



Munich Personal RePEc Archive

Start-up Barriers in Germany: A Review of the Empirical Literature

Block, Jörn and Brockmann, Heiner and Klandt, Heinz and
Kohn, Karsten

Technische Universität München

28 June 2008

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/9358/>
MPRA Paper No. 9358, posted 28 Jun 2008 16:29 UTC

Gründungshemmnisse in Marktmechanismen und Marktumfeld – Facetten empirischer Evidenz

Jörn H. Block¹, Heiner Brockmann², Heinz Klandt³, Karsten Kohn⁴

31.05.2008

Zusammenfassung: Vor dem Hintergrund von Markt- und Staatsversagenstatbeständen leitet die wirtschaftstheoretische Literatur mögliche Hemmnisse für Existenzgründungen ab. Die vorliegende Studie unternimmt eine Systematisierung unterschiedlicher Facetten entsprechender empirischer Evidenz. Hierbei liegt ein Schwerpunkt auf Studien für Deutschland.

Diese Studien identifizieren verschiedene Hemmnisse auf Faktor- und Absatzmärkten, wobei besonderes Augenmerk auf die Existenz von Finanzierungsschwierigkeiten gerichtet wird. So zeigen Gründer- und Unternehmensbefragungen, dass sich insbesondere innovative Gründer und kleine, junge Unternehmen auf Finanzmärkten Schwierigkeiten bei der Mittelbeschaffung gegenübersehen; auf Arbeitsmärkten fällt es Gründungen im Vergleich zu etablierten Unternehmen schwerer qualifiziertes Personal zu gewinnen; und beim Eintritt in einen Absatzmarkt werden Kundensuche und Auftragsakquisition als schwierig empfunden, während auf der Lieferantenseite kaum Hindernisse gesehen werden.

Hinsichtlich staatlicher Rahmenbedingungen deuten Umfragestudien und internationale Institutionenvergleiche darauf hin, dass bürokratische Hürden und Regelungen des Arbeits- und des Insolvenzrechts gründungshemmend wirken können. Steht schließlich die Gründerperson im Blickfeld, so zeigen individualpsychologische Studien, dass in Deutschland gründungshemmende Defizite im Bereich der persönlichen Risikotoleranz sowie beim Vertrauen in eigene unternehmerische Fähigkeiten bestehen. Andererseits sind einige gründungsförderliche Eigenschaften wie z. B. Leistungsbereitschaft im Ländervergleich stark ausgeprägt.

Insgesamt legt unsere Synopsis eine Vielzahl von Gründungshemmnissen offen, deren Existenz durch eine breite Palette empirischer Evidenz untermauert ist. Wie allerdings diese Hemmnisse, die beispielsweise aus internationalen Vergleichen institutioneller Rahmenbedingungen herauszulesen sind oder die im Zuge von Umfragestudien artikuliert werden, letztendlich einzuordnen sind und ob sie tatsächlich auf Marktversagen (bspw. bei der Gründungsfinanzierung) oder Staatsversagen (bspw. im Zusammenhang mit rechtlichen Rahmensetzungen) zurückzuführen sind, bleibt trotz der Fülle empirischer Studien offen – zu defizitär sind häufig die Datengrundlagen und verwendeten Methoden, die hinreichend abgesicherte Aussagen diesbezüglich ermöglichen würden.

Schlagwörter: Entrepreneurship, Existenzgründung, Gründungshemmnis, Empirie, Deutschland.

JEL Klassifikation: M13, L26.

¹ Technische Universität München, block@wi.tum.de.

² Korrespondierender Autor, Technische Fachhochschule Berlin, Wirtschafts- und Gesellschaftswissenschaften, Luxemburger Str. 10, 13353 Berlin, brockmann@tfh-berlin.de.

³ European Business School Oestrich-Winkel, heinz.klandt@ebs.de.

⁴ KfW Bankengruppe, Frankfurt, karsten.kohn@kfw.de.

Die Studie ist im Rahmen des Arbeitskreises „Gründungen und Wirtschaftspolitik“ des Förderkreises Gründungsforschung (FGF) entstanden. Wir danken den Teilnehmern der Arbeitskreistreffen im Juni 2007 und Januar 2008 für wertvolle Anmerkungen. Alle Unzulänglichkeiten gehen zu Lasten der Autoren.

1. Einleitung

Die Förderung von Unternehmens- bzw. Existenzgründungen ist seit Jahren ein selbstverständlicher und als wichtig erachteter Bestandteil der deutschen Wirtschaftspolitik.⁵ In der Wirtschaftspolitik wird dabei davon ausgegangen, dass Markt- und Staatsversagenstatbestände zu Hemmnissen für das Gründungsgeschehen führen und dass die Anzahl der sich „natürlich“ einstellenden Gründungen zu klein ist.⁶

Die Wirtschaftstheorie liefert allerdings keine verlässliche Quantifizierung der anzustrebenden Anzahl von Gründungen oder bezüglich eines für die Vitalität einer Volkswirtschaft sinnvollen oder gar optimalen Altersmixes von Unternehmen. Derartige Vorgaben gibt es weder für Gründungen allgemein noch für spezielle Teilgruppen von Gründungen, wie z.B. technologiebasierte und/oder innovative Gründungen. Die eher undifferenzierten Vorstellungen, die dazu vielfach geäußert werden, drücken sich u.a. in der oft gezeigten niedrigen Selbständigenquote in Deutschland aus. Ein Blick auf die „vorbildlich“ hohe (fast dreimal so hohe) Quote in Griechenland dürfte aber ein intuitiv überzeugendes Argument für die Fehlleitung dieser Argumentation sein. Wenn es um die Wohlfahrtsleistung, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, um Wettbewerbsfähigkeit, um Wachstum einer Volkswirtschaft mit Blick auf die Anzahl von Gründungen oder um die Altersstruktur von Unternehmen in einer Ökonomie geht, muss offensichtlich differenzierter argumentiert werden.

In dieser Studie geht es insbesondere um die Frage, welche Gründungshemmnisse bei der Entstehung von Gründungen existieren. Zu diesem Zweck unternehmen wir eine Synopsis der einschlägigen empirischen Literatur zu Gründungshemmnissen. Im Zentrum steht dabei der tatsächliche Schritt in die Selbständigkeit (Gründungsentscheidung). Auch wird die vorgelagerte Phase der Gründungsintention bzw. die Fähigkeit des Erkennens, Bewertens und Nutzens von unternehmerischen Gelegenheiten (*entrepreneurial opportunities*) betrachtet. Die komplexe Frage nach den Einflussfaktoren eines qualifizierten Gründungserfolgs (bspw. Überleben/Persistenz von Gründungen, Schaffung von Arbeitsplätzen, Entwicklung von Jahresumsatz und Gewinn) bleibt jedoch bewusst außerhalb der Betrachtung. Zur Einordnung

⁵ Vgl. Sandner et al. (2008) für eine Zusammenfassung der Literatur zu staatlichen Gründungsförderprogrammen in Deutschland.

⁶ Vgl. Block, Staak und Tilleßen (2007) für eine Übersicht.

unseres Ansatzes gehen wir zunächst noch auf das Konzept „Gründungshemmnis“ und Schwierigkeiten der Abgrenzung und Vergleichbarkeit entsprechender Studien ein.

Wenn in der Literatur von „Gründungen“ gesprochen wird, so werden mit diesem Begriff sehr unterschiedliche Phänomene belegt, was die Frage aufwirft, ob bei dieser Heterogenität bezüglich der Frage nach typischen Hemmnissen gleichförmige Antworten existieren. Im Kontext von Gründungshemmnissen stehen häufig nicht die Gründungseinheit (das Unternehmen, der Betrieb, das Gewerbe, die Praxis, etc.), sondern die handelnden Personen (die Gründerpersonen) im Zentrum. Diese Sichtweise wird typischerweise mit dem Begriff „Existenzgründungen“ präzisiert. Existenzgründung bedeutet dabei, dass eine Person, die bisher arbeitslos oder nicht erwerbstätig, abhängig beschäftigt oder bereits selbständig war, in eine (neue) selbständige Tätigkeit wechselt. Dieser Schritt kann durch die Neuschaffung, die Übernahme oder die Beteiligung an einer wirtschaftlichen Struktur geschehen, wobei es sich um eine gewerbliche Tätigkeit (Gewerbe im Sinne der Gewerbeordnung), um eine freiberufliche Existenz (Praxis, Kanzlei, Atelier) oder um eine Tätigkeit im Bereich der Urproduktion (z.B. Land-, Forst-, Fischereiwirtschaft) handeln kann.

Mit dem Begriff Existenzgründung wird also die Einpersonengründung eines freischaffenden Künstlers genauso bezeichnet, wie der Management Buy-In in einen Betrieb mit mehreren Hundert Arbeitsplätzen, die imitatorische Gründung eines Fliesenlegers im Handwerk oder eine innovative Hightech-Gründung im Life-Science Bereich. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob mögliche Gründungshemmnisse bei diesen unterschiedlichen Gruppen gleichermaßen wirken. Bei den im Folgenden betrachteten empirischen Studien ist demnach jeweils zu prüfen, welche Untersuchungsobjekte diesen zugrunde liegen.

Bei dem in der wissenschaftlichen Literatur stärker verbreiteten Begriff „Unternehmensgründung“ steht anders als beim Begriff „Existenzgründung“ nicht der persönliche Wechsel in die Selbständigkeit, sondern die Gründungseinheit und die Neuschaffung von Unternehmensstrukturen als neue Faktorkombination im Vordergrund. Vor diesem Hintergrund stellt sich ferner die Frage, ob Hemmnisse in Bezug auf die beiden Konzepte gleichartig wirken.

Wird der Begriff des „Gründungshemmnisses“ auf seine Sinnträchtigkeit hinterfragt, so sind als Gründungshemmnisse solche Einflüsse auf das Gründungsgeschehen zu betrachten, die dazu führen, dass ein grundsätzlich größeres Potential für die Entstehung von Gründungen nicht realisiert wird. Dies folgt einem Bild, demzufolge es einerseits fördernde Faktoren (po-

sitive Erfolgsfaktoren bzw. Einflussgrößen z.B. in der Struktur, in den Prozessen, bei den Akteuren einer Volkswirtschaft) für die Entstehung von Gründungen und andererseits negative, also be- oder verhindernde Faktoren (Hemmnisse, Vorbehalte, negative Erfolgsfaktoren) gibt.

Es darf jedoch in Zweifel gezogen werden, dass der fördernde oder hemmende Charakter einer Einflussgröße ex ante (vor einer entsprechenden empirischen Untersuchung) erkannt werden kann. Auch ist fraglich, ob die Art eines Hemmnisses überhaupt durchgängig besteht, wenn beispielsweise unterschiedliche kulturelle Kontexte vorliegen. A priori nicht eindeutige Wirkungsrichtungen werden sprachneutral durch den Begriff „Einflussfaktoren“ aufgefangen, die – je nachdem, ob sie positiv oder negativ mit Gründungsaktivitäten korreliert sind – als gründungsfördernd oder aber als gründungshemmend zu betrachten sind. Die vorliegende Studie verfolgt den Ansatz, die Beweislage für Hindernisse, Schwierigkeiten oder Vorbehalte im Zusammenhang mit Gründungen zu sondieren. Es wird daher die Diktion des „Gründungshemmnisses“ gewählt.

Die Strukturierung des Wahrnehmungsfeldes von Problemen der Unternehmensgründung ist bereits seit den 1970er Jahren Gegenstand einer lebhaften Debatte in der Literatur. Szyperski und Nathusius (1977, spez. S. 38 ff) beispielsweise differenzieren zwischen Problemen bei behördlichen Instanzen, Problemen in der Öffentlichkeit sowie Problemen auf Absatz- und auf Beschaffungsmärkten. Der „Gründer“ und die „Gründungsunternehmung“ stehen im Zentrum dieser Betrachtung, die allerdings bezogen auf Person und Unternehmung eher von Determinanten des Gründungserfolgs als von Problemen bzw. Hindernissen spricht.

Unsere Studie fasst unterschiedliche Facetten empirischer Evidenz in der Literatur zu Gründungshemmnissen systematisierend zusammen. Sie ist wie folgt strukturiert. Zunächst wird in Kapitel 2 auf den Marktbereich eingegangen, indem Marktmechanismen insbesondere auf Finanz- und Arbeitsmärkten sowie auf absatz- und beschaffungsseitigen Gütermärkten auf Gründungshemmnisse untersucht werden. Es folgt jenseits der Marktbetrachtungen in Kapitel 3 die Auseinandersetzung mit staatlichen Rahmenbedingungen in Deutschland insbesondere bezüglich der Aspekte Bürokratie, Arbeits- und Insolvenzrecht. Das vierte Kapitel diskutiert Beeinträchtigungen der Entdeckung und Ausnutzung unternehmerischer Gelegenheiten, die in Persönlichkeitsmerkmalen der Gründer verankert sind, welche im Aggregat einen wesentlichen Teil der Gründungskultur einer Gesellschaft ausmachen. Schlussbemerkungen in Kapitel 5 runden die Arbeit ab.

