarter unterschätzt.

Um auch ein Scheitern ohne Insolvenzantrag abzubilden, werden daher häufig Schließungen von Unternehmen, sofern diese nicht an Dritte verkauft wurden, gleichfalls als Scheitern eingestuft (TCHOUVAKHINA 2005, WAGNER 2003, KAY u.a. 2004). Im Gründerpanel des IfM Bonn werden die Befragten um eine Selbsteinschätzung hinsichtlich des Erfolgs früherer Unternehmen gebeten. Diese weiten Definitionen des Scheiterns stützen sich zwar im Vergleich zu Insolvenzanträgen auf relativ weiche Abgrenzungskriterien, die Einbeziehung von erfolglosen, verschuldeten Einzelunternehmern ist jedoch durchaus sachgerecht.

Die Abweichungen in den Anteilswerten sind zudem in den verschiedenen Bezugsgruppen begründet. Das IfM-Gründerpanel bezieht sich auf die Gruppe der Gründungsplaner, also Personen, die eine Gründung in Erwägung ziehen, aber den Gründungsschritt noch nicht vollzogen haben. Die Bevölkerungsstichprobe REM nutzt dagegen als Bezugsgruppe nascent entrepreneurs. Das sind Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren, die aktiv eine Unternehmensgründung planen oder umsetzen, dabei die (Teil-)Inhaberschaft des Unternehmens anstreben und während der letzten drei Monate (noch) keine Vollzeitentgelte an Arbeitnehmer ausgezahlt haben. Neben Gründungsplanern sind das also bereits auch Gründer in der ersten Startphase. Der KfW-Gründungsmonitor stützt sich hingegen auf Gründungen im Voll- oder Nebenwerb der letzten 12 Monate. Im GrünCol-Datensatz wurden Gründungen aus den Jahren 1992 bis 1997 erfasst, die bis 1998 überlebt haben. Im ZEW-Gründungspanel sind schließlich aktive Unternehmen mit höherer wirtschaftlicher Aktivität enthalten. Das sind hauptsächlich Kapitalgesellschaften und Unternehmen mit Fremdkapitalnachfrage, während ohne Bankkredit finanzierte Kleinunternehmen unterrepräsentiert sind.

Die unterschiedlichen Erhebungskonzepte liefern also eine Erklärung für die unterschiedlichen Anteilswerte für Restarter. Werden nur Personen mit Insolvenzerfahrung betrachtet, sind die Anteilswerte für Restarter minimal. Laut KfW-Gründungsmonitor beträgt der Anteil insolventer Restarter an allen Gründern rund 2 %, ein Siebentel des Wertes, der sich bei Anwendung einer weiten Definition des Scheiterns ergibt. Gemäß ZEW-Gründungspanel wird nicht einmal ein Prozent der Unternehmen mit höherer wirtschaftlicher Aktivität von ei-

nem Unternehmer geführt, der bereits Insolvenzschuldner war. Bezogen auf alle Unternehmen dürfte die Quote jedoch höher liegen, weil die für Restarter typischen Klein Gründungen im ZEW-Gründungspanel unterrepräsentiert sind.

Bei Anwendung einer weiten Definition des Scheiterns und bezogen auf tatsächliche Gründer dürfte die Quote für Kölner Gründer (11 %) eine Untergrenze darstellen, die Quoten von Wagner mit 18 % für die Gruppe der Selbstständigen bzw. 23 % für nascent entrepreneurs (Gründungsplaner und Gründer) eine Obergrenze. Der Anteilswert an den Gründungsplanern gemäß Gründerpanel des IfM Bonn dürfte unserer Einschätzung nach den Restarteranteil unterschätzen, da hier nur Personen, die ihren Bedarf an gründungsrelevantem Wissen über den Besuch einer Gründungsmesse decken wollen, erfasst werden. Solche Veranstaltungen besuchen vormals Selbstständige seltener als Erstgründer, da Wiederholungsgründer bereits Gründungserfahrungen erworben haben. Sie sind auch mit einem Anteil von rd. 14 % auf Gründungsmessen im Vergleich zu anderen Stichproben unterproportional vertreten (vgl. Übersicht A1 im Anhang). Da eine weite Definition des Scheiterns die Personengruppe mit Scheiternserfahrung genauer abbildet, gehen wir davon aus, dass etwa zwischen 11 % (GrünCol) und 18 % (REM) der Gründer Restarter sind. Selbst wenn der Anteilswert vormals gescheiterter Gründer bei einer Untergrenze von 10 % liegen sollte, haben Restarter einen beachtlichen Anteil am Gründungsgeschehen. Von den rund 500.000 Gründungen jährlich entfallen damit 50.000 bis 90.000 auf Restarter.

3. Datenbasis: Das Gründerpanel des IfM Bonn

Die Forschungsfragen werden auf Basis des Gründerpanels des IfM Bonn beantwortet.³ Es enthält Informationen über zufällig auf Gründungsmessen ausgewählte Besucher, die gründungsrelevante Informationen suchen. Die Daten wurden zwischen 2003 und 2006 auf den neun in Tabelle 1 aufgeführten Gründungsmessen anhand standardisierter Fragebogen erhoben. Knapp 50 % der Interviews wurden auf den Messen in Essen und rd. 30 % in Berlin geführt. Soweit Angaben vorhanden sind, können die Besucher auch Bundesländern zugeordnet werden (vgl. Tabelle A2 im Anhang). Danach zeigt sich, dass die regionale Herkunft der Befragten weitaus breiter streut als angesichts der Verteilung auf Messeorte zu erwarten gewesen war. Gleichwohl entstammen mehr Personen den Bundesländer Nordrhein-Westfalen (42 %) und Berlin (24 %) als deren Bevölkerungsanteilen entspricht.

4.460 der befragten Personen waren zum Messezeitpunkt weder im Neben- noch im Haupterwerb selbstständig tätig. Als Besucher von Gründungsmessen ordnen wir sie dem für Existenzgründungen sensibilisierten Teil der erwerbsfähigen Bevölkerung zu, der sich an unterschiedlichen Punkten in der Vorgründungsphase befinden kann (vgl. Abbildung 3). 3.826 Personen planten nach eigenen Angaben zum ersten Mal eine Unternehmensgründung, 266 waren potenzielle Restarter und 368 potenzielle Wiederholungsgründer ohne Erfahrung des Scheiterns. Diese Personen wurden - soweit eine Zustimmung zu einer Zweitbefragung vorlag - rund zehn Monate nach Besuch der Messe zum Stand ihres Gründungsvorhabens befragt. Insgesamt haben 1.003 Personen an dieser Nachbefragung, die zum Zeitpunkt der Untersuchung für alle Messen der Jahre 2003 bis 2005 (ohne Essen) abgeschlossen war, teilgenommen.

³ Zur Anlage des Gründerpanels und seiner Repräsentativität siehe KRANZUSCH (2005). Im Vergleich zur Gesamtpopulation von Personen mit Gründungsneigung (gemessen mit Daten des SOEP vom DIW Berlin) sind die auf Messen vertretenen Gründungsplaner etwas jünger und besser gebildet. Die Messebesucher stammen meist aus unmittelbarer Nähe der Messestandorte, also eher aus Metropolenregionen.

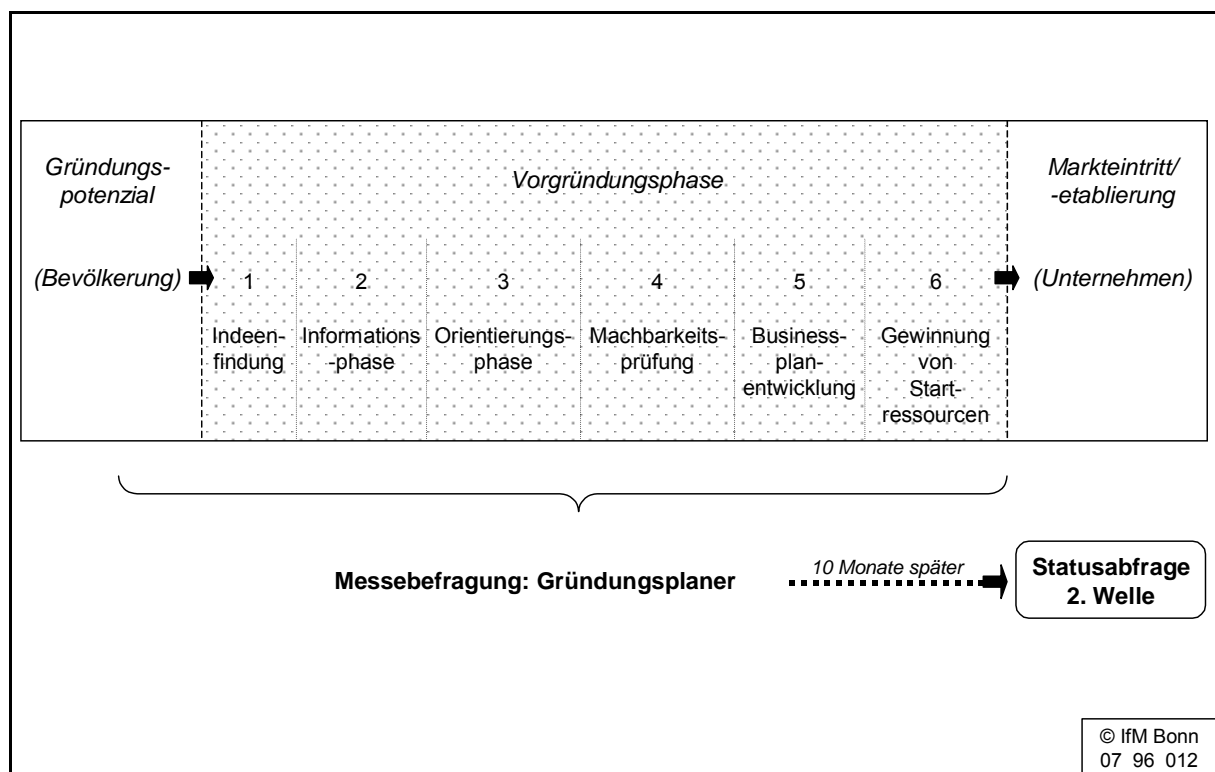
Tabelle 1: Gründungsplaner im Gründerpanel des IfM Bonn nach Messeort und Selbstständigkeits-/Scheiternserfahrung

Messort	Jahr	Gründungsplaner							Insgesamt mit Antworten zur 1. Nachbefragung
		Insgesamt	davon			Insgesamt Vertikalstruktur	Anteil der Restarter je Messe	Anteil der Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung je Messe	
			Restarter	Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung	Erstgründer				
		Anzahl			in %	in %	in %	Anzahl	
Essen	2003	924	56	58	810	20,7	6,1	6,3	323
Dresden	2004	265	8	17	240	5,9	3,0	6,4	86
Berlin	2004	432	24	51	357	9,7	5,6	11,8	99
Essen	2004	1.005	61	82	862	22,5	6,1	8,2	149
Stuttgart	2004	348	21	19	308	7,8	6,0	5,5	92
Berlin	2005	393	32	30	331	8,8	8,1	7,6	156
Bremen	2005	277	14	20	243	6,2	5,1	7,2	98
Essen	2005	320	13	25	282	7,2	4,1	7,8	-
Berlin	2006	496	37	66	393	11,1	7,5	13,3	-
Insgesamt		4.460	266	368	3.826	100,0	6,0	8,3	1.003

© IfM Bonn

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn (Stand September 2006)

Abbildung 3: Beobachtungszeitpunkte des Gründerpanels des IfM Bonn

© IfM Bonn
07 96 012

Quelle: Eigene Darstellung (in Anlehnung an: MELLEWIGT u.a. 2006)

Wie aus Tabelle 2 hervorgeht, liegt bei der weit überwiegenden Mehrheit der noch nicht selbstständigen Messebesucher ein Gründungsinteresse vor. Dieses ist bei potenziellen Restartern stärker ausgeprägt als bei Wiederholungsgründern ohne Scheiternserfahrung oder Erstgründern.

