

Kurzfassung

Neugegründete Unternehmen und ihre Entwicklung: Eine empirische Analyse anhand verschiedener Erfolgsdimensionen

von Siegrun Brink, Sören Ivens, Sebastian Nielen, Nadine Schlömer-Laufen

IfM-Materialien Nr. 271

Institut für
Mittelstandsforschung

IfM
BONN

www.ifm-bonn.org

Kurzfassung

Neugründungen wird für die volkswirtschaftliche Entwicklung eine hohe Bedeutung beigemessen. Bei der Untersuchung von 238 Neugründungen für diese Studie stellten wir fest, dass insgesamt fast drei Viertel der neugegründeten Unternehmen auch vier Jahre nach dem Gründungsvollzug am Markt aktiv sind. Die Mehrheit der Aufgaben findet bereits im Verlauf des ersten Jahres statt. Insgesamt scheint das erste Jahr somit für neugegründete Unternehmen eine entscheidende Rolle für das Bestehen am Markt zu spielen.

Deckung des Lebensunterhaltes und Schaffung von Arbeitsplätzen als Meilensteine

Neugründungen werden mit dem Erreichen bestimmter Meilensteine, wie beispielsweise der Deckung des eigenen Lebensunterhaltes und/oder der Beschäftigung von Mitarbeitern, deutlich seltener wieder aufgegeben.

Auch nach vier Jahren am Markt ist die Deckung des Lebensunterhaltes teilweise schwierig

Im Zeitverlauf nimmt der Anteil derer, die im Rahmen ihrer Neugründung vollständig ihren Lebensunterhalt decken können, stetig zu. Jedoch kann etwas mehr als jeder zweite Gründer auch nach vier Jahren den eigenen Lebensunterhalt nicht aus dem Unternehmereinkommen bestreiten. Diese Gründer sind signifikant älter als Gründer, die von ihrer Selbstständigkeit leben können.

Unternehmerische Tätigkeit nicht immer Haupteinkommensquelle

Eine deutliche Mehrheit der Neugründungen beschäftigt zum Zeitpunkt der Gründung keine Mitarbeiter und auch im weiteren Zeitverlauf werden in den wenigsten Fällen Arbeitsplätze geschaffen. Ein Großteil dieser Soloselbstständigen kann auch vier Jahre nach der Gründung den Lebensunterhalt nicht decken. Diese Gründer, die weder Arbeitgeber sind noch ihren Lebensunterhalt decken können, gehen signifikant häufiger einer weiteren Erwerbstätigkeit nach bzw. verfügen signifikant häufiger über ein weiteres Haushaltseinkommen, das zur Deckung des Lebensunterhaltes beiträgt.

Subjektive Kriterien als weitere Erfolgsdimension

Eine deutliche Mehrheit der Gründer fühlt sich in ihrer Selbstständigkeit selbstbestimmter als in ihrer vorherigen Tätigkeit. Dies gilt auch für andere subjektive Erfolgsdimensionen wie zum Beispiel die Flexibilität der Arbeitszeit. Folglich sollten bei der Betrachtung des Erfolges von Neugründungen neben ökonomischen Erfolgsindikatoren wie Überleben, Deckung des Lebensunterhaltes oder das Schaffen von Arbeitsplätzen auch subjektive Indikatoren Beachtung finden.

Gründungsfreundliche Rahmenbedingungen helfen am meisten

Die vorliegende Studie zeigt, dass der Erfolg von Neugründungen viele Dimensionen hat. Neben objektiven Kriterien spielt auch die subjektive Einschätzung des Gründers bezüglich des eigenen Erfolges eine wichtige Rolle. Der Entwicklungsverlauf einer Neugründung ist jedoch zum Zeitpunkt der Gründung schwer bis gar nicht prognostizierbar, so dass eine gezielte Ansprache verschiedener Teilgruppen durch die Wirtschaftspolitik nahezu unmöglich ist. Stattdessen ist es hilfreicher, ein gründungsfreundliches Umfeld zu schaffen.