2. Marktmechanismen und Gründungshemmnisse

Aus wohlfahrtstheoretischer Sicht kommt es bei Vorliegen von Marktversagen zu ineffizienten Marktergebnissen. Allokatives Marktversagen liegt beispielsweise vor, wenn aufgrund von externen Effekten soziale Kosten oder Erträge nicht internalisiert werden. Auch können Märkte durch eine asymmetrische Informationsverteilung gekennzeichnet sein. Sind potenzielle Marktteilnehmer von vorn herein unterschiedlich gut über die Qualität eines Gutes informiert, so kommt es zu adverser Selektion (*hidden information*, Akerlof 1970) dergestalt, dass gute Qualitäten bei Durchschnittspreisbildung gar nicht auf den Markt kommen. Kann andererseits nach Vertragsabschluss ein Marktteilnehmer (Prinzipal) das Verhalten seines Vertragspartners (Agenten) nicht beobachten oder ist die Beobachtung mit hohen Kosten verbunden, unterliegt der Agent nach Vertragsabschluss einer moralischen Versuchung (*moral hazard* oder *hidden action*, Jensen und Meckling 1976) und bringt einen zu geringen Einsatz, aus welchem ebenfalls ein ineffizientes Marktergebnis resultiert. Schließlich können steigende Skalenerträge, die Existenz von Fixkosten oder Unteilbarkeiten zu natürlichen Monopolen führen, welche aus dynamischer Sicht ineffizient sind, weil Markteintritte verhindert und wohlfahrtstheoretisch suboptimal hohe Preise gesetzt werden.

Vor dem Hintergrund dieser Marktversagenstatbestände leiten Block, Staak und Tilleßen (2007) mögliche Hemmnisse für Existenzgründungen ab. Im Folgenden ist entsprechende empirische Evidenz zu Gründungshemmnissen auf Finanz-, Arbeits-, Beschaffungs- und Absatzmärkten in Hinblick auf die Frage, inwieweit sie auf die Existenz von Marktversagen schließen lässt, zu beleuchten.⁷ Das Spektrum der empirischen Studien reicht dabei von Einschätzungen institutioneller Marktcharakteristika über die deskriptive Auswertung von Umfragen bei (potenziellen) Marktteilnehmern bis hin zu ökonometrischen Auswertungen prozessgenerierter Datensätze.

⁷ Neben allokativem Marktversagen beinhaltet Marktversagen im weiteren Sinn auch distributives Marktversagen, welches im Gründungszusammenhang beispielsweise Fragen nach einem Ausgleich für benachteiligte Personengruppen oder Regionen aufwirft. Aufgrund des normativen Charakters dieser Fragestellungen ist distributives Versagen nicht Gegenstand unserer Studie.

2.1 Finanzmärkte

Auf Finanzmärkten kommt es aufgrund von adverser Selektion zu Kreditrationierung, wenn potenzielle Kreditnehmer besser als potenzielle Kapitalgeber über ihr Risiko informiert sind (Stiglitz und Weiss 1981).⁸ Zudem besteht die Gefahr eines vorgetäuschten oder mutwillig herbeigeführten Scheiterns, durch das der Kreditnehmer eine Rückzahlung zu umgehen suchen kann (*costly state verification*, Gale und Hellwig 1985). Bei der Finanzierung von Existenzgründungen dürften diese Effekte aufgrund des fehlenden oder lediglich kurzen Track Records des Gründers besonders gravierend sein. Es resultiert dann eine aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zu geringe Gründerquote. Eine Informationsasymmetrie ist allerdings auch mit umgekehrtem Vorzeichen möglich, sofern erfahrene Kapitalgeber die Güte eines Gründungsprojekts und die entsprechende Kreditwürdigkeit besser einschätzen können als ein unerfahrene Gründer selbst (de Meza und Southey 1996). Werden schließlich weniger geeignete Gründer von geeigneten in einem gepoolten Gleichgewicht quersubventioniert, resultiert gar eine zu hohe Gründerquote (de Meza und Webb 1987).

Das deutsche Finanzsystem zeichnet sich durch eine historisch gewachsene Kultur der Fremdkapitalfinanzierung und der Bankenintermediation aus. In der Gründungsfinanzierung dominieren Bankdarlehen sowohl anzahl- als auch volumenmäßig (Kohn und Spengler 2007, 2008a),⁹ Beteiligungsfinanzierung spielt hingegen eine untergeordnete Rolle. Im internationalen Vergleich ist insbesondere der Markt für Venture Capital (VC) in Deutschland trotz eines starken Wachstums zum Ende des 20. Jahrhunderts wenig etabliert (Evans 1998). Nach dem Einbruch am Anfang der 2000er Jahre hat sich der VC-Markt in jüngeren Jahren zwar wieder erholt, VC-Finanzierer haben sich aber stärker aus der Seed-Phase der Unternehmensgründung zurückgezogen und konzentrieren sich stärker auf Spätphasen. Aktuell sehen 68% der von Achleitner et al. (2006) befragten Beteiligungsgesellschaften Angebotslücken auf dem Beteiligungsmarkt, wobei kleine Investitionsvolumina und Frühphasenfinanzierungen (Seed-Phase: 74%) überproportional betroffen sind. Als wichtigste Ursache dafür wird von den Beteiligungsgesellschaften ein „zu hohes Risiko“ genannt.

⁸ Vgl. auch die Übersichtsartikel von Jaffee und Stiglitz (1990) und Hillier und Ibrahim (1993) sowie Parker (2004, Kap. 5).

⁹ Zur Bedeutung von Fremd- und Eigenkapitalfinanzierung für Gründungen vgl. die Übersichtsartikel Berger und Udell (2003) und Gompers und Lerner (2003). Siehe auch Natusius (2001).

Dem fortschreitenden Finanzmarktwechsel begegnet die Unternehmensfinanzierung, indem auf der einen Seite Kreditinstitute flächendeckend Rating-Verfahren einsetzen und auf der anderen Seite Unternehmen sich auf erhöhte Publizitätsanforderungen einstellen und ihre Finanzierungsquellen diversifizieren (Zimmermann und Schumacher 2005). In der Folge orientiert sich die Konditionengestaltung der Kreditinstitute stärker an Risikogesichtspunkten. Hiervon profitieren kleine und junge Unternehmen wie auch Gründungen, die im Vergleich zu etablierten Unternehmen mit einem überdurchschnittlichen und schwerer einzuschätzenden unternehmerischen Risiko verbunden sind, da sie ihren Finanzierungsbedarf zu risikodifferenzierten Zinssätzen eher decken können als im Fall eines Einheitszinssatzes, zu dem überdurchschnittlich risikobehaftete Finanzierungen von vorn herein gar nicht zustande kommen (Zimmermann 2008).

Bei der Experteneinschätzung gründungsrelevanter Rahmenbedingungen im Global Entrepreneurship Monitor (GEM; Sternberg, Brix und Hundt 2007) schneidet die Kategorie „Finanzierung“ knapp durchschnittlich ab (Bewertung -0.25 auf einer Skala von -2 bis +2). Im internationalen Vergleich nimmt Deutschland damit einen Rangplatz im Mittelfeld (Platz 16 von 37) ein. Die Aussagekraft dieser Einschätzung ist jedoch als gering einzuschätzen, da zum einen die Finanzierungskategorie nicht weiter differenziert wird und zum anderen der internationale Vergleich auf den Einschätzungen unterschiedlicher Experten beruht.

Detailliertere Befunde liefern Umfragen bei Gründern und jungen Unternehmen. Der Literaturüberblick von Wolf (2006) hält drei zentrale Aussagen zu von Unternehmen artikulierten Finanzierungsschwierigkeiten fest: Kleine Unternehmen geben im Vergleich zu größeren vermehrt Schwierigkeiten an; in frühen Entwicklungsphasen sind Finanzierungsprobleme gravierender als in späteren Phasen; und innovative Unternehmen sind häufiger von Finanzierungsproblemen betroffen als nicht innovative.¹⁰ Kulicke (2000) zufolge geben junge Dienstleistungsunternehmen in der Mehrheit (70%) an, keine Finanzierungsschwierigkeiten bei der Betriebsrichtung gehabt zu haben. Gravierende oder existenzbedrohende Schwierigkeiten treten jedoch überdurchschnittlich häufig bei größerem Kapitalbedarf auf. Auswertungen von Werner (2007) zu innovativen Gründern in der Kölner Gründerstudie der Jahre 1992-1998 ist darüber hinaus zu entnehmen, dass innovative Gründer, die zügiger als der Durchschnitt stu-

¹⁰ Vgl. auch die aktuellen Studien von Plankensteiner und Plattner (2006), Plankensteiner und Zimmermann (2007) und Reize (2006, 2007).

diert haben, Kapitalengpässen weniger stark ausgesetzt sind: Positive Bildungssignale werden folglich zur Reduzierung von Informationsasymmetrien eingesetzt.

Kay et al. (2007) befragen Teilnehmer des IfM-Gründerpanels nach Problembereichen während der Gründung bzw. Gründungsvorbereitung. Für ein Drittel der Erstgründer und knapp die Hälfte der Restarter ist die Finanzlage allgemein relevant; die Finanzierung durch Hausbanken und die Nutzung von Fördermitteln werden jedoch als weniger problembehaftet eingeschätzt. Gefragt nach Gründen für die noch nicht vollzogene Gründung, stimmen Gründungsinteressierte der Aussage „Eigene Finanzierungsmittel reichen nicht“ überdurchschnittlich stark zu.

Der Gesamtanteil der Gründer mit Problemen bei der Akquisition von Fremdmitteln im KfW-Gründungsmonitor 2006 beträgt 10% (Spengler und Tilleßen 2006). In der Gruppe derjenigen Gründer, die Fremdfinanzierungsmittel tatsächlich genutzt haben, geben jedoch ca. 30% Schwierigkeiten bei der Fremdmittelakquisition an, welche beispielsweise in langwierigen Kreditverhandlungen oder darin bestehen können, dass gewünschte Kreditvolumina oder -konditionen nicht erhältlich waren. Zudem hatten 10% derjenigen Gründer, die ihr Projekt ohne Nutzung von Fremdmitteln realisiert haben, den Einsatz von Fremdmitteln geplant, konnten den Plan wegen Schwierigkeiten bei der Fremdmittelbeschaffung aber nicht umsetzen.¹¹

Zusammengefasst zeigen die Gründer- und Unternehmensbefragungen unterschiedliche Facetten von Finanzierungsschwierigkeiten auf. Bei den Ergebnissen ist jedoch ein möglicher *Survivor Bias* zu beachten, wenn nur Gründer antworten konnten, die sich tatsächlich durchgesetzt haben, nicht jedoch jene, die an (Finanzierungs-) Barrieren im Vorwege gescheitert sind. Weiterhin spiegeln artikulierte Schwierigkeiten nicht notwendigerweise ein Marktversagen wider. Alternativ können lediglich die subjektive Wahrnehmung des Gründers zur Qualität seines Projektes und die entsprechende Einschätzung vonseiten des Marktes mit dem Resultat auseinander fallen, dass kein Finanzierungsmatch zustande kommt.

Umfragen bei Sparkassen zu den Gründen für abgelehnte Gründungsfinanzierungen (DSGV 2005) deuten in diese Richtung. Zwar wird 33% der abgelehnten Finanzierungen ein nicht

überzeugendes Gesamtfinanzierungskonzept attestiert, was eine Rationierung nicht ausschließt; der Großteil der Ablehnungen erfolgt jedoch aufgrund fehlender Überzeugungskraft des Gründers (36%) oder seiner Geschäftsidee (27%). Auch Kulicke (2000) berichtet aus Interviews mit Firmenkundenberatern von Kreditinstituten, nach deren Einschätzungen Probleme bei der Finanzierung von neuen Dienstleistungsunternehmen in der Regel aus fehlendem kaufmännischem und vertriebsseitigem Know-how resultieren. Wenngleich auch diese Ergebnisse nicht zwangsläufig wertfrei sind, gehen sie mit der Einschätzung von de Meza and Southey (1996) konform, dass tatsächliche Gründer aus der Menge aller potenziellen eine Selektion derjenigen mit unrealistisch hohen Erwartungen darstellen.¹² Erfahrene Banken schätzen Gründungskonzepte dann unter Umständen realistischer als die Gründer selbst ein und bescheiden entsprechende Finanzierungsanfragen rational – und gegebenenfalls ablehnend.

Über die deskriptive Auswertung von Umfragen hinaus gehen ökonometrische Untersuchungen, die grundsätzlich zwei Vorteile bieten: Zum einen kann die Berechnung partieller Effekte Aufschluss über verschiedene Einflussfaktoren bspw. von beobachteten Finanzierungsschwierigkeiten geben; zum anderen umgehen Studien, denen – z.B. in Form administrativer Mikrodatsätze – Daten zu beobachtetem Verhalten anstelle artikulierter Einschätzungen zugrunde liegen, Verzerrungen durch selbstdienliche Wahrnehmung und subjektives Antwortverhalten (*self-serving bias*, Miller und Ross 1975).

In der Debatte um Kreditrationierung von Gründern modellieren Evans und Jovanovic (1989) die Gründungsentscheidung in Abhängigkeit einer finanziellen Budgetrestriktion. Auf Basis US amerikanischer Zensus Daten zeigt sich, dass vermögendere Personen *ceteris paribus* eine größere Gründungsneigung besitzen. Aufgrund einer Rationierung beim Schritt in die Selbständigkeit werden potenzielle Gründer mit geringer finanzieller Ausstattung von einer Gründung abgehalten. Im Großen und Ganzen wird dieses Ergebnis von einer Anzahl analoger Studien für unterschiedliche Länder bestätigt.¹³

¹¹ Vgl. auch Brüderl, Preisendörfer und Ziegler (1993), Mellewigt und Witt (2002) und Kohn und Spengler (2007, 2008a) zur Bedeutung verschiedener Finanzierungsformen für Existenzgründungen in Deutschland.

¹² Zur Problematik übermäßigen Selbstvertrauens von Gründern (*overconfidence*) vgl. auch Hoffrage (2004), Cramerer und Lovallo (1999), Köllinger, Minniti und Schade (2007) sowie Kohn und Spengler (2008b).

¹³ Vgl. Parker (2004, Kap. 7) für einen Überblick.