Tabelle 2: Gründungswahrscheinlichkeit nichtselbstständiger Messebesucher, nach vorheriger Selbstständigkeit, in %

Werde mich demnächst selbstständige machen	Restarter	Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung	Erstgründer	Insgesamt
1 = ja	44,0	46,2	36,6	37,8
2 = eher ja	29,0	26,1	26,5	26,6
3 = weiß nicht	22,2	19,3	25,9	25,2
4 = eher nein	2,0	3,1	5,5	5,1
5 = nein	2,8	5,4	5,4	5,3
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
Mittelwerte	1,91	1,95	2,17	2,13

© IfM Bonn

N=4.284, Mittelwerttest signifikant auf dem 1 %-Niveau.

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

4. Die geplanten Gründungsvorhaben

Die überwiegende Mehrheit, rund drei Viertel, der nichtselbstständigen Messebesucher hat bereits eine Gründungsidee entwickelt. Lediglich ein Viertel hat demnach die erste Phase des Vorgründungsprozesses, die Ideenfindung, noch nicht abgeschlossen (siehe Tabelle 3). Die Mehrzahl der potenziellen Gründer ist bereits in der Lage, weitere Auskünfte zum geplanten Gründungsvorhaben zu geben. So planen zwei von drei Befragten eine Neugründung, etwa jeder Fünfte hat sich hierüber noch keine Meinung gebildet. Rund 72 % streben die Gründung eines Vollerwerbsunternehmens an, erwarten also, dass sie mit dem unternehmerischen Einkommen ihren Lebensunterhalt decken können. Potenzielle Restarter planen häufiger als potenzielle Erstgründer oder andere Wiederholungsgründer eine Neu- respektive Vollzeitgründung. Die Unterschiede zwischen den Gruppen sind jedoch statistisch nicht signifikant.

Tabelle 3: Geplantes Gründungsvorhaben nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung, in %

Merkmal	Restarter	Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung	Erstgründer	Insgesamt	Fallzahl
Geschäftsidee vorhanden	80,2	76,0	73,6	74,2	4.047
Art der Gründung					3.701
Neugründung	75,8	67,5	68,5	68,9	
Übernahme	6,4	9,1	7,5	7,5	
Sonstiges	5,0	4,5	4,8	4,7	
Weiß noch nicht	12,7	18,8	19,2	18,8	
Zeitumfang					4.014
Vollzeitgründung	77,2	73,0	71,4	71,8	
Teilzeitgründung	14,5	14,7	15,4	15,3	
Weiß noch nicht	8,3	12,3	13,2	12,9	

© IfM Bonn

Die Unterschiede sind jeweils statistisch nicht signifikant.

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Im Hinblick auf den Wirtschaftszweig, in dem das angestrebte Gründungsvorhaben angesiedelt sein soll, unterscheiden sich die drei betrachteten potenziellen Gründergruppen ebenfalls nur wenig (vgl. Tabelle 4). Restarter planen vergleichsweise häufig einen Neustart in den Bereichen Handel, Verkehr und sonstige private Dienste. Das sind Geschäftsfelder, in denen oft mit wenig Kapital und bereits vorhandenen Sachmitteln (wie z.B. Kraftwagen oder Compu-

tern) oder einem Zimmer in der Privatwohnung als Arbeitsort gestartet werden kann.

Tabelle 4: Wirtschaftszweig, in dem das geplante Gründungsvorhaben angesiedelt sein soll, nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung, in %

Wirtschaftszweige	Restarter	Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung	Erstgründer	Insgesamt
Verarbeitendes Gewerbe/ Bergbau/Versorgung	6,2	8,4	7,7	7,7
Bau	5,4	6,0	5,0	5,1
Handel, Reparatur	22,3	16,3	17,1	17,4
Gastgewerbe	6,9	9,0	9,0	8,8
Verkehr/Nachrichten	5,4	3,0	3,8	3,8
Kredit-/Versicherungswesen	0,8	1,8	0,8	0,9
Unternehmensnahe Dienstleistungen	32,3	32,5	31,9	32,0
Erziehung/Unterricht	1,5	1,8	4,1	3,7
Gesundheits-, Veterinär-, Sozialwesen	3,1	6,0	7,4	7,0
Sonstige private Dienstleistungen	14,6	12,7	10,3	10,8
Sonstiges	1,5	2,4	2,7	2,7
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
n =	133	170	1.687	1.990

© IfM Bonn

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Um die Geschäftsideen hinsichtlich des Innovationsgrades und der Kundengruppen besser charakterisieren zu können, ordnet das IfM Bonn die Gründungsideen zusätzlich nach einer von der amtlichen Kodierung abweichenden Klassifizierung (vgl. Tabelle 5). Von dieser Einteilung ausgehend fallen die Tätigkeitsfelder Beratungs- und Finanzdienstleistungen sowie Training/Bildung/Personaldienste ins Auge, weil in diesen potenzielle Restarter tendenziell unter- und potenzielle Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung tendenziell überrepräsentiert sind. Möglicherweise können letztere von ihrer guten Reputation profitieren. Potenzielle Restarter planen dagegen häufiger Tätigkei-

ten in den Feldern Wellness/Gesundheit/Seniorenbetreuung und unerwarteterweise auch im Bereich technisch-innovativer Dienste.⁴

Tabelle 5: Tätigkeitsfelder der geplante Gründungsvorhaben, nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung, in %

Tätigkeitsfeld	Restarter	Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung	Erstgründer	Insgesamt
Handel (ohne Internethandel)	14,3	14,7	14,1	14,2
Technisch-innovative Dienste	18,0	11,8	13,3	13,5
Wellness, Gesundheit, Senioren	12,0	10,0	10,7	10,7
Kommunikation, Werbung, Medien	7,5	8,2	8,9	8,7
Beratung, Finanzdienstleistungen	6,0	10,0	8,5	8,4
Gastronomie (ohne Hotels)	6,8	5,3	7,6	7,4
Verarbeitendes Gewerbe, Reparatur (ohne FuE-intensive Bereiche)	6,0	7,6	7,4	7,3
Bau	5,3	6,5	4,7	4,9
Training, Bildung, Personaldienste	3,8	7,6	4,4	4,7
Buchhaltung, Bürodienste	1,5	2,9	3,9	3,6
Tourismus (inkl. Hotelgewerbe)	2,3	4,1	3,4	3,4
Sonstiges	16,6	11,2	13,2	13,3
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
n =	133	170	1.687	1.990

© IfM Bonn

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Die Gründungsplaner wurden zudem um eine Bewertung des Innovationsgrades ihrer Produkt- bzw. Dienstleistungsangebote gebeten (vgl. Tabelle 6). Die Anteilswerte, die auf innovative Konzepte entfallen, unterscheiden sich nicht signifikant zwischen den betrachteten Gruppen. Restarter wollen also ähnlich häufig wie andere Gründer Innovationen umsetzen. Es kann damit festgehalten werden, dass hinsichtlich der Gründungsvorhaben keine signifikanten Abweichungen zwischen den drei betrachteten Gründergruppen bestehen.

⁴ Hierunter fallen alle Ingenieure, Architekten, EDV-, Internet- und Forschungsdienstleister, Internethändler und innovative Gewerbe, z.B. im Segment Biotechnologie.

Tabelle 6: Innovationsgrad der Gründungsvorhaben nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung, in %

Innovationsgrad der Produkte bzw. Leistungen	Restarter	Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung	Erstgründer	Insgesamt
Innovativ, neuartig	44,8	44,7	41,2	41,8
Eher herkömmlich	48,3	38,6	42,5	42,5
Weiß noch nicht	6,9	16,7	16,3	15,6
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

N=1.195, Erhebung lediglich auf ausgewählten Messen.

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

5. Ressourcenausstattung und ihr Einfluss auf die Gründungsentscheidung

5.1 Stand der Forschung

Die Frage, ob und wie die Ressourcenausstattung des Gründers bzw. die Umweltbedingungen das Überleben oder den Erfolg einer Gründung beeinflussen, beschäftigt die Gründungsforschung bereits seit vielen Jahren (vgl. z.B. BRÜDERL u.a. 1996, PARKER 2004, KAY u.a. 2001, METZGER/NIEFERT 2006 a, b). Dabei wurde die Ressourcenausstattung zumeist zum Zeitpunkt des Markteintritts oder später analysiert. Wie diese Ressourcenausstattung die Entscheidung, eine Existenzgründung überhaupt anzustreben, beeinflusst, wurde bislang nur selten untersucht. Das liegt zum einen darin begründet, dass Gründungsplaner nur schwer zu identifizieren sind und sich die Forschung daher oft auf bereits gegründete Einheiten bezieht (GELDEREN u.a. 2006). Zum anderen wird häufig auf eine Untergliederung des Gründungsprozesses verzichtet und die für die Gründungsphase ermittelten Zusammenhänge zwischen Ressourcenausstattung, Umweltbedingungen und Unternehmenserfolg werden einfach auf die vorgelagerte Phase übertragen. Dies ist allerdings problematisch, weil diese Planungsphase gerade auch der Aneignung noch benötigter Ressourcen dienen kann (MELLEWIGT u.a. 2006, S. 94). Hier liegt also eine Forschungslücke vor, zu deren Schließung im Folgenden ein Beitrag geleistet wird.

Zum Aufbau der Institution Unternehmung sind bestimmte Ressourcen erforderlich, z.B. Wissen (kaufmännisches, fachliches, gründungsbezogenes), Finanz- bzw. Sachkapital sowie Sozialkapital (Kontakte zu Geldgebern, Kunden, Partnern bzw. Netzwerken), aber auch Zeitressourcen für die eigentliche Gründungsplanung.⁵ Die Gründung eines Unternehmens ist eingebettet in und wird beeinflusst von äußere(n) Gegebenheiten wie die marktlichen, institutionellen bzw. kulturellen Verhältnisse, z.B. das Unternehmerbild (vgl. LEHNERT 2004, WERNER u.a. 2005, BÜHRMANN u.a. 2006, KAY u.a. 2007) oder die in einer Rechtsordnung vorgesehenen Entschuldungsmöglichkeiten in der Insolvenz (ARMOUR/CUMMING 2005).

⁵ Vgl. zusammenfassend METZGER 2006b, MELLEWIGT u.a. 2006, GELDEREN u.a. 2006, WERNER u.a. 2005.

Aus humankapitaltheoretischer Sicht ist zu erwarten, dass Wiederholungsgründer aufgrund ihrer Gründungs- und Selbstständigkeitserfahrungen bessere Gründungsvoraussetzungen als Erstgründer haben (vgl. KAY u.a. 2004, METZGER/NIEFERT 2006a, b). Selbstständigkeitserfahrung führt zu einem effizienterem Suchverhalten in der Vorgründungsphase. Im Vergleich zu Erstgründern können Wiederholungsgründer überdies auf Geschäftsgelegenheiten und Netzwerkbeziehungen zugreifen, die sich aus früheren Kontakten ergeben. Erstgründer haben dagegen erst einmal überhaupt eine erfolgversprechende Geschäftsidee zu entdecken (vgl. WESTHEAD u.a. 2005).

Die Vorbereitungsphase von Restartern ist i.d.R. allerdings durch besondere Informationsbedürfnisse gekennzeichnet. Während im Normalfall zwischen Ideenfindung und Machbarkeitsprüfung rund ein Jahr vergeht (vgl. MELLEWIGT u.a. 2006), entscheiden sich potenzielle Restarter oft schneller für einen Start. Laut ZEW-Gründungspanel vergehen bei der Hälfte aller Restarter nicht einmal sieben Monate von der Eröffnung des Insolvenzverfahrens, dem Zeitpunkt, in dem einem Unternehmer formal die Geschäftsführertätigkeit durch den Insolvenzverwalter entzogen wird, bis zum Neustart.⁶ Die Planungsphase von Restartern ist also erstens oft kürzer als die von Erstgründern. Zweitens erfolgen Restarts zu einem Zeitpunkt, an dem ein Insolvenzverfahren nur selten beendet ist und meist noch keine Altschuldenregelung erreicht wurde. Je nach Form und Stand der Krisenüberwindung (vgl. KAY u.a. 2004, S. 20) sind Restarter demzufolge noch mit der Abwicklung der Unternehmen bzw. alter Verbindlichkeiten beschäftigt und müssen sich daher über den Rechtsrahmen für Unternehmensschließungen, Insolvenzen bzw. Schuldenregelungen sowie über Neustartoptionen unter den Bedingungen eines Insolvenz- oder Restschuldbefreiungsverfahrens informieren (vgl. z.B. SIEGEL 2006).

Restarter haben in der Vorgründungsphase demnach einen höheren Informationsbedarf als andere Gründer. Ob ihre Gründungserfahrung ausreicht, diesen zusätzlichen Bedarf zu kompensieren und mit gleichen Gründungschancen wie Erstgründer oder andere Wiederholungsgründer anzutreten, ist zweifelhaft. Ihre Situation wird zudem durch einen Mangel an entsprechenden Informations- und Beratungsangeboten erschwert.⁷ Aufgrund des Scheiterns der

⁶ Der Zeitraum zwischen Eröffnung des Insolvenzverfahrens und Restart beträgt im Mittel 15 Monate (vgl. METZGER 2006a, S. 11).

⁷ Für Restarter bestehen nur wenige qualifizierte Beratungsangebote. Dies zeigen z.B. eine Berater-Umfrage von REENTS (2005) und Fallstudien von MEYER (2007) bzw. KAY

vorhergehenden unternehmerischen Tätigkeit ist für potenzielle Restarter mit einer unterdurchschnittlichen Ausstattung mit Finanzkapital zu rechnen. Sie bekunden daher stärker als andere Gründer, unter Finanzierungsproblemen zu leiden. Im Vergleich zu Erstgründern im Raum Köln stützten sich Restarter z.B. auf weniger Startkapital (KAY u.a. 2004, S. 69 ff.).

Soweit möglich werden diese Überlegungen hinsichtlich der Unterschiede zwischen den drei betrachteten Gründergruppen im Folgenden empirisch überprüft.

5.2 Ressourcenausstattung zum Zeitpunkt des Messebesuchs

5.2.1 Soziodemografische Merkmale

Bevor die Ressourcenausstattung der Gründungsplaner einer deskriptiven Analyse unterzogen wird, sollen die drei Gruppen potenzieller Gründer anhand von soziodemografischen Merkmalen miteinander verglichen werden. Dies ist erforderlich, weil zumindest ein indirekter Zusammenhang zwischen der Ressourcenausstattung und verschiedenen soziodemografischen Charakteristika besteht.

Gründungsplaner, die zuvor bereits - erfolgreich oder nicht - unternehmerisch tätig waren, sind mit 40 Lebensjahren im Schnitt rund fünf Jahre älter als potenzielle Erstgründer (vgl. Tabelle 7). Dies liegt in den unterschiedlichen Erwerbsbiografien von potenziellen Erst- und Wiederholungsgründern begründet. Frauen sind in der Gruppe der potenziellen Restarter deutlich unterrepräsentiert.

Das Alter beeinflusst andere soziodemografische Merkmale und begründet im Wesentlichen die Unterschiede in der Soziodemografie der betrachteten potenziellen Gründer. So sind Wiederholungsgründer mit Anteilen von über 40 % häufiger als Erstgründer verheiratet. Andererseits ist der Anteil der Wiederholungsgründer, die eine feste Partnerschaft beendet haben, mit rd. 12 % doppelt so hoch wie bei Erstgründern. Ferner haben Wiederholungsgründer insgesamt häufiger und zudem im Durchschnitt mehr Kinder als Erstgründer. In Bezug auf das Alter des letztgeborenen Kindes unterscheiden sich Restarter jedoch von den Wiederholungsgründern ohne Scheiternserfahrung, deren Kin-

u.a. (2004). Man muss sogar davon ausgehen, dass Restarter oft noch falsch beraten werden.

der deutlich älter sind als die von Restartern und auch Erstgründern. Gründungsplaner mit Selbstständigkeitserfahrung weisen mit einem Anteil von rd. 20 % häufiger als Erstgründer einen so genannten Migrationshintergrund auf.

Tabelle 7: Soziodemografie von Gründungsplanern nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung

Merkmal	Restarter	Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung	Erstgründer	Insgesamt	Fallzahl	Signifikanz
Alter in Jahren	39,6	40,5	35,0	35,7		***
Frauenanteil (in %)	24,0	38,0	43,4	41,8	4.419	***
Familienstand (in %)					4.364	***
Ledig	45,9	43,6	55,5	54,0		
Verheiratet/Feste Partnerschaft	41,0	42,4	37,8	38,4		
Geschieden/Getrennt lebend	12,8	12,1	6,4	7,2		
Verwitwet	0,4	2,0	0,2	0,4		
Elternschaft (in %)	54,8	56,0	40,8	42,9	4.352	***
Kinderzahl	1,94	1,96	1,78	1,81	4.352	**
Alter des jüngsten Kindes in Jahren	11,2	14,3	11,0	11,4	1.110	***
Migrationshintergrund (in %)	18,9	20,0	12,0	13,2	1.450	**

© IfM Bonn

Signifikanzniveau mindestens bei: ***1%, **5%, *10 %.

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

5.2.2 Humankapital

Über die Selbstständigkeitserfahrung hinaus liegen weitere Angaben zum Humankapital der Gründungsplaner vor (vgl. Tabelle 8). Die drei betrachteten Gruppen weisen eine vergleichbare Schulbildung, aber Unterschiede im Niveau der beruflichen Qualifikation auf. Potenzielle Restarter haben häufiger als die beiden anderen Gruppen eine Berufsausbildung abgeschlossen, dagegen seltener eine (Fach)Hochschule.

Potenzielle Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung verfügen am häufigsten über Erfahrungen in der Branche, in der das geplante Gründungsvorhaben angesiedelt sein soll. Sie sind zudem häufiger als potenzielle Restarter und Erstgründer in einem Unternehmerhaushalt aufgewachsen und leben häufiger mit einem selbstständig erwerbstätigen Lebenspartner zusammen.

Die Unterschiede zwischen den untersuchten Gruppen hinsichtlich des Erwerbsstatus des Lebenspartners sind jedoch nicht signifikant. In der Summe aller Bildungsmerkmale lässt sich schließen, vor allem wegen der besonderen Bedeutung der Branchenerfahrung für das Gründungsvorhaben (vgl. WERNER u.a. 2005, S. 70), dass die Gruppe der vormals erfolgreichen potenziellen Wiederholungsgründer tendenziell über die umfangreichste gründungsbezogene Humankapitalausstattung verfügt. Restarter wiederum besitzen mehr berufliches und branchenbezogenes Erfahrungswissen als Erstgründer.

Tabelle 8: Humankapital und Erwerbsstatus der Gründungsplaner nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung, in %

Merkmal	Restarter	Wiederholungsgründer ohne Scheiternerfahrung	Erstgründer	Insgesamt	Fallzahl	Signifikanz
Schulbildung					4.377	
Kein Schulabschluss	0,4	0,8	0,4	0,4		
Hauptschule	9,7	6,1	7,7	7,7		
Mittlere Reife, POS	29,3	22,7	25,5	25,5		
(Fach)Abitur	60,6	70,1	66,5	66,4		
(Fach)Hochschulabschluss	37,9	44,7	41,0	41,1	4.377	
Berufsausbildung	61,7	51,0	56,6	56,5	4.421	*
Meisterabschluss	5,7	7,4	6,0	6,1	4.421	
Branchenerfahrung	71,1	87,2	61,9	64,6	3.987	***
Eltern selbstständig	25,6	34,8	26,5	27,1	4.404	**
Lebenspartner selbstständig	8,1	12,7	9,5	9,8	490	
Erwerbsstatus					3.964	***
Vollzeitbeschäftigt	35,0	34,5	40,4	39,6		
Teilzeitbeschäftigt	11,5	9,6	8,8	9,0		
In Ausbildung, Studium oder Umschulung	12,0	14,7	18,2	17,5		
Erwerbs-/ arbeitslos	41,5	41,1	32,6	33,9		
Arbeitslosmeldung	49,5	38,9	31,4	33,3	1.414	***

© IfM Bonn

Signifikanzniveau mindestens bei: ***=1%, **=5%, *=10 %

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Die Humankapitalausstattung der Gründergruppen spiegelt sich in gewisser Weise in ihren Angaben zur Erwerbslage wider. Etwa ein Fünftel der potenziel-

len Erstgründer ist zum Befragungszeitpunkt noch in der Ausbildungsphase. Sie verfügen demnach über weniger berufliche Erfahrungen und Geschäftskontakte. Potenzielle Wiederholungsgründer sind dagegen häufiger erwerbs- oder arbeitslos. Jeder zweite potenzielle Restarter ist arbeitslos gemeldet.

5.2.3 Kapitalbedarf und finanzielle Ressourcen

Im Stadium der Gründungsplanung sind die Vorstellungen darüber, welcher Kapitalbedarf durch die Existenzgründung entsteht, oft noch vage. Erhebungen zum Kapitalbedarf bereiten daher methodische Probleme, denn es werden lediglich Erwartungen geäußert, die sich erst mit Voranschreiten der Planungen weiter konkretisieren. Die Fragen "Wie viel Startkapital ist nötig?" und "Reicht die Ausstattung mit Eigen- und Fremdkapital für die spezifische Geschäftsidee aus?" werden dabei nicht unabhängig voneinander beantwortet. Diese Interdependenz gilt es bei der Interpretation der finanziellen Seite der Gründungspläne zu beachten. Ungeachtet dessen geben die vorliegenden Antworten, die für einige Fragestellungen nicht auf allen Messen erhoben wurden, erste Hinweise auf den Kapitalbedarf und die Finanzlage der drei untersuchten Gründergruppen.

Wie bei anderen Merkmalen zum Gründungsvorhaben (vgl. Kap. 4) zeigt sich, dass potenzielle Restarter häufiger als die anderen Planer bereits konkrete Vorstellungen haben (vgl. Tabelle 9). Potenzielle Restarter nennen dabei tendenziell niedrigere Startkapitalbeträge als die anderen Gründergruppen. Mehr als die Hälfte beabsichtigt, weniger als 15.000 € einzusetzen. Bemerkenswerterweise sind sie aber ähnlich stark in der höchsten Startkapitalklasse (45.000 € und mehr) vertreten wie die beiden anderen betrachteten Gründergruppen.

Tabelle 9: Voraussichtlich benötigtes Startkapital für das geplante Gründungsvorhaben, in %

Startkapital in €	Restarter	Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung	Erstgründer	Insgesamt
unter 5.000	29,2	18,8	16,8	17,8
5.000 - 15.000	24,7	17,3	17,3	17,8
15.000 - 25.000	11,0	11,5	10,0	10,2
25.000 - 35.000	9,1	11,1	10,2	10,2
35.000 - 45.000	3,2	6,3	4,3	4,4
45.000 und mehr	15,6	17,8	14,7	15,0
Weiß noch nicht	7,1	17,3	26,7	24,6
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
n =	154	208	1.947	2.309

© IfM Bonn

signifikant auf dem 1 %-Niveau

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn (Erhebungen ab Herbst 2004)

Die finanzielle Ressourcenausstattung der potenziellen Gründer kann nur eingeschränkt beschrieben werden, da weder ihre Einkommens- noch ihre Vermögenssituation umfassend erhoben wurde. Informationen liegen allerdings über den Bezug von Einkommensersatzleistungen wie Arbeitslosengeld (ALG) oder Sozialhilfe vor. Potenzielle Restarter sind nicht nur wie bereits ausgeführt häufiger arbeitslos gemeldet als potenzielle Erstgründer, sie sind mit einem Anteil von rund 40 % auch häufiger auf Einkommensersatzleistungen aus den Sozialsystemen angewiesen. Bei erfolgreichen Wiederholungsgründern liegt der entsprechende Anteilswert bei rund 33 %, bei potenziellen Erstgründern bei lediglich 30 %.⁸ Weitere Angaben deuten darauf hin, dass potenzielle Restarter vergleichsweise häufig von Arbeitslosengeld II bzw. Sozialhilfe leben. Mit aller Vorsicht: Die finanziellen Voraussetzungen für eine Gründung scheinen demnach in der Gruppe der potenziellen Restarter weniger günstig ausgeprägt zu sein als unter den potenziellen Erstgründern oder erfolgreichen Wiederholungsgründern.