Eine andere Gruppe von Studien untersucht den Einfluss von Liquiditätsbeschränkungen auf den Fortbestand einer Selbständigkeit und damit auf den Gründungserfolg. Den Ergebnissen von Bates (1990) und Holtz-Eakin, Joulfaian und Rosen (1994) für die Vereinigten Staaten zufolge weisen Selbständige, die in höherem Maße finanzielle Mittel wie beispielsweise Ersparnisse oder Erbschaften einsetzen können, *ceteris paribus* eine höhere Wahrscheinlichkeit auf, selbständig zu bleiben, was für eine Kreditrationierung auch nach erfolgter Gründung spricht. Dieses Ergebnis ist in der Literatur jedoch nicht unumstritten. In der Untersuchung von Cressy (1996) zum Gründungserfolg von Start-Ups im Vereinigten Königreich bleiben Gründungen mit höherem Finanzmitteleinsatz zwar durchschnittlich länger am Markt, der Einfluss finanzieller Mittel auf das Gründungsüberleben wird jedoch insignifikant, sofern hinreichend für individuelles Humankapital kontrolliert wird. Die beobachtete bivariate Korrelation zwischen Finanzierungshöhe und Gründungserfolg ist dann auf eine Selektion humankapitalstarker Unternehmen in Richtung größerer Finanzierungen zurückzuführen. Im Lichte dieses Ergebnisses liegt keine Kreditrationierung mehr vor, sofern die Gründung einmal vollzogen ist. Zu einer ähnlichen Einschätzung kommen Berger und Udell (1992) anhand der Analyse von Vertragsdaten US amerikanischer Banken. Sie zeigen auf, dass die Zinsen für Kreditlinien über den Beobachtungszeitraum hinweg zwar grundsätzlich wenig volatil waren; jedoch galt dies in gleichem Maße für Dispositions- und für Überziehungskreditzinsen. Während sich in ersterer Beobachtung *a priori* ein Versagen des Preismechanismus ausdrücken könnte, spricht letztere gegen die Existenz einer systematischen Kreditrationierung, da bei zugesagten, nicht vollständig in Anspruch genommenen Kreditlinien *ex definitione* keine Rationierung vorliegt.

Ökonometrische Studien für Deutschland nutzen in Ermangelung spezifischer Datensätze für Gründungen Informationen für Bestandsunternehmen. Über Firmenalter und -größe lassen sich dann Rückschlüsse für Gründungen ziehen. So sind bspw. Audretsch und Elstons (2002) Untersuchung von börsenelisteten Industrieunternehmen zufolge Liquiditätsbeschränkungen im Mittelstand umso gravierender, je kleiner das Unternehmen ist. Für Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes schätzt Winker (1999) anhand des ifo-Unternehmenspanels einen signifikant negativen partiellen Effekt der Unternehmensgröße auf die Wahrscheinlichkeit von Problemen bei der Akquisition benötigter finanzieller Mittel. Reize (2005) zeigt auf Basis des KfW-Mittelstandspanels, dass *ceteris paribus* sowohl ein höheres Unternehmensalter als auch eine höhere Beschäftigtenzahl mit einem signifikant geringeren Risiko von Kreditablehnungen einhergehen. Dabei nimmt das Ablehnungsrisiko überproportional in den ersten Unter-

nehmensjahren ab. Schließlich halten Egel, Licht und Steil (1997) fest, dass größere Firmen im Mannheimer Innovationspanel *ceteris paribus* ein signifikant besseres CREDITREFORM Ranking aufweisen; ein signifikanter Einfluss des Firmenalters findet sich hier jedoch nicht.

Gemeinhin deuten die Studien für Deutschland auch *ceteris paribus* auf besondere Finanzierungsschwierigkeiten von kleinen bzw. jungen Unternehmen am Markt hin. In der Gesamtheit aller potenziellen Gründungen dürften unter der Annahme eines *Survivor Bias*, dass die tatsächlich gegründeten Unternehmen eine positive Selektion darstellen, Finanzierungsschwierigkeiten noch weiter verbreitet sein. Inwieweit hieraus auf die Rationierung von Gründungsfinanzierungen im Sinne von Marktversagen zu schließen ist, ist allerdings fraglich. Die Frage, worauf die artikulierten Schwierigkeiten letztendlich zurückzuführen sind, wird von den für Deutschland existierenden Studien, die alle auf Umfragedaten rekurrieren, nicht befriedigend beantwortet.

2.2 Arbeitsmärkte

Auch auf Arbeitsmärkten besteht die Gefahr von adverser Selektion, da Arbeitgeber die Qualität von Bewerbern nicht vollständig beobachten können und sich bei Durchschnittslohnzahlung über die Qualitätsverteilung hinweg einem Pool von unterdurchschnittlich qualifizierten Arbeitnehmern gegenüber sehen (Weiss 1980). Die Lösungsstrategie, Effizienzlöhne zu zahlen, steht insbesondere Gründungen nur eingeschränkt zur Verfügung, da sie weniger Verteilungsmasse in Form von Renten erwirtschaften. Aufgrund des in den ersten Jahren höheren Sterberisikos fällt es ihnen zudem schwerer, ihren Mitarbeitern verlässliche Perspektiven aufzuzeigen.

Als auf Basis mikroökonomischer Untersuchungen empirisch gesichert gilt das Resultat, dass größere Firmen höhere Löhne zahlen als kleinere, und zwar sowohl im Durchschnitt als auch *ceteris paribus* nach Herausrechnung weiterer Bestimmungsgründe des Lohnniveaus aufseiten der Firmen und der Beschäftigten (Oi und Idson 1999). Wagners (1997) Übersicht für Deutschland zufolge fallen auch Gehaltszusätze, Sozialleistungen und nicht-monetäre Nebenleistungen in kleineren Unternehmen geringer aus. Auf Basis der Linked Employer-Employee-Daten des IAB Nürnberg (LIAB) finden Brixy, Kohaut und Schnabel (2007), dass neue Betriebe im Vergleich zu bestehenden *ceteris paribus* geringere Löhne zahlen. Das geschätzte Lohndifferenzial liegt bei durchschnittlich 8% und nimmt mit der Zeit nach der Firmengründung ab.

Die Frage, ob diese Ergebnisse ein Versagen des Marktmechanismus reflektieren und insofern einen systembedingten Nachteil für Gründungen darstellen, bleibt von den Studien unbeantwortet. Gegen eine Interpretation als Hemmnis spricht die Einschätzung, dass die niedrigeren Löhne ggf. im Sinne kompensierender Lohndifferenziale durch ein flexibleres Arbeitsumfeld aufgewogen werden. Zudem könnten auch residuale Differenziale noch tatsächliche Produktivitätsdifferenzen widerspiegeln.¹⁴ Auf der anderen Seite ist wiederum ein *Survivor Bias* in dem Sinne, dass potenzielle Gründer, die sich besonders großen Rekrutierungsproblemen gegenüber sahen, von einer Gründung abgehalten wurden, nicht ausgeschlossen.

Diese Einschätzung gilt analog für die Ergebnisse von Umfragestudien zu Gründungshemmnissen bei der Personalbeschaffung. Gemäß den Interviews von Klandt und Daniels (2001) mit innovativen Firmengründern in der Region Köln-Bonn stellt die Personalrekrutierung das gewichtigste nicht-monetäre Gründungshemmnis dar. Die Mehrheit der Befragten (54%) sah hierin ein Problem für die Gründungsphase, vor allem aber für die darauf folgende Frühentwicklungsphase (70%). Zu den Ursachen artikulierter Probleme führen Backes-Gellner et al. (2000) an, dass kleinere Unternehmen weniger qualifiziertes Personal aus den eigenen Reihen rekrutieren können. Bei der Suche nach hochqualifizierten Universitätsabsolventen fällt es kleinen Unternehmen besonders schwer, Kandidaten attraktive Perspektiven aufzuzeigen (Belfield 1999). Anders herum können innovative Gründer mit Hochschulabschluss Rekrutierungsengpässe eher überwinden als Gründer ohne Hochschulabschluss (Werner 2007). Dementsprechend wirkt der höhere Bildungsabschluss als Signal für Gründungsqualität auch auf dem Arbeitsmarkt.

2.3 Absatz- und Beschaffungsmärkte

Auf den Gütermärkten können Markteintrittsbarrieren aus technologiebedingten Größenvorteilen (*economies of scale, economies of scope*) resultieren. Außerdem sind viele Sachgüter und Dienstleistungen Erfahrungsgüter, deren Qualität erst beim Konsum festgestellt werden kann. Diese Eigenschaft sichert etablierten Anbietern einen Reputationsvorteil (Schmalensee 1982). Neue Anbieter müssen für einen erfolgreichen Markteintritt zunächst Informationen ohne Gegenleistung preisgeben, was als positiver externer Effekt (*appropriability effect*, Ar-

¹⁴ Firmengrößenbedingte Produktivitätsdifferenzen resultieren z.B. aus unterschiedlichen Kapitalintensitäten, für die ein Großteil der empirischen Studien mangels verfügbarer Daten nicht kontrollieren kann.

row 1962) auf andere Marktteilnehmer wirkt. Insbesondere Informationen über innovative Gründungsprojekte werden von anderen Marktteilnehmern genutzt. Daneben sind auch Gründungen im Bereich Social Entrepreneurship mit positiven externen Effekten verbunden.¹⁵

Bei Existenz positiver externer Effekte oder bei Vorhandensein von Markteintrittsbarrieren ist die Gründungsquote aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zu gering. Zur Frage nach Barrieren auf Absatz- oder Beschaffungsmärkten liegen wiederum Umfrageergebnisse vor.

Im GEM 2006 (Sternberg, Brixy und Hundt, 2007) wird die Marktoffenheit – gemessen an der Existenz von Markteintrittsbarrieren – knapp durchschnittlich eingeschätzt (Bewertung - 0.30 auf einer Skala von -2 bis +2). Im internationalen Vergleich belegt Deutschland einen Rangplatz im Mittelfeld (19 von 37), wobei die Aussagekraft dieses Ergebnisses wiederum skeptisch zu beurteilen ist, da der Vergleich auf die Urteile unterschiedlicher Experten rekurriert und auch keine Differenzierung in Hinsicht auf Bedeutungsunterschiede verschiedener Märkte vorgenommen wird.

In der Umfrage von Klandt und Daniels (2001) stellen Absatz, Verkauf bzw. Vertrieb für 64% der Teilnehmer ein Problem dar, wobei der erste Kundenkontakt bis zur Produktvorstellung sich als besonders schwierig erweist. Gründungsinteressierte Hochschulabsolventen geben, von Mellewig, Schmidt und Weller (2006) nach Hemmnissen im Verlauf des Vorgründungsprozesses befragt, die Felder Kundenkontakte, geeignete Werbeaktivitäten und Kontakte zu Förder- und Beratungsstellen als „wichtigste Ressourcen auf dem Weg zur Gründung“ an. Im IfM-Gründerpanel ist „Auftragsakquisition und Kundensuche“ der meistgenannte Problembereich, relevant für ein Drittel der Erstgründer und gut die Hälfte der Restarter (Kay et al. 2007). Probleme auf der Lieferantenseite werden hingegen von lediglich 6% der Gründer für bedeutsam erachtet.

Alles in allem stellen die Umfrageergebnisse Probleme auf der Absatzseite heraus. Nicht zuletzt aufgrund des Fehlens ökonomischer Evidenz bleibt jedoch die Frage unbeantwortet, inwieweit die artikulierten Probleme auf strukturelle Markteintrittsbarrieren im Sinne einer systematischen Behinderung von neuen Wettbewerbern zurückzuführen sind oder aber Konzeptmängel bzw. eine ungenügende Vorbereitung der Gründer widerspiegeln. Ebenfalls keine

¹⁵ Zu Social Entrepreneurship siehe die Einführung von Achleitner, Heister und Stahl (2007).

Rückschlüsse lassen die genannten Studien über die Existenz externer Effekte zu. Dahingegen erscheint das Resultat, dass sich Gründer auf den Beschaffungsmärkten selten Hemmnissen gegenübersehen, intuitiv plausibel.

2.4 Zwischenfazit

Vor dem Hintergrund von Marktversagenstatbeständen leitet die wirtschaftstheoretische Literatur mögliche Hemmnisse für Existenzgründungen ab. Empirische Studien identifizieren verschiedene Hemmnisse auf Faktor- und Absatzmärkten, wobei besonderes Augenmerk auf die Existenz von Finanzierungsschwierigkeiten gerichtet wird. So zeigen Gründer- und Unternehmensbefragungen auf, dass sich – insbesondere innovative – Gründer und kleine, junge Unternehmen auf Finanzmärkten Schwierigkeiten bei der Mittelbeschaffung gegenübersehen; auf Arbeitsmärkten fällt es Gründungen im Vergleich zu etablierten Unternehmen schwerer qualifiziertes Personal zu attrahieren; und beim Eintritt in einen Absatzmarkt werden Kundensuche und Auftragsakquisition als schwierig empfunden, während auf der Lieferantenseite kaum Hindernisse gesehen werden.

Artikulierte Gründungshemmnisse sind jedoch nicht notwendigerweise auf Marktversagen zurückzuführen, sondern können beispielsweise auch Konzeptmängel oder mangelnde Vorbereitung des Gründers reflektieren. Insofern ist direkte Umfrageevidenz, die auf – gegebenenfalls selbstdienliche – Einschätzungen von Gründern rekurriert, vorsichtig zu beurteilen. Belastbare ökonometrische Evidenz, die auf tatsächlichem Verhalten im Sinne offenerbarer Präferenzen basiert, ist jedoch noch rar, zumal wenig aussagekräftige Datensätze – insbesondere über Gründer in Frühphasen – existieren.