In die Ermittlung des Kapitalbedarfs spielen wie bereits angedeutet nicht nur Überlegungen zum tatsächlichen Kapitalbedarf hinein, sondern auch Erwartungen über die Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung oder die Bereitschaft

⁸ Erfassung der Merkmale lediglich auf den Messen in Essen 2004 und 2005, daher eingeschränkte Fallzahl (n=1.076).

zum Eingehen finanzieller Risiken. Im Folgenden soll geklärt werden, ob die aufgezeigten Unterschiede im Kapitalbedarf zwischen den drei Gründergruppen u.a. auch auf Unterschieden im erwarteten Zugang zu Kapital beruhen.

In Bezug auf Pläne zur Fremdkapitalaufnahme bei Banken sind keine Unterschiede zwischen den drei Gründergruppen erkennbar. Bei einer Teilgruppe in unserem Sample, Besuchern der Berliner Messe 2004, wurde erhoben, ob die Gründungsplaner eine Kreditaufnahme beabsichtigen. Zwei von Dreien äußern entsprechende Pläne, dies gilt auch für potenzielle Restarter.⁹ Unter den potenziellen Restartern befinden sich allerdings mehr Personen, die mit Schwierigkeiten bei der Umsetzung dieser Pläne konfrontiert sein könnten, als unter den potenziellen Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung. Wie aus Tabelle 10 hervorgeht, ist noch knapp jeder dritte potenzielle Restarter durch Schulden aus vorheriger Selbstständigkeit belastet, bei den potenziellen erfolgreichen Wiederholungsgründern sind es nur halb so viele.

Tabelle 10: Schulden potenzieller Wiederholungsgründer aus vorherigerer Selbstständigkeitsphase

	Restarter	Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung
Ja	30,4	14,2
Nein	55,1	70,1
Keine Angabe	14,5	15,7
Insgesamt	100,0	100,0
n=	69	134

© IfM Bonn

signifikant auf dem 10 %-Niveau

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn (Erhebungen in Dresden 2004, Berlin 2004 und Berlin 2006)

Finanzielle Förderprogramme bieten Gründern Unterstützung bei der Deckung ihres Kapitalbedarfs und stehen im Allgemeinen auch vormals gescheiterten Unternehmern offen. Für eine Kreditgewährung ist aber i.d.R. eine Entschuldung bzw. Altschuldenregelung nötig, die häufig (noch) nicht gegeben ist. Somit führen die Fördervoraussetzungen de facto zum Ausschluss eines Großteils potenzieller Restarter. Eine Ausnahme hiervon bilden die Angebote der Arbeitsagenturen bzw. Sozialämter, deren Vergabebedingungen sich jedoch in den Jahren 2005 und 2006 verschärft haben (vgl. dazu Ausführungen im An-

⁹ Eingeschränkte Fallzahl (n=389).

hang). Knapp ein Drittel der Gründungsplaner beabsichtigte, eine Förderung der Gründung aus der Arbeitslosigkeit in Anspruch zu nehmen (vgl. Tabelle 11). Ein Drittel hatte dies nicht vor, und ein weiteres Drittel war noch unentschieden. Potenzielle Restarter sind unter denjenigen, die eine Förderung der Bundesagentur für Arbeit in Anspruch nehmen wollen, überdurchschnittlich häufig vertreten.

Alles in allem deuten die Angaben zur finanziellen Situation der Gründungsplaner und ihren Förderaussichten darauf hin, dass sich potenzielle Restarter in einer etwas schlechteren finanziellen Ausgangslage für eine Existenzgründung befinden als die beiden anderen potenziellen Gründergruppen. Ob diese Ausgangslage für die Gründungsplaner tatsächlich ein Gründungshindernis darstellt, können nur diese selbst beantworten. Daher wurden sie bereits zum Zeitpunkt der Messe um eine Einschätzung ihrer Finanzierungsmöglichkeiten gebeten. Wie Abbildung 4 zeigt, haben potenzielle Restarter in stärkerem Maße als potenzielle Erstgründer oder die anderen Wiederholungsgründer Probleme, ausreichend Startkapital zu beschaffen. Weit mehr als die Hälfte der potenziellen Restarter gab Finanzierungsprobleme an. Der Anteil derer, die bereits über ausreichend Kapital verfügen, ist bei Wiederholungsgründern ohne Erfahrung des Scheiterns am größten. Diese Gruppe schließt Portfoliogründer ein.

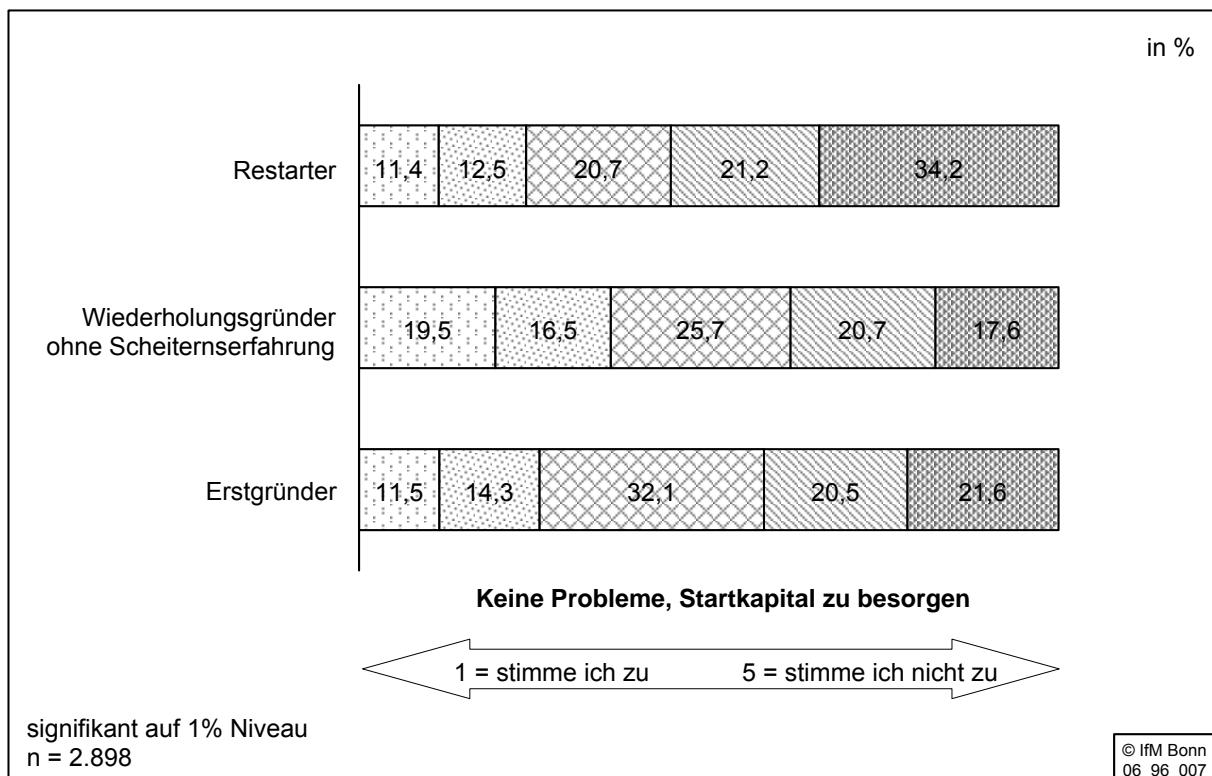
Tabelle 11: Geplanter Förderantrag bei der Bundesagentur für Arbeit, Messejahre 2004 bis 2006, in %

	Restarter	Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung	Erstgründer	Insgesamt
Ja, darunter:	36,2	33,4	30,8	31,4
Überbrückungsgeld	19,5	19,8	21,3	21,0
Existenzgründungszuschuss für Ich-AG	9,7	8,1	7,2	7,5
Einstiegsgeld	7,0	5,4	2,3	2,9
Nein, nichts davon	33,0	39,9	36,2	36,3
Weiß (noch) nicht	30,8	26,7	33,0	32,3
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
n=	185	258	2.428	2.871

signifikant auf dem 1 %-Niveau

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Abbildung 4: Zustimmung zur Aussage: Ich habe keine Probleme, ausreichend Startkapital zu beschaffen



Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn (Erhebungen ab 2004)

5.3 Einfluss der Ressourcenausstattung auf die Gründungsumsetzung: Multivariates Modell

Das Gründerpanel des IfM Bonn enthält in seiner 2. Welle Angaben zur Umsetzung des Gründungsvorhabens. Rund 39 % der erneut befragten und antwortenden Planer hatten zehn Monate nach der Messe ein Unternehmen gegründet. Die Gründungsrate ist in allen drei untersuchten Gründergruppen gleich hoch. Allerdings wäre zu erwarten gewesen, dass Selbstständigkeitserfahrung die Umsetzung von Gründungsvorhaben begünstigt, also potenzielle Wiederholungsgründer mit und ohne Erfahrung des Scheiterns eine höhere Gründungswahrscheinlichkeit aufweisen als potenzielle Erstgründer. Für die Gruppe der potenziellen Restarter wäre andererseits zu erwarten, dass sie aufgrund einer - wie gezeigt - tendenziell ungünstigeren Ressourcenausstattung mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit ihre Gründungspläne umsetzen als potenzielle Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung.

Um zu überprüfen, welchen Einfluss die Selbstständigkeits- und die Scheiternserfahrung oder die Unterschiede in der Ressourcenausstattung der drei betrachteten Gruppen potenzieller Gründer auf die Umsetzungswahrschein-

lichkeit eines Gründungsplanes haben, wird im Folgenden ein zweistufiges logistisches Regressionsmodell geschätzt. Abhängige Variable ist die Frage nach vollzogener Existenzgründung zehn Monate nach Besuch der Messe. Als erklärende Variablen wurden die Selbstständigkeits- und die Scheiternserfahrung, soziodemografische Merkmale, die Humankapitalausstattung, Gründungsmotive und Persönlichkeitsmerkmale in das Modell aufgenommen.¹⁰

In dem ersten Modell wird die Wirkung der Humankapitalausstattung auf die Gründungsumsetzung überprüft, ohne Berücksichtigung der Selbstständigkeitserfahrung. Dabei wird erwartet, dass höhere Qualifikationen sowie berufliche Erfahrungen den Schritt in die Selbstständigkeit befördern. Neben den bereits angeführten Merkmalen werden die Messeorte als Kontrollvariablen für eine unterschiedliche regionale Wirtschafts- bzw. Arbeitsmarktsituation in das Modell eingefügt.

In Modell 1 in Tabelle 12 zeigen sich - unter Kontrolle aller anderen Merkmale - signifikante Zusammenhänge zwischen Gründungsvollzug und Branchenerfahrung, Selbstvertrauen, dem Erwerbsstatus, einem weiteren Einkommen im Haushalt sowie dem Plan, eine Vollzeitgründung anzustreben. Von den einbezogenen Humankapitalvariablen geht nur von einer, der Branchenerfahrung, ein signifikant positiver Effekt auf die Gründungswahrscheinlichkeit aus. Gründungsinteressierte, die bereits über Branchenerfahrung verfügen, setzen unter sonst gleichen Bedingungen ihre Gründungspläne mit einer höheren Wahrscheinlichkeit um als Gründungsinteressierte ohne derartige Vorerfahrungen. Erwerbs- oder Arbeitslosigkeit eines Gründungsinteressierten erhöht ebenfalls signifikant die Wahrscheinlichkeit, zehn Monate nach der Messe ein Gründungsvorhaben realisiert zu haben und bestätigt sich somit als Push-Faktor. Mit Arbeitslosigkeit verbundene Folgen wie Statusverlust oder verringerte Kreditfähigkeit wirken sich offenbar nicht negativ auf den Gründungsvollzug aus. Gründungsplaner mit weiteren Einkommensquellen im Haushalt gründen unter sonst gleichen Bedingungen mit signifikant höherer Wahrscheinlichkeit. Zusätzliche Einkommensquellen erhöhen tendenziell die Finanzkraft des Gründers und entlasten ihn hinsichtlich der Furcht, im Falle des Scheiterns unversorgt zu sein. Gründungsinteressierte, die eine Vollzeitgründung anstreben,

¹⁰ Variablen zur Startkapitalhöhe und Verschuldung oder zum Auftreten von Finanzierungsproblemen wurden nur auf einzelnen Messen erhoben und liegen deswegen nicht in einer ausreichenden Zahl an Fällen vor, so dass sie nicht in das Modell aufgenommen werden können.

setzen ihre Gründungspläne mit einer signifikant geringeren Wahrscheinlichkeit um als solche, die eine Teilzeitgründung verfolgen. Teilzeitgründungen werden möglicherweise aus mehreren Gründen eher realisiert als Vollzeitgründungen, beispielweise wegen eines geringeren Gründungsaufwandes oder eines geringeren finanziellen Risikos.