Bisherige ökonometrische Studien zur Relevanz von Kreditrationierung in verschiedenen Ländern zeichnen ein heterogenes Bild. Für Deutschland stützen Untersuchungen auf Basis von Bestandsunternehmen die These, dass kleinere und jüngere Firmen größere Finanzierungsschwierigkeiten haben. Auch die ökonometrischen Studien nutzen allerdings Umfrageergebnisse, so dass bezüglich der Einordnung der Schwierigkeiten wiederum Bedacht angezeigt ist. Zudem ist bei einer Übertragung der Resultate auf die Situation von Gründungen ein *Survivor Bias* zu beachten: Zum einen stellen tatsächlich gegründete Unternehmen eine positive Selektion aus der Gesamtheit aller potenziellen Gründungen dar, zum anderen haben sich Bestandsunternehmen im Vergleich zu wieder aufgegebenen Unternehmen als erfolgreicher

erwiesen. Insofern würde das Ausmaß von Hemmnissen im Gründungskontext eher unterschätzt.

3. Gründungshemmnisse im Zusammenhang mit staatlichen Rahmenbedingungen für das Wirtschaften

Inwieweit sind Existenzgründungen und deren Erfolg von staatlichen Rahmenbedingungen für das Wirtschaften abhängig? Zu dieser Frage werden im folgenden Ergebnisse und Methoden empirischer Studien erörtert, die folgende Bereiche staatlicher Rahmenbedingungen untersucht haben: Bürokratie, Arbeitsrecht und Insolvenzrecht.

Dabei geht es zum einen um solche Regeln und Institutionen, die den Gründungsprozess direkt betreffen (z.B. Gewerbeanmeldungen) und zum anderen um solche Regeln und Institutionen, die in einem weniger unmittelbaren Zusammenhang zum Gründungsprozess stehen (z.B. die Insolvenzordnung).

3.1 Bürokratie

3.1.1 Administrative Prozesse aus der Sicht von Gründungsinteressierten und Gründern in Deutschland

Befragungen von potenziellen Gründern oder jungen Unternehmen zum Thema „Bürokratie“ zeigen, dass bürokratische Prozesse bzw. der Kontakt mit Behörden vielfach mit einem beträchtlichen Aufwand an Zeit und Kosten verbunden sind.

So gaben im Rahmen einer Befragung der KfW Bankengruppe (Reents et al. 2004) unter erfolgreichen und nicht-erfolgreichen Unternehmensgründern 35% der Personen an, „bürokratische Hürden und Verzögerungen“ hätten starke oder sehr starke Probleme bei der Existenzgründung dargestellt.

Zur Methodik der Untersuchung von Reents et al. (2004)

Im Rahmen einer Follow-Up-Befragung zum KfW-Gründungsmonitor wurden Anfang des Jahres 2003 Personen telefonisch nochmals befragt, die im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors im Jahr 2001 angegeben hatten, in den nächsten 6 Monaten eine selbstständige Tätigkeit aufnehmen zu wollen. Die Befragung resultierte in 300 auswertbaren Interviews. Gefragt wurde, inwieweit das Gründungsvorhaben inzwischen realisiert worden sei und welche Probleme der Gründung gegebenenfalls im Weg stünden. Zum Zeitpunkt der Follow-Up-Befragung hatten 29% der Befragten ihr Gründungsvorhaben realisiert, 21% be-

fanden sich in der Gründungsphase, 32% hatten die Gründung verschoben und 18% aufgegeben.

Auch eine Auswertung des DtA-Gründungspanels aus dem Jahre 1998 (Skambracks 1999) deutet in diese Richtung. 16% der befragten jungen Unternehmen gaben an, dass die administrative Bürokratie den Gründungsprozess verzögert. Langwierige Genehmigungsverfahren gingen dabei vor allem auf die Vielzahl der involvierten Behörden, eine enge Gesetzesauslegung, im Nachhinein geforderte zusätzliche Unterlagen sowie nachträglich gestellte Auflagen zurück.

In Interviews mit innovativen Existenzgründern über nicht-monetäre Gründungshemmnisse ermitteln Klandt und Daniels (2001), dass „Kontakte mit Behörden“ für 30% der Unternehmen in der Frühentwicklungsphase ein Problem darstellen, für 12% sogar ein großes Problem. In der Gründungsphase werden Kontakte mit Behörden etwas weniger problematisch gesehen (26% und 10%) als in der Frühentwicklungsphase.

Zur Methodik der Untersuchung von Klandt und Daniels (2001)

Im Rahmen der 1998 durchgeführten Untersuchung wurden strukturierte Telefoninterviews mit 50 jungen (bis zu 5 Jahre alten) innovativen Unternehmen aus den Bereichen Informationstechnik, Telekommunikation und Medientechnik durchgeführt, die ihren Firmensitz in der Region Köln/Bonn hatten. Vertiefende persönliche Interviews wurden mit vier Personen geführt. Die Befragten hatten verschiedene Hemmnisse anhand von drei Antwortkategorien zu bewerten („kein Problem“ – „ein kleines Problem“ – „ein großes Problem“) und dabei zwischen Gründungshemmnissen in der Gründungs- und in der Frühentwicklungsphase zu unterscheiden.

Weisen die zitierten Befragungen auf Hemmnisse im Zusammenhang mit der Bürokratie hin, so zeigen sie jedoch auch, dass bürokratische Hürden im Vergleich mit anderen Gründungshemmnissen keine dominante Rolle spielen. So belegen bei Reents et al. (2004) „bürokratische Hürden und Verzögerungen“ von insgesamt 14 Hürden den siebten Platz einer Rangordnung nach Wichtigkeit. Als wichtigste Gründungshemmnisse werden eine „schlechte konjunkturelle Lage“, ein „zu hohes finanzielles Risiko“ und ein möglicher „sozialer Abstieg beim Scheitern“ genannt. Auch spielen „bürokratische Hürden und Verzögerungen“ bei denjenigen potenziellen Gründern eine relativ wichtige Rolle, die angaben, ihre Gründung erst einmal verschoben zu haben, nicht aber bei den Abbrechern.

In der Studie von Klandt und Daniels (2001) belegt der „Kontakt zu Behörden“ unter 16 Gründungshemmnissen Platz 5 der Wichtigkeitsrangordnung und bleibt damit hinter den Aspekten „Personalrekrutierung“, „Absatz/Verkauf/Vertrieb“, „Finanzierung“ und „persönliche kaufmännische Qualifikation“ zurück.

Insgesamt weisen die Befragungsstudien also darauf hin, dass bürokratische Regelungen und Prozesse im Zusammenhang mit Existenzgründungen in Deutschland Gründungsprozesse verzögern oder zu Verschiebungen von Gründungsvorhaben beitragen. Die Ergebnisse geben dagegen keinen Hinweis darauf, dass in wesentlichem Maße Gründungen aufgrund der Bürokratie scheitern.

3.1.2 Modellrechnungen für Gründungen eines repräsentativen Unternehmenstyps

Ein zweiter Ansatz zur Bestimmung der Bedeutung bürokratischer Regelungen als Gründungshemmnis besteht in der Berechnung von Kosten, die bei der Gründung eines repräsentativen Unternehmenstyps entstehen. Hinsichtlich der diesbezüglichen relativen Position Deutschlands gegenüber anderen Industrieländern zeichnen unterschiedliche Studien kein einheitliches Bild.

So kommen Holz und Icks (2007) zu dem Ergebnis, dass Deutschland im Vergleich mit anderen EU-Ländern recht gut dar steht: Administrative Verfahren im Zusammenhang mit der Gründung eines Unternehmens nehmen in Deutschland mit durchschnittlich rund 6 Tagen weniger Zeit in Anspruch als im Durchschnitt der anderen EU-Länder (12 Tage). Allerdings fallen in Deutschland mit 792 Euro vergleichsweise hohe administrative Gründungskosten an (EU-Mittel: 554 Euro). Als Gründe für Verzögerungen bei den administrativen Gründungsverfahren identifizieren Holz und Icks Informationsdefizite über die Verfahren auf Seiten der Gründer sowie unvollständige oder fehlerhafte Unterlagen der Gründer.

Zur Methodik der Untersuchung von Holz und Icks (2007)

Die Untersuchung geht zurück auf eine Initiative des Europäischen Rates vom März 2006 zur Beschleunigung von Gründungsverfahren. Diese sollten nicht länger als 5 Werktage dauern und höchstens 800 Euro kosten. Für Deutschland führte das IfM Bonn den Vergleich nach einheitlichen methodischen Vorgaben der EU-Kommission durch. Verglichen wurden Verfahren für die Gründung fünf idealtypischer Gründungsunternehmen in der Rechtsform einer GmbH (Hersteller von Stahlprodukten, Hersteller von kleinen IT-Komponenten, Hotel mit Restaurant, Installateur, Lebensmittelgroßhändler). Die Verfahren wurden unterschieden nach einmaligen Registrierungen und Prüfverfahren. Administrative Verfahren im Zusammenhang

mit der Beschäftigung von Mitarbeitern werden allerdings nicht berücksichtigt. Die Untersuchungsergebnisse für Deutschland basieren auf fragebogengestützten Experteninterviews mit allen am Gründungsprozess beteiligten Institutionen in drei Kommunen (Bremerhaven, Meißen, München).

Schlechter schneidet Deutschland in einer Weltbank-Untersuchung (2007) ab, die Rahmenbedingungen für die Unternehmensgründung in 175 Ländern vergleicht. Im Länderranking belegt Deutschland im Jahr 2006 den 66. Rangplatz und liegt jeweils deutlich hinter anderen Industrieländern:

- So liegt Deutschland mit 9 Verwaltungsprozessen, die für die Gründung einer GmbH erforderlich sind, unter den größeren Industrieländern auf Platz 10, und zwar hinter Australien (2), Kanada (2), Dänemark (3), Finnland (3), Schweden (3), den USA (5) und Großbritannien (6). In Frankreich (7), Japan (8), Italien (9) und Österreich (9) ist die Zahl der erforderlichen administrativen Prozesse vergleichbar hoch.
- Bezüglich des für den Gründungsprozess erforderlichen Zeitaufwands liegt Deutschland mit 24 Tagen auf Platz 11, und zwar deutlich hinter Australien (2), Kanada (3), Dänemark (5), den USA (5), Frankreich (8), Italien (13), Finnland (14), Schweden (16) und Großbritannien (18) und in etwa gleichauf mit Japan (23) und Österreich (29).
- Die Kosten für die Anmeldung einer GmbH betragen in Deutschland mit 5,1% des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens deutlich mehr als in Dänemark (0,0), den USA (0,7), Schweden (0,7), Großbritannien (0,7), Finnland (1,1), Frankreich (1,1), Australien (1,8) und Norwegen (2,5). Damit belegt Deutschland unter den größeren Industrieländern Platz 9. Kosten in etwa gleicher Höhe fielen dagegen in Österreich (5,6) an; in den Niederlanden (7,2) und in Japan (7,5) lagen sie über dem deutschen Niveau.

Zur Methodik der Weltbank-Untersuchung „Starting a business“

Die Weltbank erfasst sämtliche administrativen Verfahren, die ein Unternehmer durchlaufen muss, der ein Unternehmen in den Bereichen Industrie oder Handel (*commercial business*) gründen möchte. Dabei geht es etwa um erforderliche Genehmigungen, Lizenzen, Unterlagen. Grundlage der erfassten administrativen Verfahren sind dabei Gesetze, Regulierungen und andere öffentlich zugängliche Informationen zum Gründungsprozess. Erfasst wird die Anzahl

der Verfahren, der Zeitaufwand sowie die Kosten. Die Daten werden von Anwälten und offiziellen Behörden überprüft und ggf. ergänzt oder korrigiert.

Als Vergleichsgründung dient eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (*limited liability company*) mit bis zu 50 Beschäftigten (einen Monat nach der Gründung), deren Eigentümer fünf inländische natürliche Personen sind. Das Unternehmen weist ein Startkapital in Höhe des 10fachen des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens des betreffenden Landes auf und ist ausschließlich auf inländischen Märkten tätig.

3.1.3 Befragung von Experten

Den Experteneinschätzungen im Global Entrepreneurship Monitor (GEM; Sternberg, Brixy und Hundt 2007) zufolge belegt Deutschland im Vergleich von 15 Industriestaaten bezüglich der Frage, inwieweit „Regulierungen und Steuern“ gründungsfördernd oder -hemmend wirken, Platz 12. Angesichts des weit gefassten Kriteriums und aufgrund des methodischen Problems, dass Aussagen verschiedener Experten miteinander verglichen werden, lassen sich aus diesem Befund jedoch keine gesicherten Rückschlüsse ableiten.

Zur Methodik der GEM-Expertenbefragung

Im Rahmen des jährlichen Global Entrepreneurship Monitors (GEM) werden mindestens 36 Gründungsexperten je Land (Deutschland 2006: 71) zu den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im eigenen Land befragt (Sternberg, Brixy und Hundt 2007). Dabei geht es um Rahmenbedingungen, die für die Umsetzung konkreter Gründungsideen relevant sind – darunter Regulierungen und Steuern – oder die auf die Gründungseinstellungen in der Bevölkerung einwirken. Die Experten bewerten dabei einzelne Rahmenbedingungen im eigenen Land auf einer Skala von 1 (vollkommen richtig) bis 5 (vollkommen falsch). Aus dem Mittelwert der Nennungen wird dann jeweils ein Indexwert abgeleitet und für den länderübergreifenden Vergleich herangezogen.

3.2 Arbeitsrecht

Das deutsche Arbeitsrecht wird von verschiedenen Seiten als Wachstumshemmnis kritisiert. Im Zusammenhang mit dem Gründungsgeschehen stellt sich die Frage, ob Gründer bzw. junge Unternehmen in besonderer Weise von arbeitsrechtlichen Schranken betroffen sind. Moog et al. (2005) zeigen, dass dies durchaus der Fall ist – allerdings in „positiver“ Weise: Häufig betreffen arbeitsrechtliche Bestimmungen – wie z.B. der Kündigungsschutz – junge Unternehmen nicht, da die Mehrzahl dieser Bestimmungen erst ab einer Mindestmitarbeiterzahl

greift und neugegründete Unternehmen i.d.R. unterhalb der jeweiligen Schwellenwerte liegen.¹⁶ Den Befragungen von Moog et al. (2005) zufolge vermeiden junge Unternehmen ohnehin Kündigungen, da diese häufig mit Humankapitalverlusten und negativen Rückwirkungen auf die Reputation des Unternehmens einhergehen. Zur Erhöhung der personalpolitischen Flexibilität werden vielmehr interne Maßnahmen wie flexible Arbeitszeiten, Überstunden und Kurzarbeit eingesetzt.

Zur Methodik der Studie von Moog et al. (2005)

Die Analyse des Einflusses von arbeitsrechtlichen Regulierungen auf Unternehmensgründungen erfolgt in mehreren Schritten. Erstens werden bestehende rechtliche Regelungen wie z.B. das Kündigungsschutzgesetz oder das Betriebsverfassungsgesetz auf ihre Relevanz für neugegründete bzw. junge Unternehmen überprüft. Zweitens wird die Gestaltung der Personalpolitik von jungen Unternehmen anhand einer Befragung von etwa 1000 jungen Unternehmen der Region Köln untersucht. Dabei geht es insbesondere um die Frage, welche Anpassungsmöglichkeiten (wie z.B. Kündigungen, befristete Verträge, Zeitarbeit, Arbeitszeitkonten) solche Unternehmen bei Absatzmarktschwankungen nutzen.

Drittens dient eine Befragung von rund 5000 Studierenden an Kölner Hochschulen der Analyse möglicher Auswirkungen arbeitsrechtlicher Regulierungen auf die Gründerneigung von potenziellen Gründern aus der Hochschule. Dabei wird zunächst anhand der Frage, ob das Kündigungsschutzgesetz bereits ab dem ersten abhängig Beschäftigten eines Unternehmens gilt oder nicht, der Kenntnisstand der Studierenden bezüglich der geltenden rechtlichen Bestimmungen abgefragt. Anschließend wird anhand von Regressionsanalysen der Zusammenhang zwischen der Wahrnehmung arbeitsrechtlicher Regulierungen und der Gründungsneigung der Studierenden untersucht.

Gleichwohl zeigt die Untersuchung von Moog et al. (2005), dass von den bestehenden arbeitsrechtlichen Regulierungen negative Wirkungen auf das Gründungsgeschehen ausgehen. Die Vielzahl der verschiedenen Regelungen bzw. Gesetze und deren Komplexität stellen junge Unternehmen vor Probleme, da sie – anders als größere Unternehmen – nicht über spezialisierte Personalabteilungen verfügen. Die Komplexität wird dabei noch dadurch erhöht, dass die Schwellenwerte in den verschiedenen Bestimmungen uneinheitlich sind und häufig geändert werden (Koller 2007).

¹⁶ Im Durchschnitt weisen Unternehmen ein Jahr nach ihrer Gründung 1,2 Beschäftigte auf und nach drei Jahren etwa 3 Beschäftigte. Nur 3% der Neugründungen haben nach einem Jahr mehr als 5 Beschäftigte, nach 5 Jahren sind es 35% (Moog et al. 2005, S. 352). Für eine Synopsis arbeitsrechtlicher Bestimmungen und ihrer Bedeutung für den Arbeitsmarkt siehe Koller (2007).

3.3 Insolvenzrecht

Von den Regelungen, die den Marktaustritt betreffen, können auf verschiedene Weise Rückwirkungen auf das Gründungsgeschehen ausgehen. So ist die Frage, ob Verbindlichkeiten eines Unternehmers im Insolvenzfall in voller Höhe bestehen bleiben oder ob die Möglichkeit einer Verjährung gegeben ist, sowohl für die Entscheidung eines Unternehmensgründers als auch für die Entscheidung von potenziellen Kapitalgebern relevant. Für das Risiko einer Unternehmensgründung ist ferner relevant, ob es gegebenenfalls möglich ist, ein insolventes Unternehmen weiterzuführen. Und schließlich haben Dauer und Kosten von Insolvenzverfahren Einfluss auf die Zahl von Gründungen durch gescheiterte Unternehmer (*Restarter*) und die Rendite von Investitionen in Gründungsprojekte.

3.3.1 Restschuldbefreiung

Mit der Reform des Insolvenzrechts von 1999 wurde in Deutschland die Möglichkeit der Restschuldbefreiung eingeführt. Zuvor war eine Verjährung von Forderungen frühestens nach 30 Jahren möglich. Mit dem 1999 eingeführten und 2001 modifizierten Insolvenzrecht wurde die Möglichkeit geschaffen, den insolventen Unternehmer bei gesetzeskonformem Verhalten nach sechs Jahren von den verbleibenden Verbindlichkeiten zu befreien.

Dilger (2005) zeigt, dass der Nettoeffekt der Insolvenzrechtsreform auf das Gründungsgeschehen positiv ist. Zwar bedeutet die Restschuldbefreiung für Gläubiger des insolventen Gründers einen Vermögensverlust, was das Risiko einer Investition in Gründungsprojekte erhöht und somit zu einem insgesamt geringeren Kapitalangebot führt. Jedoch überwiegt, dass mit der Restschuldbefreiung das Risiko einer Unternehmensgründung für den Gründer sinkt und somit der erwartete Gewinn aus der Gründung steigt.

Zur Methodik der Studie von Dilger (2005)

Die Studie untersucht qualitativ die Auswirkungen der Insolvenzrechtsreform auf die Entscheidungen von Gründern und (Gründungs-)Kapitalgebern. Dazu analysiert er zunächst die Entscheidungsfaktoren von Gründern und Kapitalgebern anhand eines einfachen spieltheoretischen Modells. Auf der Grundlage dieses Modells leitet er die Wirkungen der verschiedenen Elemente der Insolvenzrechtsreform (u.a. Restschuldbefreiung, Eigenverwaltung, Insolvenzplan) auf das Gründungsgeschehen ab. Zusätzlich hinterfragt Dilger die Möglichkeit, aus der Entwicklung der Gründungszahlen in den Jahren 1996-2002 Rückschlüsse zu ziehen. Der Vergleich ist allerdings wenig aufschlussreich, da das Gründungsgeschehen über die Insolvenzrechtsreform hinaus von einer Vielzahl von Faktoren abhängig ist, die sich ebenfalls über

diesen Zeitraum geändert haben. Insgesamt sei die „verfügbare empirische Evidenz ... spärlich“ (Dilger 2005, S. 104).

Der positive Nettoeffekt geht unter anderem darauf zurück, dass sich die Risikoneigung von Gründern und Kapitalgebern unterscheidet. Die Kapitalgeber haben i.d.R. durch Investitionen in verschiedene Projekte ein gewisses Maß an Risikodiversifikation erreicht und sind somit weniger risikoavers als Gründer, deren Engagement sich meist nur auf ein Gründungsprojekt beschränkt. Eine Risikoreduktion wirkt dann bei Gründern stärker als bei Kapitalgebern. Zudem sind Fremdkapitalforderungen wie bspw. Bankkredite häufig unabhängig vom Insolvenzrecht besichert.

Als weiteren positiven Effekt auf das Gründungsgeschehen führt Dilger (2005) an, dass aufgrund der Einführung der Restschuldbefreiung mehr gescheiterte Unternehmer eine zweite Chance (*Restarter*) bekämen und somit das Potenzial an erfahrenen Gründern erhöht würde. Empirische Untersuchungen über die relativen Erfolgchancen von Restartern stützen die These einer Qualitätsverbesserung des Gründerpools aufgrund einer höheren Zahl von Restartern allerdings nicht. So berichtet Metzger (2006), dass Restarter gemessen an den Beschäftigtenzahlen weniger erfolgreich sind als Erstgründer; und Kay et al. (2004) finden keinen Unterschied bezüglich der Erfolgchancen von Erstgründern, erfolgreichen Wiederholungsgründern und Restartern.

3.3.2 Fortführung eines insolventen Unternehmens

Das neue Insolvenzrecht sieht bessere Möglichkeiten für die Fortführung eines Unternehmens vor, nämlich im Rahmen der Eigenverwaltung und des Insolvenzplans. Bei der Eigenverwaltung kann der Schuldner sein Unternehmen weiter führen, allerdings vorrangig zur Befriedigung der Gläubiger. Die Eigenverwaltung soll dem Umstand Rechnung tragen, dass oftmals der Unternehmer eines insolventen Unternehmens am besten geeignet ist, den Wert des Unternehmens zu optimieren. Auf diese Weise soll es dem Schuldner ermöglicht werden, seine Verbindlichkeiten leichter zu begleichen. Zugleich soll der Fortbestand des Unternehmens ermöglicht werden.

Der Insolvenzplan erlaubt eine Einigung von Schuldnern und Gläubigern – letztere mit qualifizierter Mehrheit – über die Art der Unternehmensfortführung und der Verteilung des Unternehmenswertes. Dabei wird i.d.R. ein Teilerlass der Verbindlichkeiten vereinbart. Dies ist für

die Gläubiger vorteilhaft, wenn sich auf diese Weise eine höhere Befriedigungsquote realisieren lässt als bei der Zerschlagung des Unternehmens.

Dilger (2005) erwartet von beiden Instrumenten positive Rückwirkungen auf das Gründungsgeschehen. Negative Rückwirkungen über eine verminderte Neigung von (Gründungs-) Kapitalgebern seien nicht zu erwarten, zumal die Verfahren jeweils der Zustimmung der Gläubiger bedürften.

Eine empirische Untersuchung von Paffenholz und Kranzusch (2007) zeigt allerdings, dass die Fortführung insolventer Unternehmen mittels Eigenverwaltung oder Insolvenzplan nur selten Anwendung finden. Nur 1% aller eröffneten Verfahren mündete 2005 in die Eigenverwaltung, nur 0,6% in ein Insolvenzplanverfahren. In den USA entwickeln hingegen 25% der insolventen Unternehmen Reorganisationspläne.

Zur Methodik der Umfrage von Paffenholz und Kranzusch (2007)

Paffenholz und Kranzusch untersuchen die Anwendungshäufigkeit der Instrumente „Eigenverwaltung“ und „Insolvenzplanverfahren“ anhand von Auswertungen amtlicher und halbamtlicher Statistiken. Zur Ermittlung von Verfahrensergebnissen und Anwendungshürden wurden zudem im Jahr 2005 rund 800 Unternehmen mit Insolvenzplänen oder Eigenverwaltungen schriftlich befragt. Als Grundlage für die empirische Auswertung dienen die Angaben von 50 Unternehmen.

Als Gründe für die seltene Anwendung dieser Instrumente machen die Autoren einen unzureichenden Bekanntheitsgrad bei Gläubigern, Unternehmen, Beratern, Insolvenzverwaltern und Gerichten aus. Zudem fehlen einem Großteil der Insolvenzverwalter für Sanierungen erforderliche betriebswirtschaftliche Kenntnisse. Und schließlich sind die Verfahren zur Beratung und Planerstellung mit hohen Kosten verbunden.

3.3.3 Aufwand insolvenzrechtlicher Bestimmungen im internationalen Vergleich

Einer Untersuchung der Weltbank (2007) zufolge belegte Deutschland bezüglich der Rahmenbedingungen für den Marktaustritt (*closing a business*) im Jahr 2006 von 175 Ländern insgesamt den 28. Rangplatz, wobei der Vergleich einzelner Kriterien unterschiedlich ausfällt:

- Bezüglich des Zeitaufwandes für ein Insolvenzverfahren liegt Deutschland mit 1,2 Jahren unter den Industrieländern hinter Japan (0,6), Kanada (0,8), Belgien (0,9), Norwegen (0,9), Australien (1,0), Spanien (1,0) und Großbritannien (1,0) auf Platz 9.

Vergleichbar schneiden Österreich (1,1) und Italien (1,2) ab, schlechter die USA (1,5), Holland (1,7), Frankreich (1,9) und Schweden (2,0).

- Die Kosten des Insolvenzverfahrens gemessen in Prozent der Konkursmasse sind in Deutschland mit 8,0% deutlich höher als in Holland (1,0), Norwegen (1,0), Belgien (3,5), Kanada (3,5), Finnland (3,5), Japan (3,5), Schweiz (3,5) und Dänemark (4,0). Etwa vergleichbare Kosten entstehen in Großbritannien (6,0), den USA (7,0), Australien (8,0), Frankreich (9,0) und Schweden (9,0).
- Die durchschnittliche Befriedigungsquote liegt in Deutschland mit rund 53% in etwa auf dem gleichen Niveau wie in der Schweiz (47) und Frankreich (48), jedoch deutlich unter dem Niveau in Dänemark (71), Österreich (74), Schweden (76), den USA (77), Australien (80), Großbritannien (85), Holland (86), Belgien (86), Finnland (89), Kanada (89) Norwegen (91) und Japan (93).