Tabelle 12: Regressionsmodelle: Einfluss auf Gründungsvollzug

	Modell 1		Modell 2	
	Koeff. B	Signifikanz	Koeff. B	Signifikanz
Alter (in Jahren)	0,058		0,059	
Alter quadriert	-0,001		-0,001	
Frau	0,155		0,170	
Verheiratet	-0,084		-0,072	
Geschieden	0,544		0,586	
Elternschaft	-0,049		-0,063	
Deutsch	0,458		0,459	
Abitur	-0,111		-0,138	
Höherer Berufsabschluss ¹¹	0,113		0,112	
Berufsausbildung	-0,070		-0,074	
Branchenerfahrung	0,970	***	0,964	***
Eltern selbstständig	0,164		0,142	
2. Einkommen im Haushalt	0,803	***	0,811	***
Vollzeitgründung geplant	-0,406	*	-0,390	*
Erwerbs- oder Arbeitslosigkeit	0,601	**	0,641	***
Motiv: Bessere Verdienstmöglichkeiten [♦]	0,082		0,088	
Motiv: Unabhängigkeit/Eigenständigkeit [♦]	-0,048		-0,052	
Selbstvertrauen bei Schwierigkeiten ^{♦♦}	0,186	*	0,185	*
Scheiternserfahrung (Ref. Erstgründer)				
Restarter			-0,317	
Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung			0,609	*
Messeort (Ref. Berlin)				
Essen	-0,506	*	-0,530	*
Bremen	-0,328		-0,340	
Stuttgart	-0,155		-0,148	
Dresden	-0,403		-0,430	
Konstante	0,36		0,35	
Vorhersagekraft in %	67,6		68,2	
Cox & Snell R ²	0,127		0,134	
Nagelkerkes R ²	0,171		0,180	
Fallzahl	717		717	

© IfM Bonn

♦ 1 = Hohe Bedeutung ... 5 = Keine Bedeutung; ♦♦ 1 = Zustimmung ... 5 = Ablehnung

¹¹ Darunter fallen Meister-, Techniker-, Fach- und Hochschulabschlüsse.

Von den in das Modell einbezogenen Gründungsmotiven geht unter sonst gleichen Bedingungen kein signifikanter Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit aus. Gründungsplaner aber, die über ein starkes Selbstvertrauen bei auftretenden Schwierigkeiten verfügen, setzen ihr Vorhaben unter sonst gleichen Bedingungen mit größerer Wahrscheinlichkeit um als Planer, die in bei Schwierigkeiten zu Zweifeln an den eigenen Fähigkeiten neigen. Schließlich zeigt sich auch ein Einfluss des Messestandortes auf den Gründungsvollzug. Besucher der Berliner Messen gründen unter sonst gleichen Bedingungen signifikant häufiger als Besucher der Essener Messen, zu den Besuchern der übrigen Messestandorte gibt es jedoch keine Unterschiede in der Gründungswahrscheinlichkeit. Ob der höhere Gründungsvollzug unter den Berliner Messebesuchern auf fehlende Alternativen auf dem lokalen Stellenmarkt oder günstigere Gründungsumstände im Raum Berlin im Vergleich zum Ruhrgebiet zurückzuführen sind oder noch andere Gründe eine Rolle spielen, muss zunächst offen bleiben.

In das zweite Modell wird das Merkmal der Scheiternserfahrung zusätzlich eingefügt, wodurch sich die Vorhersagekraft des Modells leicht erhöht. Es zeigt sich wie erwartet, dass potenzielle Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung mit signifikant höherer Wahrscheinlichkeit ihr Gründungsvorhaben umsetzen als potenzielle Erstgründer. Zwischen potenziellen Restartern und Erstgründern bestehen unter sonst gleichen Bedingungen allerdings keine signifikanten Unterschiede in der Gründungswahrscheinlichkeit. Selbstständigkeitserfahrung erhöht demnach nur dann die Wahrscheinlichkeit, einen Gründungsplan tatsächlich zu realisieren, wenn die vorangegangene unternehmerische Tätigkeit erfolgreich war. Alle signifikanten Zusammenhänge, die sich bereits im ersten Modell gezeigt haben, bestehen auch in dem erweiterten Modell.

Damit kann festgehalten werden, dass die Erfahrung des Scheiterns die Umsetzung eines Gründungsvorhabens nicht befördert. Lediglich die Selbstständigkeitserfahrung, die mit einer vorangegangenen erfolgreichen unternehmerischen Tätigkeit verbunden ist, wirkt sich positiv auf die Gründungswahrscheinlichkeit von Gründungsinteressierten aus. Humankapitalressourcen haben unter sonst gleichen Bedingungen nur dann einen Einfluss auf den Gründungsvollzug, wenn der Gründungsinteressierte über Branchenerfahrung verfügt. Finanz- oder Sozialkapitalressourcen konnten nicht in das Modell einbezogen werden.

6. Hemmnisse in verschiedenen Phasen des Gründungsprozesses

6.1 Gründe für eine (noch) nicht vollzogene Gründung aus Sicht der Planer

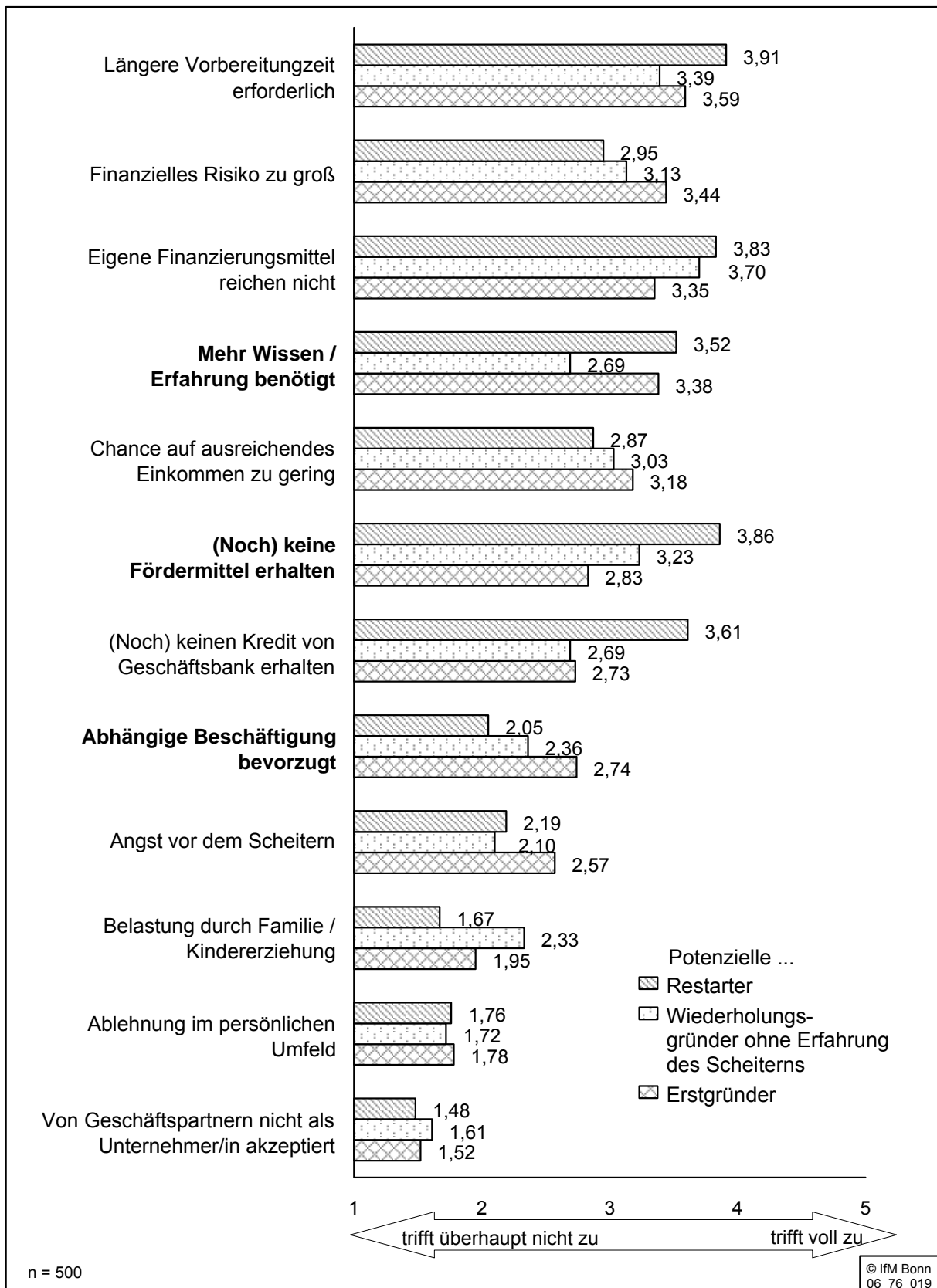
Das Gründerpanel des IfM Bonn gibt Auskunft über Hemmnisse, die im Zuge der Gründung auftreten. Dabei wurde unterschieden, ob bestimmte Sachverhalte zur Verzögerung bzw. zum Abbruch einer geplanten Gründung geführt oder ob sie lediglich eine vollzogene Gründung erschwert haben.

Potenzielle Gründer, die ihre Pläne zehn Monate nach Besuch der Gründungsmesse noch nicht umgesetzt hatten, wurden daher nach ihren Gründen für den Verzug oder den Abbruch der Gründung befragt. Sie wurden gebeten, für eine Reihe vorgegebener Hürden auf einer Skala von 1 = "trifft überhaupt nicht zu" bis 5 = "trifft voll zu" anzugeben, inwieweit diese verantwortlich für die bisherige Nichtrealisation der Gründungspläne waren. Wie Abbildung 5 zu entnehmen ist, erweisen sich vor allem drei Ursachenkomplexe als bedeutend.

Das in der Summe am stärksten wirkende Ursachenbündel betrifft Defizite im Prozess der Gründungsplanung selbst ("Ich benötige noch mehr Vorbereitungszeit" sowie "Zur Umsetzung des Gründungsvorhabens benötige ich noch mehr Wissen bzw. Erfahrung"), mit Durchschnittswerten von 3,59 bzw. 3,34. Zeitmangel und Wissensdefizite werden von jeweils rund der Hälfte der Befragten als Ursachen für das Aufschieben ihrer Absichten genannt. Beides führt letztendlich dazu, dass der Entscheidungs- und Umsetzungsprozess nicht abgeschlossen wird.

Ein zweiter Komplex betrifft Finanzierungsprobleme ("Meine eigenen Finanzierungsmittel reichen nicht aus", "Ich habe (noch) keine Fördermittel erhalten" sowie "Ich habe (noch) keinen Kredit von Geschäftsbanken erhalten"), die mit Durchschnittswerten von 3,40, 2,91 bzw. 2,78 noch eine erhebliche Bedeutung für die Nichtrealisation der Gründung haben.