Zur Methodik der Weltbank-Untersuchung „Closing a business“ (2007)

Die Weltbank untersucht regelmäßig, wie viel Zeit der Insolvenzprozess in den verschiedenen Ländern benötigt, welche Kosten damit verbunden sind und wie hoch die Befriedigungsquote ausfällt, d.h. wie hoch der Anteil der Verbindlichkeiten eines Unternehmens (Löhne, Kredite, Steuerschulden) ist, der nach dessen Insolvenz befriedigt wird. Die Angaben werden aus Befragungen von Rechtsanwälten abgeleitet und durch Studien zu den nationalen Gesetzen und Regulierungen sowie andere öffentlich zugängliche Informationen über die Insolvenzsysteme überprüft. Die Untersuchungen beziehen sich dabei auf eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit 201 Beschäftigten und 50 Zulieferern, die jeweils für die letzte Lieferung vor der Insolvenz ausstehende Forderungen haben. Das Vergleichsunternehmen hat Liquiditätsprobleme und kann insbesondere seine Bankschulden nicht mehr pünktlich bedienen. Im laufenden Jahr wird ein Verlust erzielt, und das Management erwartet dies auch für kommende Jahre. Das Unternehmen hat zu viele Gläubiger für eine außergerichtliche Einigung, folglich sind Gerichts-, Anwaltskosten, etc. zu berücksichtigen. Handlungsalternativen sind die Fortführung des Unternehmens und seine Liquidierung.

3.4 Zwischenfazit

Die Mehrzahl der empirischen Studien findet Belege dafür, dass staatliche Rahmenbedingungen Hemmnisse für das Gründungsgeschehen darstellen. Dabei geht es zu einen um die Bedeutung einzelner Regelungen bzw. Sachverhalte. So zeigen Befragungen von Gründern, dass Bürokratie ein Hemmnis – wenn auch nicht das wichtigste – ist, das den Gründungsprozess zumindest verzögert. Zum anderen gehen hemmende Wirkungen auf den Gründungsprozess von der Komplexität des Regelungsgeflechts aus. So ist für viele Gründer das Arbeitsrecht

mit seinen vielfältigen Regelungen, Schwellenwerten und Ausnahmen wenig durchschaubar, was zu Unsicherheit und negativen Rückwirkungen auf die Gründungsneigung führt.

Ergebnisse von Befragungen bringen jedoch häufig Unschärfbereiche für die Interpretation mit sich. So stellt beispielsweise bei Reents et al. (2004) der – exogene – Faktor „bürokratische Hürden“ für manche/n Befragte/n möglicherweise einen subjektiv angenehmeren Erklärungsansatz für das Scheitern bzw. das Verschieben eines Gründungsvorhabens dar, als – endogene – Faktoren wie die Qualität der eigenen Gründungsidee oder die eigenen Fähigkeiten. Bei Expertenbefragungen im GEM wird implizit unterstellt, die Experten in den verschiedenen Ländern würden die jeweiligen Untersuchungsobjekte in gleicher Weise beurteilen. Tatsächlich dürften die Ergebnisse aber auch die Mentalitäten und gesellschaftlichen Werte der jeweiligen Experten widerspiegeln. Angesichts der methodischen Probleme ist es nicht überraschend, dass verschiedene empirische Untersuchungen auch unterschiedliche Ergebnisse hervorbringen, so etwa bezüglich der Bedeutung administrativer Prozesse für den Gründungsprozess in Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern.

Bei der Ableitung wirtschaftspolitischer Implikationen ist zu beachten, dass die originäre Zielsetzung vieler hier diskutierter staatlicher Rahmenbedingungen nicht im Zusammenhang mit Unternehmensgründungen steht (z.B. das Arbeitsrecht). Eine Gesamtbewertung der staatlichen Rahmenbedingungen würde daher die Berücksichtigung aller mit den jeweiligen Regelungen verbundenen Auswirkungen im Sinne einer Kosten-Nutzen-Analyse erfordern.

4. Persönlichkeitseigenschaften als Gründungshemmnis?

In den Medien und in der Politik wird beklagt, dass in Deutschland nur eine schwach ausgeprägte Gründungskultur existiert. Es wird angeführt, dass die Werte und Normen unserer Gesellschaft potentielle Gründer abschrecken, das Abenteuer einer Gründung zu wagen bzw. dazu führen, dass die Gruppe der Gründunginteressierten insgesamt zu klein ist. Dieses Argument betrachten wir in diesem Abschnitt näher. Wir wählen hierzu einen individualpsychologischen Ansatz und argumentieren, dass die Gründungskultur einer Gesellschaft sich aus dem Aggregat der individuellen Persönlichkeitseigenschaften und Einstellungen der Mitglieder einer Gesellschaft ergibt. Führen die Werte und Normen sowie die Institutionen einer Gesellschaft zu einer stärkeren Ausprägung und Verbreitung gründungshemmender Persönlichkeitseigenschaften, so äußert sich dies in einer schwach ausgeprägten Gründungskultur, die dann ein Gründungshemmnis darstellen kann.

Im Rahmen der übergeordneten Fragestellung der vorliegenden Studie gehen wir im Folgenden in drei Schritten vor. Zunächst identifizieren wir mittels eines Literaturstudiums Persönlichkeitseigenschaften, die im Gründungskontext von Relevanz sind. Anschließend beschreiben wir, inwieweit Unterschiede zwischen Deutschland und vergleichbaren Industrieländern in den gründungsrelevanten Persönlichkeitsmerkmalen bestehen. Ausgehend von der These, dass die Sozialisation in einer Gesellschaft einen Einfluss auf die Persönlichkeitsmerkmale eines Menschen hat, betrachten wir schließlich Institutionen im Bildungsbereich – insbesondere die Schule – näher und diskutieren, ob hier eine Ursache für die Herausbildung bestimmter gründungshemmender Persönlichkeitseigenschaften liegt.

4.1 Gründungsrelevante Persönlichkeitsmerkmale

Unter „Persönlichkeit“ wird in der Psychologie die individuelle Eigenart eines Menschen verstanden. Dies umfasst die Gesamtheit seiner Eigenschaften einschließlich der für ihn typischen Art der Informationsverarbeitung, seines Verhaltensstils und seiner Motive. Der Begriff der Persönlichkeit wird in der Psychologie neutral verwendet, d.h. es wird nicht von einer „starken“ oder „schwachen“ Persönlichkeit gesprochen (Wiswede 2004). Die Persönlichkeit eines Menschen wird vor allem durch zwei Faktoren und deren immer wiederkehrende Interaktion beeinflusst: erstens durch die Natur in Form der jeweiligen genetischen Ausstattung und zweitens durch die gesellschaftliche Umgebung, in der sich der jeweilige Mensch befindet (Kluckhohn und Murray 1953). Einigen Persönlichkeitseigenschaften wird eine eher gründungsfördernde Wirkung (z.B. eine hohe Risikobereitschaft), anderen eine eher gründungshemmende Wirkung zugeschrieben (z.B. ein Mangel an Kreativität). Tabelle 1 fasst diese gründungsrelevanten Eigenschaften und entsprechende empirische Evidenz zusammen. Wir unterscheiden hier zwischen Eigenschaften, die einen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit des Entdeckens einer Gründungsmöglichkeit (*discovery of entrepreneurial opportunities*) haben, und Eigenschaften, die einen Einfluss auf das Verfolgen einer bereits entdeckten Möglichkeit (*exploitation of entrepreneurial opportunities*) haben. Diese Zweiteilung ist speziell auf die Entrepreneurship-Forschung zugeschnitten und dort mittlerweile weit verbreitet (vgl. auch Shane und Venkataraman 2000).¹⁷

¹⁷ In der Literatur finden jedoch auch alternative Ansätze aus der Sozialpsychologie als Theoriegebäude Anwendung, wie z.B. die *theory of planned behavior* (Ajzen, 1991).

Im Rahmen dieses Arbeitspapiers interessiert vor allem, ob eine Gründung erfolgt oder nicht, und welche Persönlichkeitseigenschaften diesbezüglich einen Einfluss haben. Der Zusammenhang zwischen bestimmten Persönlichkeitseigenschaften und dem Erfolg einer bereits erfolgten Gründung tritt dabei in den Hintergrund. Die Auswahl der Persönlichkeitseigenschaften folgt den Ausführungen von Shane (2003).

Die in Tabelle 1 dargestellten Ergebnisse der bisherigen empirischen Forschung zeigen, dass insbesondere die Kreativität eines Menschen, seine Fähigkeiten der Wahrnehmung und eine verminderte Risikowahrnehmung die Wahrscheinlichkeit des Entdeckens einer Gründungsmöglichkeit erhöhen. Des Weiteren scheinen sich u.a. eine hohe Leistungsmotivation, eine hohe Risikoneigung, eine hohe Unsicherheitstoleranz, ein hohes Unabhängigkeitsstreben, eine hohe Kontrollüberzeugung, ein hohes Maß an Selbstvertrauen sowie eine gute Intuition positiv auf die Wahrscheinlichkeit, eine bereits entdeckte Geschäftsmöglichkeit zu verfolgen, auszuwirken. Interessanterweise kann sich ein angenehmes Wesen (Freundlichkeit, soziale Konformität, usw.) negativ auf die Wahrscheinlichkeit der Verfolgung einer entdeckten Geschäftsmöglichkeit auswirken.

	Persönlichkeitseigenschaften	Beschreibung	Wahrscheinlichkeit des Entdeckens bzw. Verfolgens einer Gründungsmöglichkeit	Empirische Evidenz
Entdecken von Gründungsmöglichkeiten (Engl. <i>discovery of opportunities</i>)	Kreativität, Einfallsreichtum (Engl. <i>imagination, creativity</i>)	Identifizieren, Definieren und Strukturieren von neuartigen Lösungen für offene Probleme.	Wahrscheinlichkeit steigt	Fraboni/Saltstone (1990) Hyrsky/Kangasharju (1998) Robinson et al. (1991) Hull et al. (1980)
	Fähigkeiten der Wahrnehmung (Engl. <i>perceptive ability</i>)	Kognitive Eigenschaften, die zur Wahrnehmung von Geschäftsideen führen; Wahrnehmung bezeichnet allgemein den Vorgang, durch den Individuen Information über ihre Umwelt und ihr eigenes Selbst aufnehmen und verarbeiten (Wiswede 2004, S. 604).	Wahrscheinlichkeit steigt	Hills et al. (1999) Hills/Shrader (1998) Roberts (1991) Mitchell et al. (2000)
	Verminderte Risikowahrnehmung (Engl. <i>not seeing risks</i>)	Fähigkeit Chancen anstelle von Risiken wahrzunehmen („Das Glas ist halb voll und nicht halb leer!“).	Wahrscheinlichkeit steigt	Kaish/Gilad (1991) Zietsma (1999) Sarasvathy et al. (1998)
Verfolgen von Gründungsmöglichkeiten (Engl. <i>exploitation of opportunities</i>)	Extraversion	Ausrichtung des Verhaltens nach außen; Extravertierte zeichnen sich durch eine größere Geselligkeit und Impulsivität aus und werden besonders von äußeren Stimuli beeinflusst (Wiswede, 2004, S. 162).	Wahrscheinlichkeit steigt	Wooten et al. (1999) Roberts (1991) Sexton/Bowman (1984) Babb/Babb (1992) Burke et al. (2000)
	Angenehmes Wesen, Verträglichkeit (Engl. <i>agreeableness</i>)	Aspekt der Persönlichkeit, der die Eigenschaften Freundlichkeit, soziale Konformität, Nachgiebigkeit, Flexibilität, Tendenz anderen Menschen zu vertrauen, Kooperativität, Tendenz anderen zu vergeben, Weichherzigkeit und Liebenswürdigkeit umfasst.	Wahrscheinlichkeit sinkt	Brodsky (1993) Fraboni/Saltstone (1990)
	Leistungsmotivation (Engl. <i>need for achievement</i>)	Motivation eine Aktivität zu übernehmen, die (unter moderatem Risiko und mit Aussicht auf ein klares Feedback) persönliche Ergebnisverantwortung und individuellen Einsatz beinhaltet.	Wahrscheinlichkeit steigt	Überblick in Johnson (1990)
	Risikobereitschaft (Engl. <i>risk taking propensity</i>)	Bereitschaft, sich in riskanten Aktivitäten zu engagieren.	Wahrscheinlichkeit steigt	Überblick in Stewarth/Roth (2001)
	Unsicherheitstoleranz (Engl. <i>tolerance of ambiguity</i>)	Bereitschaft zu handeln, wenn das Ergebnis unsicher ist.	Wahrscheinlichkeit steigt	Schere (1982) Begley/Boyd (1987) Miller/Drodge (1986)

Tabelle 1: Darstellung in Anlehnung an die Ausführungen in Shane (2003).

	Persönlichkeitseigenschaften	Beschreibung	Wahrscheinlichkeit des Entdeckens bzw. Verfolgens einer Gründungsmöglichkeit	Empirische Evidenz
Verfolgen von Gründungsmöglichkeiten (Engl. <i>exploitation of opportunities</i>)	Unabhängigkeitsstreben (Engl. <i>desire for independence</i>)	Vorliebe unabhängig zu handeln, anstatt in Handlungen anderer involviert zu sein.	Wahrscheinlichkeit steigt	Cromie (1987) Taylor (1996) Hornaday/Aboud (1973) Caird (1991) Burke et al. (2000)
	Kontrollüberzeugung (Engl. <i>locus of control</i>)	Überzeugung, seine Umwelt beeinflussen zu können.	Wahrscheinlichkeit steigt	Shapiro (1975) Caird (1991) Durand (1975) Ward (1993)
	Selbstvertrauen, Selbstwirksamkeit (Engl. <i>self efficacy</i>)	Vertrauen in die eigene Fähigkeit, eine gegebene Aufgabe bewältigen zu können.	Wahrscheinlichkeit steigt	Baron/Markman (1999) Robinson et al. (1991) Hull et al. (1980) Zietsma (1999)
	Übermäßiges Selbstvertrauen (Engl. <i>overconfidence</i>)	Die Eigenschaft, sich seiner Entscheidung sicher zu sein, obwohl nur wenige Kenntnisse über die Sachlage vorhanden sind.	Wahrscheinlichkeit steigt	Gartner/Thomas (1989) Cooper et al. (1998) Arabsheibani et al. (2000)
	Repräsentativitätsheuristik (Engl. <i>representativeness</i>)	Fähigkeit, aus kleinen Stichproben allgemeine Aussagen abzuleiten.	Wahrscheinlichkeit steigt	Busenitz/Barney (1997)
	Intuition	Glaube oder Gefühl, dass etwas wahr ist, ohne dafür Evidenz oder Hinweise zu haben.	Wahrscheinlichkeit steigt	Allinson et al. (2000) Hills/Shrader (1998) Baron (2000)

Tabelle 1 (Fortsetzung): Darstellung in Anlehnung an die Ausführungen in Shane (2003)

4.2 Ausprägung gründungsrelevanter Persönlichkeitsmerkmale in Deutschland

Im Rahmen dieses Abschnitts gehen wir auf die Ergebnisse zweier Studien näher ein, die länderübergreifend Persönlichkeitsmerkmale vergleichen: der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) und die GLOBE-Studie.¹⁸

Zur GEM-Studie

Die jährlichen Querschnittsbefragungen des Global Entrepreneurship Monitors beschreiben die Gründungsaktivitäten in Deutschland und 41 weiteren Ländern (Sternberg, Brixy und Hundt, 2007). Die dazu verwendeten Daten werden nach einheitlichem Standard erhoben. Die Daten aus Deutschland basieren jeweils auf mehr als 4.000 Interviews mit repräsentativ ausgewählten Bürgern sowie aus 71 Experteninterviews. Weltweit wurden für den GEM 2006 etwa 156.000 Bürger sowie 1.367 Experten befragt. Die Studie versucht insbesondere Antworten auf folgende Fragen zu finden: 1.) Wie unterscheiden sich die Gründungsaktivitäten in Deutschland von jenen in anderen Staaten? 2.) Wie und warum verändern sich Anzahl und Art der Gründungen über die Zeit? 3.) Wo liegen die Stärken und Schwächen Deutschlands bei gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im Vergleich zu anderen am GEM beteiligten Staaten?

Mit den Individualdaten des GEM vergleichen Köllinger und Schade (2005) die Ausprägungen wahrnehmungsbezogener Variablen in Deutschland und in den USA sowie mit einem Durchschnitt aus anderen Ländern. Zwischen den einzelnen Ländern zeigen sich beachtliche Unterschiede. Insbesondere zeigt sich, dass Deutsche im Vergleich zu Amerikanern bei Unternehmensgründungen ihre eigenen Fähigkeiten wesentlich pessimistischer einschätzen. Der Aussage „Sie haben das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen“ stimmten in Deutschland nur 31% der Befragten zu, während bei den Amerikanern die Zustimmungsrate bei 55% lag. Eine ähnliche Tendenz lässt sich aus der Variable „Angst zu scheitern“ ablesen. Der Aussage „Die Angst zu scheitern würde Sie davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen“ stimmten in Deutschland 46% der Befragten zu. Die entsprechende Zustimmungsrate in den USA lag bei 19% (Durchschnitt der anderen Länder: 35%). Die anschließende multivariate Analyse zeigt, dass diese wahrnehmungsbezogenen Variablen die Gründungsneigung stark beeinflussen und einen erheblichen Teil der Länderunterschiede in den Gründungsquoten erklären können. Ein weiteres zentrales Ergebnis ist, dass

¹⁸ Weiterhin stellen beispielsweise die vergleichenden Einzelstudien in Klandt und Brüning (2002) das Gründungsklima in neun Industrieländern gegenüber.

bei ähnlich starkem Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und bei einer ähnlich geringen Angst zu scheitern wie in den USA die individuelle Gründungswahrscheinlichkeit in Deutschland sogar höher wäre als in den USA.¹⁹ Für eine ausführliche Darstellung des Zusammenhangs zwischen wahrnehmungsbezogenen Variablen und der Gründungsneigung vgl. auch Köllinger, Minitti und Schade (2007).

Die GLOBE-Befragung bestätigt einige Ergebnisse der GEM-Studie. Sie erweitert jedoch den Blickwinkel um weitere Persönlichkeitseigenschaften wie z.B. Leistungs- und Zukunftsorientierung.

Zur GLOBE-Befragung

GLOBE steht für Global Leadership and Organizational Effectiveness. Ziele der GLOBE-Studie sind die Entwicklung einer empirisch fundierten Theorie über den Einfluss von kulturellen Variablen auf Führungs- und Organisationsprozesse sowie die Untersuchung der Wirksamkeit dieser Prozesse. Das GLOBE-Projekt baut stark auf den Arbeiten von Hofstede (1980) auf. Ähnlich wie der GEM ist das GLOBE-Projekt eine international vergleichende Studie, getragen von 170 Wissenschaftlern der Gebiete Psychologie, Soziologie und Management aus 62 verschiedenen Kulturen. Die GLOBE-Studie umfasst qualitative Interviews und quantitative Untersuchungen. Befragte sind Manager in mittleren Managementpositionen. Für eine ausführliche Beschreibung der GLOBE-Studie vgl. House et al. (2004).

Nach Erhebung der Daten wurden die Antworten zunächst auf Länderebene mit Hilfe einer Clusteranalyse zu homogenen Gruppen verdichtet. Deutschland bildet zusammen mit Österreich, den Niederlanden und dem deutschsprachigen Teil der Schweiz das „germanische Cluster“. Insgesamt flossen aus diesem Cluster 1.233 vollständig beantwortete Fragebögen in die Auswertung ein (Deutschland: 456, Niederlande: 287, Österreich: 169, Schweiz: 321). Eine vergleichende Analyse mit anderen Clustern zeigt, dass das germanische Cluster u.a. durch hohe Niveaus an Unsicherheitsvermeidung, Leistungsorientierung, Zukunftsorientierung und Durchsetzungsvermögen (Gupta et al. 2002; Szabo et al. 2002) gekennzeichnet ist. Ein hohes Niveau an Leistungsorientierung und Durchsetzungsvermögen kann sicher als gründungsfördernd, ein hohes Niveau an Unsicherheitsvermeidung hingegen eher als gründungshemmend angesehen werden (vgl. Tabelle 1).

¹⁹ Die ceteris paribus Analyse rechnet dabei den Einfluss sozioökonomischer Variablen wie Bildung, Beschäftigungsstatus und Haushaltseinkommen heraus.

Die GLOBE-Studie stützt somit die Ergebnisse der GEM-Studie in Bezug auf die starke Ausprägung der gründungshemmenden Eigenschaft „Unsicherheitsvermeidung“. Sie erweitert jedoch auch den Blickwinkel dahingehend, dass Deutschland überdurchschnittlich starke Ausprägungen bei den als gründungsförderlich angesehenen Eigenschaften „Leistungsorientierung“ und „Durchsetzungsvermögen“ aufweist.

4.3 Defizite im Bildungsbereich als Ursache?

Die GEM-Studie des Jahres 2004 widmet sich schwerpunktmäßig dem Thema Existenz- und Unternehmensgründung an deutschen Schulen und Hochschulen (Sternberg und Lückgen 2005). In diesem Zusammenhang ist zu hinterfragen, inwieweit Defizite im Bereich der schulischen Ausbildung in Bezug auf das Thema Existenzgründung für gründungshemmende Persönlichkeitseigenschaften verantwortlich sein können. Insgesamt wurden im Rahmen des Schwerpunktes 155 deutsche Experten befragt, von denen ein großer Teil direkt aus dem Bildungsbereich stammt. Im Ergebnis wurde über alle Länder hinweg der Bereich Schulische Ausbildung von den Experten als eher schlecht beurteilt. Für Deutschland zeigen sich im Vergleich zu anderen Industrieländern unterdurchschnittlich schlechte Werte. Es besteht hier also in doppelter Hinsicht Verbesserungspotential.

In Bezug auf die Gründungsausbildung in den Schulen wurden den Experten drei Aussagen zur Bewertung vorgelegt:

- 1) „In Deutschland regt der Unterricht der Primar- und Sekundarstufe Kreativität, Selbstständigkeit und Eigeninitiative an.“
- 2) „In Deutschland vermittelt der Unterricht in der Primar- und Sekundarstufe ausreichend Kenntnisse über das Funktionieren einer Marktwirtschaft.“
- 3) „In Deutschland wird in der Primar- und Sekundarstufe Entrepreneurship und Unternehmensgründungen ausreichende Aufmerksamkeit geschenkt.“

Bezüglich aller drei Aussagen werden deutliche Defizite gesehen; die Bewertung der einzelnen Aussagen fällt jedoch unterschiedlich aus. Aussage 1 bezeichnen 71% der Befragten als „vollkommen falsch“ oder „falsch“, bei Aussage 2 liegt diese Quote bei 82% und bei Aussage 3 bei 93%. Bei der Integration der Themen Entrepreneurship und Unternehmensgründungen in den Unterricht werden die Defizite als besonders gravierend eingeschätzt. Zusammengefasst lässt sich festhalten, dass im Bereich der Schule noch Potential dahingehend besteht, die

Entwicklung gründungsförderlicher Persönlichkeitseigenschaften zu unterstützen bzw. die Ausbildung gründungshemmender Persönlichkeitseigenschaften abzubremsen.

Inwieweit eine stärkere Integration von Entrepreneurship-Themen in den Unterricht helfen kann, Gründungshemmnisse wie ein Streben nach Unsicherheitsvermeidung abzubauen, fällt insgesamt schwer zu beurteilen. Eine stärkere schulische Aufmerksamkeit für Themen aus dem Bereich Entrepreneurship dürfte jedoch zumindest helfen, unbegründete Ängste abzubauen. Des Weiteren könnten die Schüler in konkreten Projekten – beispielsweise in Planspielen zur Unternehmensgründung – lernen, mit dem Thema Unsicherheit im Wirtschaftsleben besser umzugehen.

4.4 Zwischenfazit

Im Rahmen dieses Teilabschnitts haben wir uns der Frage gewidmet, ob eine zu schwach beziehungsweise negativ ausgeprägte Gründungskultur in Deutschland ein Gründungshemmnis darstellt. Ausgehend von einem individualpsychologischen Ansatz argumentieren wir gestützt auf empirische Umfrageevidenz, dass in Deutschland Defizite insbesondere im Bereich der Risikotoleranz beziehungsweise der Neigung, Unsicherheiten zu akzeptieren, sowie beim Vertrauen in die eigenen (unternehmerischen) Fähigkeiten bestehen. Andererseits sind einige als eher gründungsförderlich angesehene Eigenschaften, wie z.B. Leistungsbereitschaft, im Vergleich zu anderen Ländern stark ausgeprägt. Es ergibt sich also ein gemischtes Bild, dass sowohl Schwächen als auch Stärken zeigt.

Mit dem Bildungsbereich gehen wir im Weiteren auf eine mögliche Ursache für die Schwächen ein. Da in der Schule die Persönlichkeit eines Menschen geformt wird und Expertenurteile zeigen, dass das Thema Entrepreneurship in der Schule bisher sehr wenig verankert ist, argumentieren wir, dass hier aus Sicht des Staates noch Potential hin zur Entwicklung eines freundlichen Gründungsklimas besteht. Weiterer Forschungsbedarf besteht insbesondere im Bereich der länderspezifischen Ursachen für die jeweilige Gründungskultur eines Landes.

5. Schlussbemerkungen

Das Spektrum in der einschlägigen empirischen Literatur diskutierter hypothetischer Gründungshemmnisse – oder aus leicht anderer Sicht formuliert: denkbarer negativer Erfolgsfaktoren für die Gründung selbständiger Existenzen – ist breit gefächert. Die vorliegende Studie

unternimmt eine Systematisierung unterschiedlicher Facetten empirischer Evidenz zu Gründungshemmnissen. Hierbei liegt ein Schwerpunkt auf Studien für Deutschland.

Dabei widmen wir uns zunächst verschiedenen Gründungshemmnissen auf Finanz- und Arbeits- sowie absatz- und beschaffungsseitigen Gütermärkten und hinterfragen, inwieweit diese auf Marktversagen zurückzuführen sind. Weiterhin werden mit Aspekten der Bürokratie, des Arbeits- und des Insolvenzrechts staatliche Rahmenbedingungen hinterfragt; und schließlich steht die Gründerperson als Träger von Gründungshemmnissen im Blickfeld, woraus wiederum Rückschlüsse hinsichtlich des Einflusses eines Gründungsklimas oder einer Kultur der Selbständigkeit zu ziehen sind.

Unsere Synopsis legt eine Vielzahl von Gründungshemmnissen offen, deren Existenz im Großen und Ganzen als gesichert gelten darf. Wie allerdings diese Hemmnisse, die beispielsweise aus internationalen Vergleichen institutioneller Rahmenbedingungen herauszulesen sind oder die im Zuge von Umfragestudien artikuliert werden, letztendlich einzuordnen sind und ob sie tatsächlich auf Markt- oder Staatsversagen zurückzuführen sind, bleibt trotz der Fülle empirischer Studien offen. Obschon die theoretische Literatur ein Marktversagen beispielsweise bei der Gründungsfinanzierung oder ein Staatsversagen beispielsweise im Zusammenhang mit rechtlichen Rahmensetzungen suggeriert, sind die in empirischen Studien verwendeten Datengrundlagen und/oder Methoden häufig zu defizitär, als dass sie hinreichend abgesicherte Aussagen diesbezüglich ermöglichen würden. Zukünftige Forschungsbeiträge sollten sich vor diesem Hintergrund nicht nur der Existenz und dem Ausmaß der verschiedenen Facetten von Gründungshemmnissen, sondern auch verstärkt der Frage nach den Gründen für dieselben widmen.