Abbildung 5: Hemmnisse der Vorgründungsphase nach Selbstständigkeitserfahrung der Gründungsinteressierten, Mittelwerte



Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Ein dritter Ursachenkomplex spiegelt die Risikoneigung der Befragten wider. Die Zustimmungen zu den Aussagen "Das finanzielle Risiko ist für meinen Haushalt zu groß", "Mein Ziel ist doch eher eine Anstellung als Arbeitnehmer" sowie "Die Angst, als Unternehmer/in zu scheitern, war zu groß" erreichen Durchschnittswerte von 3,40, 2,69 bzw. 2,52 und sind damit ebenfalls für einen größeren Teil der Befragten ursächlich dafür, den Schritt in die Selbstständigkeit (noch) nicht vollzogen zu haben. Abgesehen von dem marktseitigen Faktor "Die Chance auf ein ausreichendes Einkommen war zu gering" spielen alle weiteren Gründe eine eher untergeordnete Rolle.

Zwischen den drei betrachteten Gründergruppen bestehen statistisch signifikante Bedeutungsunterschiede hinsichtlich der Gründe "Zur Umsetzung des Gründungsvorhabens benötige ich noch mehr Wissen bzw. Erfahrung", "Ich habe (noch) keine Fördermittel erhalten" und "Mein Ziel ist doch eher eine Anstellung als Arbeitnehmer". Fehlendes Wissen hält vormals erfolgreiche Unternehmer eher selten, potenzielle Restarter hingegen am häufigsten von den drei betrachteten Gruppen von einer zügigen Realisation ihres Gründungsvorhabens ab. Die komplizierten rechtlichen Rahmenbedingungen für Restarter, die noch keine Altschuldenregelung vereinbart haben, führen offenbar zu Verzögerungen, die nicht durch allgemeine Gründungserfahrungen auszugleichen sind (vgl. auch KAY u.a. 2004). Wie bereits vermutet, kommt fehlenden Fördermitteln bei potenziellen Restartern eine höhere Bedeutung für die (noch) nicht erfolgte Umsetzung des Gründungsplanes zu als bei anderen Planern. Die Bevorzugung eines abhängigen Beschäftigungsverhältnisses gegenüber einer selbstständigen Tätigkeit hat dagegen für potenzielle Erstgründer eine höhere Bedeutung als Nicht-Realisierungsgrund als für Wiederholungsgründer allgemein. Wer also bereits einmal selbstständig tätig war, für den bietet eine abhängige Beschäftigung weniger eine Alternative als für potenzielle Erstgründer. Darin spiegeln sich möglicherweise aber auch vergleichsweise geringe Aussichten bei Bewerbungen auf solch ein Beschäftigungsverhältnis wider.

Mit Ausnahme der finanziellen Fördermittel wirken negative Bewertungen der Finanzressourcen und des finanziellen Risikos bei potenziellen Restartern ähnlich gründungshemmend wie bei den beiden anderen potenziellen Gründergruppen auch. Der erschwerte Fördermittelzugang nimmt aber bei potenziellen Restartern einen weitaus höheren Rang in der Rangfolge der Hürden ein als bei potenziellen Erstgründern oder Wiederholungsgründern ohne Scheiternserfahrung.

Die Angst vor dem Scheitern spielt nach mindestens zehn Monaten Vorbereitungszeit nur eine untergeordnete Rolle unter den genannten Hemmnissen. Sie hält offenbar Menschen eher davon ab, überhaupt ein Gründungsinteresse zu entwickeln. Befindet sich der Interessierte bereits in einem fortgeschrittenen Planungsstadium, führt die Angst vor dem Scheitern eher selten zum Abbruch oder zur Verzögerung eines Gründungsvorhabens. Am bedeutsamsten erweist sich die Angst vor dem Risiko zu Scheitern für die Gruppe potenzieller Erstgründer.

6.2 Probleme in der (Nach)Gründungsphase aus Sicht der Gründer

Diejenigen, die innerhalb der zehn Monate nach dem Messebesuch ein Unternehmen gegründet hatten, wurden zu ihren Problemen während des Vollzugs der Gründung befragt.¹² Abbildung 6 gibt die Hauptprobleme in der Rangfolge aller Antwortenden wieder. Die Markt- bzw. Auftragslage, die allgemeine Finanzlage sowie allgemeine bürokratische Hürden stellen die Gründer am häufigsten vor Schwierigkeiten.

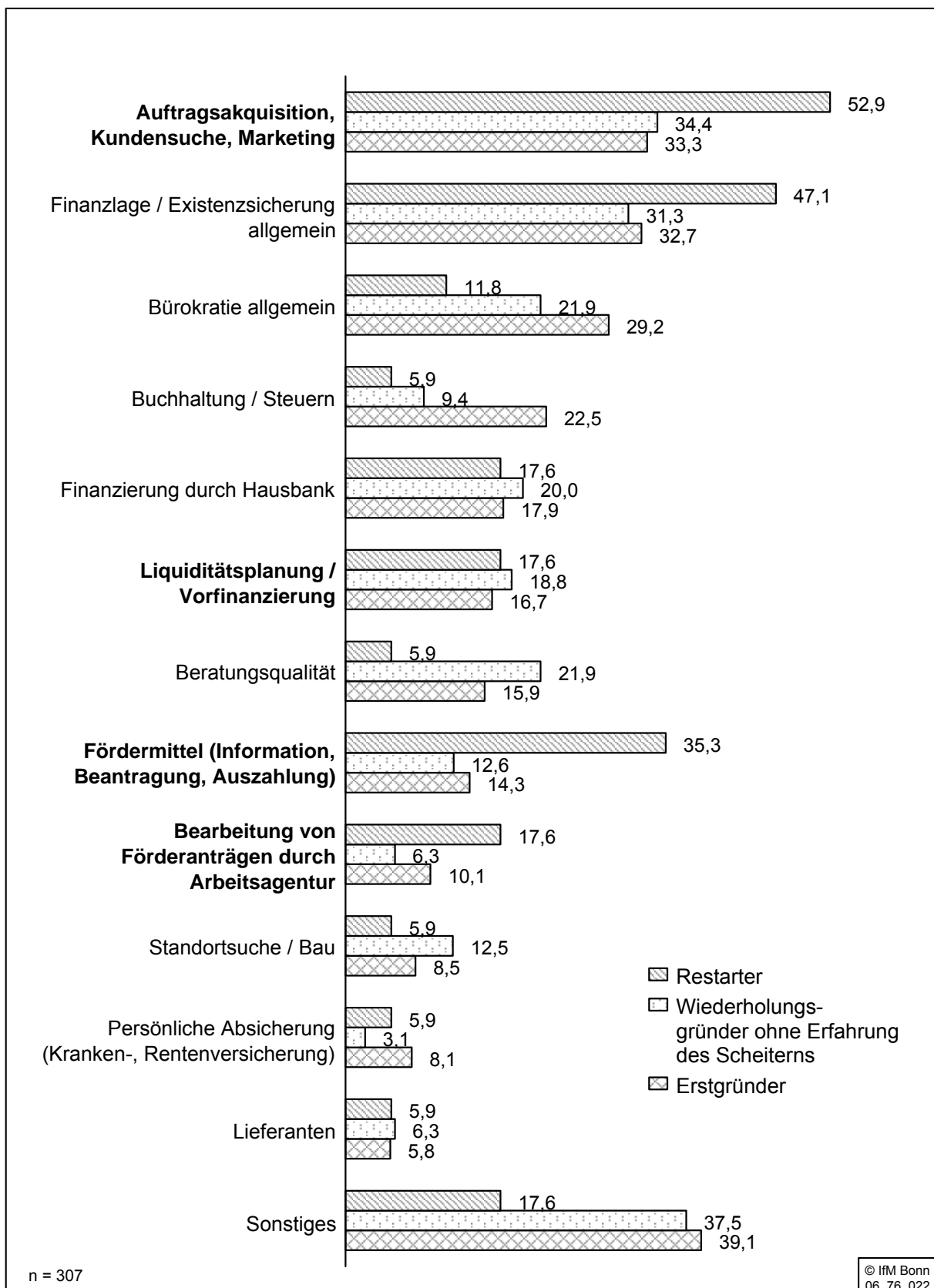
Vier Problembereiche sind für Restarter deutlich häufiger von Bedeutung als für andere Gründer. Neben der Auftragsakquisition handelt es sich durchweg um Finanzierungsaspekte: die Liquidität des Unternehmens, fehlende Fördermittel und damit zusammenhängend schließlich die Bearbeitung von Förderungsanträgen durch Arbeitsagenturen. Andere Probleme wie Buchhaltungs- und Steuerfragen oder allgemeine bürokratische Hürden der Gründungsvorbereitung haben dagegen eine geringere Bedeutung als bei Erstgründern oder vormals erfolgreichen Wiederholungsgründern. Hier zahlt sich vermutlich das Erfahrungswissen der Restarter aus.

Über die Hälfte der Restarter hat Probleme bei der Auftragsakquisition. Dies kann auf mangelnde Managementfähigkeiten, fehlerhafte Markteinschätzungen, fehlende Werbemittel oder geringe Produktionskapazitäten¹³, aber auch auf negative Signale, die von einem Scheitern ausgehen, zurückgeführt werden. Restarter dürften durchaus auf Vorbehalte potenzieller Kunden stoßen.

¹² Die Hemmnisse wurden als offene Antworten erfasst und nachträglich den in Abbildung 7 aufgeführten Kategorien zugeordnet.

¹³ Restarter starten oft sehr klein und können möglicherweise keine optimale Betriebsgröße erreichen (KAY u.a. 2004).

Abbildung 6: Probleme während der Start- bzw. Nachgründungsphase, Mehrfachnennungen, in %



Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

7. Zusammenfassung und Würdigung

Die Kultur der 2. Chance, worunter die Haltung gegenüber gescheiterten Unternehmern und den daraus resultierenden institutionellen Regelungen verstanden wird, bestimmt nicht nur darüber mit, in welchem Ausmaß vormals gescheiterte Unternehmer eine erneute Chance erhalten, sondern indirekt auch über das allgemeine Ausmaß an Gründungsaktivitäten. Ob in Deutschland Unternehmer mit der Erfahrung des Scheiterns erneut selbstständig tätig werden, also einen sog. Restart wagen, diese Frage geriet angesichts hoher Insolvenzzahlen für Unternehmen und ehemalige Selbstständige in den letzten Jahren zunehmend in den Blickpunkt von Politik und Forschung. Empirische Erhebungen belegen, dass unter allen Gründern immerhin mindestens jeder Zehnte ein ehemaliger, gescheiterter Selbstständiger ist. Andere Datenquellen legen sogar einen Anteilswert der Restarter von knapp 20 % nahe. Restarter sind ein natürliches Phänomen in einer dynamischen Wettbewerbswirtschaft und bilden keine Randgruppe.

Dennoch liegen bisher nur wenige Informationen zu dieser Gründergruppe vor, insbesondere wenige, die Auskunft über den Zeitraum vor dem erneuten Markteintritt geben. Das IfM Bonn untersuchte daher auf der Grundlage seines Gründerpanels, ob potenzielle Wiederholungsgründer mit oder ohne Erfahrung des Scheiterns im Vergleich zu potenziellen Erstgründern vor besonderen Hürden im Gründungsprozess stehen und deswegen von der Umsetzung ihres Gründungsvorhabens abgehalten werden. Die Analysen stützen sich dabei auf Angaben zu zwei Zeitpunkten in der (Vor-)Gründungsphase: Einer Befragung von rund 4.500 gründungsinteressierten Personen auf Gründungsmessen folgte im Abstand von zehn Monaten eine zweite Befragung zur Umsetzung ihrer Gründungspläne.

Die Gründungsvorhaben der auf Gründungsmessen der Jahre 2003 bis 2006 angetroffenen potenziellen Erst- bzw. Wiederholungsgründer mit oder ohne Erfahrung des Scheiterns unterscheiden sich in bezug auf Gründungsarten, den Zeitumfang der geplanten Tätigkeit oder die angestrebte Branche nur wenig. Jeweils zwei Drittel der Befragten hatten bereits eine Geschäftsidee entwickelt. Je 20 % der potenziellen Gründer planten eine Neugründung. Ein im Vergleich zu potenziellen Erstgründern größerer Anteil der potenziellen Restarter und erfolgreichen Wiederholungsgründer war sich zum Zeitpunkt des Messebesuch sicher oder eher sicher, demnächst zu gründen. Der Gründungswille ist bei potenziellen Restartern tendenziell am stärksten ausgeprägt,

die Pläne potenzieller Erstgründer stützen sich dagegen häufiger auf vage Vorstellungen.

In Bezug auf das Humankapital haben potenzielle Wiederholungsgründer ohne Erfahrung des Scheiterns die besten Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung. Potenzielle Restarter wiederum weisen aufgrund ihrer Gründungs- und Branchenerfahrung Vorteile gegenüber potenziellen Erstgründern in der gründungsrelevanten Humankapitalausstattung auf.

Das Finanzierungspotenzial potenzieller Restarter ist vergleichsweise begrenzt. Alles in allem erwartet die Hälfte der potenziellen Restarter Schwierigkeiten dahingehend, ausreichend Startkapital zu beschaffen, was sich bei einem Teil der tatsächlichen Restarter bewahrheitet. Dies hat mehrere Ursachen. Zum einen sind sie in der Planungsphase überproportional häufig erwerbs- bzw. arbeitslos. Schwerer wiegt jedoch der Umstand, dass ein Drittel der potenziellen Restarter noch Schulden aus der vorherigen Unternehmung abzuzahlen hat. Die in der Insolvenzrechtsreform 1999 eingeführten Möglichkeiten zur Restschuldbefreiung entfalten noch wenig Wirkung.

Die Gründungsvorhaben der potenziellen Restarter sind überwiegend mit einem (vergleichsweise) geringen Kapitaleinsatz verbunden. Das voraussichtlich benötigte Startkapital liegt bei knapp 30 % der potenziellen Restarter bei maximal 5.000 €, bei weiteren 25 % bei maximal 15.000 €. Allerdings will eine im Vergleich zu anderen Gründergruppen ähnlich große Teilgruppe der potenziellen Restarter mehr als 45.000 € in die Gründung einbringen. Die Befragungsergebnisse legen nicht den Schluss nahe, dass potenzielle Restarter das erforderliche Startkapital im Vorhinein bewusst niedrig ansetzten, weil sie eine Fremdkapitalaufnahme vermeiden wollen. So bemüht sich ein ähnlich großer Anteil potenzieller Restarter um eine Kreditaufnahme wie in den anderen beiden potenziellen Gründergruppen auch. Andere Studien verweisen zudem auf die Bedeutung informeller Finanzierungsquellen (KAY u.a. 2004, S. 69 ff.).

Jeweils knapp ein Drittel der drei untersuchten potenziellen Gründergruppen hatte seine Gründungspläne zehn Monate nach der Messe umgesetzt. Aufgrund der Motivationslage und des Erfahrungswissens wäre im Vergleich zu potenziellen Erstgründern jedoch eine höhere Gründungsrate bei potenziellen Restartern, aber auch bei potenziellen Wiederholungsgründern ohne Scheiternerfahrung zu erwarten gewesen. Um zu überprüfen, ob in der Vorgründungsphase Faktoren wirken, die den theoretisch erwarteten positiven Einfluss von Selbstständigkeitserfahrung von Wiederholungsgründern, mit oder ohne

Scheiternserfahrung, auf die Gründungswahrscheinlichkeit aufheben, wurde ein logistisches Regressionsmodell geschätzt. Dieses zeigt, dass die Selbstständigkeitserfahrung potenzieller Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung die Gründungswahrscheinlichkeit unter sonst gleichen Bedingungen doch wie erwartet erhöht. Potenzielle Restarter haben hingegen die selbe Gründungswahrscheinlichkeit wie potenzielle Erstgründer. Dass die drei betrachteten potenziellen Gründergruppen dennoch die selbe Gründungsrate aufweisen, liegt demnach an Unterschieden in anderen Merkmalen.

Positiven Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit haben zudem Branchenerfahrungen, ein zweites Haushaltseinkommen sowie die Arbeits- oder Erwerbslosigkeit des potenziellen Gründers. Teilzeitgründungen werden zudem eher umgesetzt als Vollzeitgründungen. Wer bei aufkommenden Schwierigkeiten Selbstvertrauen in die eigenen Fähigkeiten zeigt, der gründet unter sonst gleichen Umständen mit höherer Wahrscheinlichkeit.

Jeweils zwei Drittel der untersuchten Gruppen potenzieller Gründer hatten ihre Gründungspläne rund zehn Monate nach Messebesuch noch nicht umgesetzt bzw. diese wieder aufgegeben. Befragt nach den Ursachen, die für diese Verzögerungen bei der Umsetzung der Gründungspläne bzw. deren Aufgabe verantwortlich sind, zeigt sich, dass potenzielle Restarter vor allem Informations- und Finanzierungsdefizite nennen. Sie verweisen häufiger als andere potenzielle Gründer auf einen erschwerten Zugang zu öffentlichen Fördermitteln und nach erfolgter Gründung auf Schwierigkeiten, die Liquidität des Unternehmens sicher zu stellen. Zudem fällt Restartern nach dem Start die Auftragsakquisition schwerer als den anderen Gründern. Beide Erhebungszeitpunkte zusammengefasst ergibt sich der Befund, dass vormals gescheiterte Unternehmer häufiger von Finanzierungsproblemen in der Planungs- und Umsetzungsphase ihres Gründungsvorhabens betroffen sind als vormals erfolgreiche Unternehmer oder Erstgründer. Dies gilt auch für die frühe Nachgründungsphase.

Andere Hürden belasten Restarter weniger. Die Angst vor dem Scheitern bremst vor allem Erstgründer in der Gründungsvorbereitung, Wiederholungsgründer können offenbar im Allgemeinen besser mit dem Gründungsrisiko umgehen. Erstgründer neigen zudem dazu, der Existenzgründung eine abhängige Beschäftigung vorzuziehen. Für Wiederholungsgründer stellt diese Option offenbar kaum eine Alternative dar. Erstgründer benennen schließlich für die Startphase besonders häufig Hürden im Bereich Buchhaltung und Steuern sowie bürokratiebedingte Verzögerungen.

Da es sich bei gescheiterten Unternehmern keinesfalls um ein unbedeutendes Gründerpotenzial handelt - gemäß Gründerpanel des IfM Bonn streben rund 45 % der potenziellen Restarter und damit in ähnlichen Ausmaße wie andere Gründungsplaner auch innovative Gründungsprojekte an -, sollen aufbauend auf den vorstehenden Befunden im Folgenden Empfehlungen zum Abbau von Restarter-spezifischen Gründungs- und Wachstumsbarrieren gegeben werden. Schließlich sollen der Volkswirtschaft diese Innovationspotenziale nicht verloren gehen.

Ein wesentlicher Ansatzpunkt besteht in der weiteren Verbesserung des Informationsangebots hinsichtlich der Bedingungen eines Restarts. Zwar wurden mittlerweile erste entsprechende Ratgeber von einzelnen Beratungsinstitutionen veröffentlicht,¹⁴ andernorts, z.B. auf den Homepages der Industrie- und Handels- sowie Handwerkskammern, wird das Thema aber i.d.R. nicht angesprochen. Das hat nicht nur zur Folge, dass Restarter die benötigten Informationen schwer finden, sondern dass auch die allgemeine Öffentlichkeit weiterhin wenig über die volkswirtschaftliche Bedeutung dieser Gründergruppe sowie über bestehende Gründungs- und Erfolgchancen aufgeklärt ist.

Kreditgeber und Fördereinrichtungen sind aufgefordert, Anträge von redlichen Restartern vorbehaltlos auf erneute Ausfallrisiken zu prüfen und die Entscheidung nicht möglicherweise allein am vorherigen Scheitern festzumachen. Darüber hinaus wäre zu prüfen, ob die Vergabebedingungen finanzieller Gründungsförderungsprogramme nicht stärker als bisher auf die Situation vormals gescheiterter Unternehmer zugeschnitten werden könnten, denn die bisherige Forderung nach einer Schuldenregelung verwehrt Restartern zumeist den Zugang zu entsprechenden Programmen. Anders sind die Ermessensleistungen der Arbeits- bzw. Sozialbehörden für Existenzgründer ausgestaltet. Allerdings wurde bei der in den letzten Jahren vorgenommenen Neugestaltung dieser Förderprogramme die Problemlage vormals Selbstständiger u.E. nicht ausreichend berücksichtigt. Zudem könnten andere öffentliche Förderanbieter ihr Unterstützungsangebot ausdifferenzieren. Dies müsste allerdings durch eine Informationskampagne, die auf eine Entstigmatisierung des Scheiterns gerich-

¹⁴ Vgl. z.B. Restart-Ratgeber der G.I.B. Bottrop, der IHK/HWK Berlin, die Ausgabe der Gründerzeiten Nr. 14 oder das Existenzgründer-Portal des BMWi:
http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/erste_schritte/branchen_zielgruppen/restarter/index.php

tet ist, begleitet werden, um gleichzeitig Vorbehalte bei potenziellen Vertragspartnern in der Wirtschaft abzubauen.

8. Anhang

Tabelle A1: Insolvenzanträge in Deutschland 1999 bis 2006, nach Schuldnergruppen

Art der Schuldner	Insolvenzrecht ohne Möglichkeit zur Verfahrenskostenstundung			Insolvenzrecht mit Möglichkeit zur Verfahrenskostenstundung für natürliche Personen					Summe 2002 bis 2006	
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Anzahl	Anteil in %
Insgesamt	34.038	42.259	49.326	84.428	100.723	118.274	136.554	154.404	720.006	100,0
davon:										
(Aktive) Unternehmen	26.476	28.235	32.278	37.579	39.320	39.213	36.843	30.357	270.301	37,5
Personen als Gesellschafter	1.851	1.129	1.472	14.530	18.748	19.383	19.919	21.237	93.817	13,0
Ehemals Selbstständige*				6.381	3.709	4.237	3.446	2.468	24.693	3,4
Verbraucher (Konsumenten)	3.357	10.479	13.277	21.441	33.609	49.123	68.898	92.310	292.494	40,6
Nachlässe/ Erbfälle	2.353	2.416	2.299	2.367	2.393	2.450	2.630	2.280	16.908	2,3

© IfM Bonn

* Ehemals Selbstständige vor 2002 nicht gesondert ausgewiesen.

Quelle: Destatis (ANGELE 2007b), Zusammenstellung des IfM Bonn 2007

Tabelle A2: Gründungsplaner nach Bundesland und Messeort, in %

	Essen	Berlin	Stuttgart	Bremen	Dresden	Insgesamt
Schleswig-Holstein	0,2	0,4	0,3	0,7		0,3
Hamburg	0,7	0,6	0,3	1,1		0,6
Niedersachsen	1,3	0,8		36,6		3,9
Bremen	0,1			45,4	0,5	3,8
Nordrhein-Westfalen	91,4	1,1	0,7	9,9	1,5	42,1
Hessen	1,8	0,8	0,7	1,8		1,3
Rheinland-Pfalz	1,6	0,6	1,0	0,4	0,5	1,1
Baden-Württemberg	0,8	0,4	91,8	1,4		8,4
Bayern	0,5	0,6	4,1	0,7		0,8
Saarland			0,3			0,0
Berlin	0,4	71,3		1,1	0,5	23,7
Brandenburg	0,3	20,0	0,3			6,7
Meckl.-Vorpommern		0,8				0,3
Sachsen	0,5	1,4	0,3	0,4	96,0	6,4
Sachsen-Anhalt	0,2	1,2		0,7	0,5	0,6
Thüringen	0,3				0,5	0,1
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
n=	1.538	1.131	293	284	201	3.447

© IfM Bonn

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn (Stand September 2006)

Übersicht A1: Anteile von Wiederholungsgründern in Deutschland, in %

Bezugsgröße	Anteilswert	Datenquelle	Fundstelle
Gründungsplaner	13,5 %	Gründerpanel des IfM Bonn (2003 bis 2006)	
Gründer (Nascent entrepreneurs)	22 %	DtA-Gründungsmonitor 2002	
	23 % in Westdeutschland, 16 % in Ostdeutschland	KfW-Gründungsmonitor 2003	Tchouvakhina 2005
	24,9 %	Gründungen aus Köln (GrünCol) (1992-1997)	Kay u.a. 2004
	28,1 %	Gründerbefragung NRW 1999	Kay u.a. 2004
	30 %	Münchner Gründerstudie (Region Oberbayern 1985/86)	Brüderl u.a. 1996
Selbstständige	29 %	Sozio-oekonomisches Panel 1994	Kay u.a. 2004
Unternehmen	13,4 %	ZEW-Gründungspanel 1990 bis 2004	Metzger/Niefert 2006a

© IfM Bonn

Quelle: Eigene Zusammenstellung

Nutzbarkeit potenzieller Förderangebote der Arbeitsagenturen und Sozialämter für Wiederholungsgründer

Bei Ansprüchen aus der Arbeitslosenversicherung auf ALG I konnten Gründungsplaner bis zum Sommer 2006 Unterstützungen in Form des Überbrückungsgeldes oder des Existenzgründungszuschusses erhalten. Bis Ende 2004 galt dies auch für verbliebene ALG-II-Ansprüche. Beide Fördervarianten wurde im Sommer 2006 vom Gründungszuschuss nach § 57 SGB III abgelöst. Diese Förderangebote gelten aber im Prinzip für ehemalige Selbstständige nur dann, wenn vor der letzten Selbstständigkeit erworbene Arbeitslosengeldansprüche noch nicht verjährt oder nach dem Ende der letzten Selbstständigkeit bereits neue Ansprüche in einem Arbeitsverhältnis erworben worden waren.

Langjährig selbstständig Tätige dürften die für diese Fördervarianten notwendigen Ansprüche der Arbeitslosenversicherung meist nicht vorweisen können. Solche Personen konnten und können lediglich Hilfen bei Sozialämtern bzw. den entsprechenden regionalen Nachfolgeinstitutionen beantragen, seit 2005 ist dies das sog. Einstiegsgeld. In diesem Rechtskreis sind Gründungshilfen allerdings nur bei Bedürftigkeit der Bedarfsgemeinschaft vorgesehen, die Zusage und die Förderhöhe liegen im Ermessen der Ämter. Die in der Übersicht aufgeführten Fördervarianten können im Gegensatz zur Mehrheit der anderen Förderprogramme auch bei einer bestehenden Verschuldung genutzt werden, die Vergabebedingungen haben sich jedoch 2005 und 2006 verschärft (vgl. Tabelle A3).

Übersicht A2: Förderangebote der Arbeitsagenturen und Sozialämter für Wiederholungsgründer

Förderprogramm	Zeitraum der Bewilligung	Bedingung	Anwendung für Wiederholungsgründer
Überbrückungsgeld	bis 31.7.2006, Übergang bis 30.10.2006	bei Ansprüchen auf ALG I, bis 31.12.2004 auch bei Ansprüchen auf ALG II	nicht länger als 4 Jahre selbstständig oder neuer ALG-Anspruch erworben
Existenzgründungszuschuss (Ich-AG)	seit 1.1.2003 bis 30.6.2006	bei Ansprüchen auf ALG I, bis 31.12.2004 auch bei Ansprüchen auf ALG II	nicht länger als 4 Jahre selbstständig oder neuer ALG-Anspruch erworben, seit 2005 nur bei geprüften Businessplan
Gründungszuschuss nach § 57 SGB III	seit 1.8.2006	bei einem Restanspruch auf ALG I von mindestens 90 Tagen	nicht länger als 4 Jahre selbstständig oder neuer ALG-Anspruch erworben
Zuschüsse des Sozialamtes für Lebensunterhalt und Darlehen für Betriebsmittel	bis 31.12.2002	bei Bedürftigkeit	Ermessensleistung
Einstiegsgeld nach § 29 SGB II	seit 1.1.2005	bei Ansprüchen auf ALG II wegen Bedürftigkeit	Ermessensleistung

© IfM Bonn

Quelle: Eigene Zusammenstellung (nach Angaben der BA)

Tabelle A3: Zugänge in die Förderungen mit Überbrückungsgeld, Existenzgründungszuschuss (Ich-AG), Einstiegsgeld und Gründungszuschuss 2003 bis 2007, kumulierte Jahreswerte

Jahr	Überbrückungsgeld	Existenzgründungszuschuss	Einstiegsgeld	Gründungszuschuss	Insgesamt
2003	158.696	95.198	-	-	253.894
2004	183.179	168.176	-	-	351.355
2005	156.888	91.020	17.149	-	265.057
2006 ¹⁾	108.266	42.812	32.571	33.569	217.218
1. Hj. 2007 ²⁾	-	-	18.723	72.192	90.915

© IfM Bonn

1) Überbrückungsgeld: Zugänge von Januar bis November (Programmauslauf zum 31.07.06 mit einer dreimonatigen Übergangsregelung); Existenzgründungszuschuss: Zugänge von Januar bis Juli (Programmauslauf zum 30.06.06); Gründungszuschuss: Zugänge von August bis Dezember (Programmeinführung zum 01.08.06).

2) Zugänge jeweils von Januar bis Juli 2007. Angaben für die Monate Mai, Juni und Juli 2007 sind vorläufige, hochgerechnete Werte.

Weitere Anmerkungen: Die Bundesagentur für Arbeit (BA) erfasst die sog. Berichtsmonate. Laut Auskunft der BA erstreckt sich ein Berichtsmonat jeweils von etwa Mitte eines Kalendermonats bis etwa Mitte des darauffolgenden Kalendermonats. Dies ist der Grund, warum z.B. trotz des Auslaufens des Existenzgründungszuschuss-Programms zum 30.06.06 - Neuzugänge für den Monat Juli ausgewiesen werden.

Quelle: Berechnungen des IfM Bonn auf Basis der Statistik der Bundesagentur für Arbeit

9. Literaturverzeichnis

ADMINISTRATIVE OFFICE OF THE U.S.COURTS (2004): News Release, Washington D.C., www.uscourts.gov

ANGELE, J. (2007a): Gewerbeanzeigen 2006 - Gründungen und Schließungen, in: Wirtschaft und Statistik, Heft 6, S. 567-576

ANGELE, J. (2007b): Insolvenzen 2006, in: Wirtschaft und Statistik, Heft 4, Wiesbaden, S. 352-361

ARMOUR, J.; CUMMING, D. (2005): Bankruptcy Law and Entrepreneurship, Cambridge/New York

BERGMANN, H. (2004): Determinanten von Gründungsaktivitäten, in: ZfKE, Heft 4, S. 235-252

BMJ (2006): Verfahrenserleichterungen im Insolvenzrecht, Pressemitteilung des Bundesministeriums für Justiz Berlin, 28. Juni 2006

BOSTON CONSULTING GROUP (BCG) (2002): Setting the Phoenix Free, A Report on Entrepreneurial Restarters, München

BRÜDERL, J.; PREISENDÖRFER, P.; ZIEGLER, R. (1996): Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, Berlin

BÜHRMANN, A.; HANSEN, K.; SCHMEINK, M.; SCHÖTTELNDREIER, A. (Hrsg.) (2006): Das Unternehmerinnenbild in Deutschland, Ein Beitrag zum gegenwärtigen Forschungsstand, Managing Diversity Bd. 4, Hamburg

GELDEREN, M. V.; THURIK, R.; BOSMA, N. (2006): Success and Risk Factors in the Pre-Startup Phase, in: Small Business Economics, Vol. 26, S. 319-335

KAY, R., MAY-STROBL, E.; MAASS, F. (2001): Neue Ergebnisse der Existenzgründungsforschung, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 103 NF, Wiesbaden

KAY, R., KRANZUSCH, P.; SUPRINOVIČ, O.; WERNER, A. (2004): Restart: Eine zweite Chance für gescheiterte Unternehmer?, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 89 NF, Wiesbaden

KAY, R.; SPENGLER, H.; GÜNTERBERG, B.; KRANZUSCH, P.; MÜLLER, K. (2007): Unternehmensfluktuation - Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen und der Einfluss des Gründungsklimas auf das Gründungsverhalten, in: KfW; Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.): Mittelstandsmonitor 2007, Frankfurt a.M., S. 39-94

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

KRANZUSCH, P.; MAY-STROBL, E. (2002): Einzelunternehmen in der Krise - Neustart nach einer Insolvenz oder Unternehmenssanierung aus eigener Kraft, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 98 NF, Wiesbaden

LEHNERT, N. (2004): Gründungsverhalten von Frauen im Spiegel des DtA-Gründungsmonitors, in: KfW (Hrsg.) (2004): Chefinnen-Sache, Frauen in der unternehmerischen Praxis, Heidelberg, S. 71-82

MELLEWIGT, T.; SCHMIDT, F.; WELLER, I. (2006): Stuck in the Middle - Eine empirische Untersuchung zu Barrieren im Vorgründungsprozess, in: ZfB, Heft 4, S. 93-114

METZGER, G. (2006a): Afterlife - Who Takes Heart for Restart?. ZEW-Discussion Paper No. 06-038, Mannheim

METZGER, G. (2006b): Once Bitten, Twice Shy? The Performance of Entrepreneurial Restarts. ZEW-Discussion Paper No. 06-083, Mannheim

METZGER, G.; NIEFERT, M. (2006a): Restart-Performance and the Returns of Previous Self-Employment. Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy No. 1806, Jena

METZGER, G.; NIEFERT, M. (2006b): Unternehmererfahrung und Unternehmensperformance - Sind Restarter erfolgreicher?, in: Bellmann, L. und J. Wagner (Hg.): Betriebsdemographie. BeitrAB 305, Nürnberg, S. 161-180

MEYER, H. H. (2007): Insolvency and Restart in the Federal Republic of Germany, Paper presented on the 52th ICSB World Conference in Turku (Finland) 13.-15.06.2007

PAFFENHOLZ, G.; KRANZUSCH, P. (2007): Insolvenzplanverfahren - Sanierungsoption für mittelständische Unternehmen", Schriften zur Mittelstandsfor- schung, Wiesbaden

PHILIPPE & PARTER; DELOITTE & TOUCHE CORPORATE FINANCE (2002): Bankruptcy and a Fresh Start: Stigma on Failure and Legal Conse- quences of Bankruptcy, Brussels

REENTS, N. (2005): Restarter in Deutschland, Ergebnisse einer Expertenbe- fragung, KfW-Forum am 09.03.2005, Berlin

SIEGEL, C. (2006): Die 2. Chance - Leitfaden für Restarter, G.I.B. Bottrop

SIEGEL, C. (2007): Restart - aus Fehlern kann man lernen, Der (europäische) Weg zur Kultur der 2. Chance, in: G.I.B. Info 4.06, Bottrop, S. 60-63

STATISTISCHES BUNDESAMT (2007): Umsatzsteuer, Fachserie 14, Reihe 8, Wiesbaden

STERNBERG, R.; BERGMANN, H.; LÜCKGEN, I. (2004): Global Entrepre- neurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länder- bericht Deutschland 2003, Köln

TCHOUVAKHINA, M. (2005): Gründungen nach dem Scheitern - das empiri- sche Bild. Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors. Vortrag gehalten auf dem KfW-Forum "Zweite Chance. Eine Perspektive für gescheiterte Unterneh- mer?", Berlin, 9.3.2005

THE INSOLVENCY SERVICE (2006): Statistics, Downloads unter <http://www.insolvency.gov.uk/index.htm>

WAGNER, J. (2003): Taking a Second Chance. Entrepreneurial Re-starters in Germany, in: Applied Economics Quarterly, Vol. 49, No. 3, S. 255-272

WESTHEAD, P.; UCBASARAN, D.; WRIGHT, M.; BINKS, M. (2005): Novice, Serial and Portfolio Entrepreneur Behaviour and Contributions, in: Small Busi- ness Economics No. 25/2005, S. 109-132

WERNER, A.; KRANZUSCH, P.; KAY, R. (2005): Unternehmerbild und Grün- dungsentscheidung. Genderspezifische Analyse. Schriften zur Mittelstandsfor- schung Nr. 109 NF, Wiesbaden

ZYPRIES, B. (2006): Insolvenz, Rede auf der Veranstaltung der Industrie- und Handelskammer Berlin und des Bundes der Selbstständigen "Insolvent und trotzdem erfolgreich" am 09.05.2006