Literatur

- Achleitner, A.-K., P. Heister und E. Stahl (2007): Social Entrepreneurship – Ein Überblick, in A.-K. Achleitner, R. Pöllath und E. Stahl (Hrsg.), *Finanzierung von Sozialunternehmen – Konzepte zur Unterstützung von Social Entrepreneurs*, S. 3-25, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Achleitner, A.-K., M. Tchouvakhina, V. Zimmermann und N. Ehrhart (2006): Der deutsche Beteiligungsmarkt: Entwicklung der Anbieterstruktur, *FINANZ BETRIEB* 8, 440-449.
- Ajzen, I. (1991): The Theory of Planned Behavior, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50, 179-211.
- Akerlof, G. (1970): The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics* 84, 488-500.
- Albach, H. (1997): Rahmenbedingungen für Existenzgründungen in Deutschland, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 67, 441-451.
- Allinson, C., E. Chell und J. Hayes (2000): Intuition and Entrepreneurial Behaviour, *European Journal of Work and Organizational Psychology* 9, 33-43.
- Arabsheibani, G., D. De Meza, J. Maloney und B. Pearson (2000): And a Vision Appeared unto them of a Great Profit: Evidence of Self-Deception among the Self-Employed, *Economics Letters* 67, 35-41.
- Arrow, K. J. (1962): Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, in: R. R. Nelson (Hrsg.): *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, S. 609-625, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Audretsch, D. B. und J. A. Elston (2002): Does firm size matter? Evidence on the impact of liquidity constraints on firm investment behavior in Germany, *International Journal of Industrial Organization* 20, 1-17.
- Babb, E. und S. Babb (1992): Psychological traits of rural entrepreneurs, *The Journal of Socio-Economics* 21, 353-362.

- Backes-Gellner, U., W. Freund, R. Kay und P. Kranzusch (2000): Wettbewerbsfaktor Fachkräfte – Rekrutierungschancen und -probleme von kleinen und mittleren Unternehmen, Gabler, Wiesbaden.
- Baron, R. (2000): Counterfactual thinking and venture formation: The potential effects of thinking about of what might have been, *Journal of Business Venturing* 15, 79-92.
- Baron, R. und G. Markman (1999): The role of entrepreneurs' behavior in their financial success: Evidence for the benefits of effective social skills, paper presented at the Babson Conference on Entrepreneurship, Babson Park, MA, USA.
- Bates, T. (1990): Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity, *Review of Economics and Statistics* 72, 551-559.
- Begley, T. und D. Boyd (1987): A comparison of entrepreneurs and managers of small business firms, *The Journal of Management* 13, 99-108.
- Belfield, C. R. (1999): The Behaviour of Graduates in the SME Labour Market: Evidence and Perceptions, *Small Business Economics* 12, 249-259.
- Berger, A. N. und G. F. Udell (1992): Some Evidence on the Empirical Significance of Credit Rationing, *Journal of Political Economy* 100, 1047-1077.
- Berger, A. N. und G. F. Udell (2003): Small Business and Debt Finance, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.): *Handbook of Entrepreneurship Research – An Interdisciplinary Survey and Introduction*, S. 299-328, Kluwer, New York.
- Block, J. H., T. Staak und P. Tilleßen (2007): Theoretische Argumente für ein staatliches Eingreifen in das Gründungsgeschehen, Diskussionspapier, FGF-Arbeitskreis Gründungen und Wirtschaftspolitik.
- Brixy, U., S. Kohaut und C. Schnabel (2007): Do Newly Founded Firms Pay Lower Wages? First Evidence from Germany, *Small Business Economics* 29, 161-171.
- Brodsky, M. (1993): Successful female corporate managers and entrepreneurs, *Group and Organization Management* 18, 366-379.

- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (1993): Staatliche Gründungsfinanzierung und der Erfolg neugegründeter Betriebe, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 212, 13-31.
- Burke, A., F. Fitzroy und M. Nolan (2000): When less is more: Distinguishing between entrepreneurial choice and performance, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 62, 565-587.
- Busenitz, L. und J. Barney (1997): Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision making, *Journal of Business Venturing* 12, 9-30.
- Caird, S. (1991): The enterprising tendency of occupation groups, *International Small Business Journal* 9, 75-81.
- Cooper, A. und C. Daily (1998): Entrepreneurial teams, working paper, Purdue University, US.
- Cramerer, C. F. und D. Lovallo (1999): Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach, *American Economic Review* 89, 306-318.
- Cressy, R. (1996): Are Startups Debt-Rationed? *Economic Journal* 106, 1253-1270.
- Cromie, S. (1987): Motivations of aspiring male and female entrepreneurs, *Journal of Organizational Behavior* 8, 251-61.
- De Meza, D. und C. Southey (1996): The Borrower's Curse: Optimism, Finance and Entrepreneurship, *Economic Journal* 106, 375-386.
- De Meza, D. und D. C. Webb (1987): Too Much Investment: A Problem of Asymmetric Information, *Quarterly Journal of Economics* 102, 281-292.
- Dilger, A. (2005): Bedeutung des Insolvenzrechts für die Gründungsentscheidung, in: A.-K. Achleitner, H. Klandt, L. T. Koch und K.-I. Voigt (Hrsg.): *Jahrbuch Entrepreneurship2004/05 – Gründungsforschung und Gründungsmanagement*, S. 103-119, Springer, Heidelberg.

- DSGV (2005): Diagnose Mittelstand 2005: Mittelstand stärken – Breitere Basis für Wachstum schaffen, Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Berlin.
- Durand, D. E. (1975): Effects of achievement motivation and skill training on the entrepreneurial behavior of black businessmen, *Organizational Behavior and Human Performance* 14, 76-90.
- Egeln, J., G. Licht und F. Steil (1997): Firm Foundations and the Role of Financial Constraints, *Small Business Economics* 9, 137-150.
- Evans, D. (1998): Sorgen aus der Ferne – Wo sind die Neugründungen?, *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, 5/1998, 34-36.
- Evans, D. S. und B. Jovanovic (1989): An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy* 97, 808-827.
- Fraboni, M. und R. Saltstone (1990): First and second generation entrepreneur typologies: Dimension of personality, *Journal of Social Behavior and Personality* 5, 105-113.
- Gale, D. und M. Hellwig (1985): Incentive-Compatible Debt Contracts: The One-Period Problem, *Review of Economic Studies* 52, 647-663.
- Gartner, W. und R. Thomas (1989): Factors which influence a new firm's ability to accurately forecast new product sales, in: R. Brockhaus, N. Churchill, J. Katz, B. Kirchhoff, K. Vesper und W. Wetzel (Hrsg.): *Frontiers of Entrepreneurship Research*, S. 408-421, Babson College, Babson Park.
- Gompers, P. und J. Lerner (2003): Equity Financing, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.): *Handbook of Entrepreneurship Research Research – An Interdisciplinary Survey and Introduction*, S. 267-298, Kluwer, New York.
- Gupta, V., P. J. Hanges und P. Dorfman (2002): Cultural Clusters: methodology and findings, *Journal of World Business* 37, 11-15.
- Hillier, B. und M. V. Ibrahimo (1993): Asymmetric Information and Models of Credit Rationing, *Bulletin of Economic Research* 45, 271-304.

- Hills, G., R. Shrader und T. Lumpkin (1999): Opportunity recognition as a creative process, in: P. Reynolds, W. Bygrave, S. Manigart, C. Mason, C. Mason, G. Meyer, H. Sapienza und K. Shaver (Hrsg.): *Frontiers of Entrepreneurship Research*, S. 216-227, Babson College, Babson Park.
- Hills, G. und R. Shrader (1998): Successful entrepreneurs' insights into opportunity recognition, in: P. Reynolds, W. Bygrave, N. Carter, S. Manigart, C. Mason, C. Mason, G. Meyer und K. Shaver (Hrsg.): *Frontiers of Entrepreneurship Research*, S. 20-43, Babson College, Babson Park.
- Hoffrage, U. (2004): Overconfidence, in: R. F. Pohl (Hrsg.), *cognitive illusions – a handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*, Psychology Press, Hove, S. 235-254.
- Hofstede, G. (1980): *Culture's consequences: International differences in work-related values*, Sage, London.
- Holtz-Eakin, D., D. Joulfaian und H. S. Rosen (1994): Sticking It Out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy* 102, 53-75.
- Holz, M. und A. Icks (2007): Dauer und Kosten von administrativen Gründungsverfahren in Deutschland, IfM Bonn Ergebnisse, <http://www.ifm-bonn.org/>, Zugriff 25.02.2008.
- Hornaday, J. und J. Aboud (1973): Characteristics of successful entrepreneurs, *Personnel Psychology* 24, 141-153.
- House, R., P. Hanges, M. Javidan, P. Dorfman und V. Gupta (2004): *Culture, Leadership, and Organizations: The Globe Study of 62 Societies*, Sage, London.
- Hull, D., J. Bosley und G. Udell (1980): Renewing the hunt for heffalump: Identifying potential entrepreneurs by personality characteristics, *Journal of Small Business* 18, 11-18.
- Hyrsky, K. und A. Kangasharju (1998): Adapters and innovators in non-urban environment, in: P. Reynolds, W. Bygrave, N. Carter, S. Manigart, C. Mason, G. Meyer und K. Shaver (Hrsg.): *Frontiers of Entrepreneurship Research*, S. 216-227, Babson College, Babson Park.

- Jaffee, D. M. und J. Stiglitz (1990): Credit Rationing, in: B. M. Friedman und F. H. Hahn (Hrsg.): *Handbook of Monetary Economics*, Vol. 1, S. 837-888, Elsevier, Amsterdam.
- Jensen, M. C. und W. H. Meckling (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics* 3, 305-360.
- Johnson, B. (1990): Toward a multidimensional model of entrepreneurship: The case of achievement motivation and the entrepreneur, *Entrepreneurship Theory and Practice* 14, 39-54.
- Kaish, S. und B. Gilad (1991): Characteristics of opportunities search of entrepreneurs versus executives: Sources, interests, general alertness, *Journal of Business Venturing* 6, 45-61.
- Kay, R., P. Kranzusch, O. Suprinovic und A. Werner (2004): *Restart: Eine zweite Chance für gescheiterte Unternehmen?* Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 103 NF, IfM Bonn, Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden.
- Kay, R., H. Spengler, B. Günterberg, P. Kranzusch und K. Müller (2007): Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen und der Einfluss des Gründungsklimas auf das Gründungsverhalten, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.): *Mittelstandsmonitor 2007. Den Aufschwung festigen – Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben. Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen*, S. 39-93, Frankfurt am Main.
- Klandt, H. und D. Daniels (2001): Gründungshemmnisse für innovative Unternehmen, in: J. Merz (Hrsg.): *Existenzgründung I – Tips, Training und Erfahrungen*, S. 147-167, Schriften des Forschungsinstituts Freie Berufe, Universität Lüneburg, Nomos, Baden-Baden.
- Klandt, H. und E. Brüning (2002): Das Internationale Gründungsklima. Neun Länder im Vergleich ihrer Rahmenbedingungen für Existenz- und Unternehmensgründungen, Duncker & Humblot, Berlin.
- Cluckhohn, C. und H. Murray (1953): *Personality in Nature, Society, and Culture*, Knopf, New York.

- Köllinger, P. und C. Schade (2005): Warum Amerikaner mehr Unternehmen gründen als Deutsche, *DIW-Wochenbericht*, 45/2005.
- Köllinger, P., M. Minniti und C. Schade (2007): "I think I can, I think I can": Overconfidence and entrepreneurial behavior, *Journal of Economic Psychology* 28, 502-527.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007): KfW-Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008a): Finanzierungsstruktur von Existenzgründungen in Deutschland, *FINANZ BETRIEB* 10, 72-76.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008b): Subjective Perceptions and the Survival of Business Start-Ups – An Instrumental Variables Approach, Manuskript Mai 2008, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Koller, L. (2007): Schwellenwerte im Arbeitsrecht – Regelungen an der Schwelle zur Unüberschaubarkeit, in J. Merz (Hrsg.), *Fortschritte der MittelstandsForschung*, S. 281-305, Lit Verlag, Münster.
- Kulicke, M. (2000): Finanzierungsbedarf (Höhe, Art) und Finanzierungsprobleme bei Existenzgründungen im Dienstleistungsbereich, Fraunhofer IRB, Stuttgart.
- Mellewigt, T., F. Schmidt und I. Weller (2006): Stuck in the Middle – Eine empirische Untersuchung zu Barrieren im Vorgründungsprozess, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* Special Issue 4/2006, 93-115.
- Mellewigt, T. und P. Witt (2002): Die Bedeutung des Vorgründungsprozesses für die Evolution von Unternehmen: Stand der empirischen Forschung, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 72, 81-110.
- Metzger, G. (2006): Once Bitten, Twice Shy? The Performance of Entrepreneurial Restarts., Discussion Paper 06-083, ZEW Mannheim.
- Miller, D. und C. Drodge (1986): Psychological and traditional determinants of structure, *Administrative Science Quarterly* 31, 539-560.

- Miller, D. T. und M. Ross (1975): Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin* 82, 213-225.
- Mitchell, R., B. Smith, K. Seawright und E. Morse (2000): Cross-cultural cognitions and the venture creation decision, *Academy of Management Journal* 43, 974-993.
- Moog, P., U. Backes-Gellner und G. Demirer (2005): Arbeitsrechtliche Regulierungen und ihr Einfluss auf Unternehmensgründungen, *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis* 57, 348-365.
- Nathusius, K. (2001): Grundlagen der Gründungsfinanzierung. Instrumente – Prozesse – Beispiele, Gabler, Wiesbaden.
- Oi, W. Y. und T. Idson (1999): Firm Size and Wages, in: O. Ashenfelter und D. Card (Hrsg.): *Handbook of Labor Economics*, Vol. 3, S. 2165-2214, Elsevier Science, Amsterdam.
- Paffenholz, G. und P. Kranzusch (2007): *Insolvenzplanverfahren – Sanierungsoption für mittelständische Unternehmen*, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 114 NF, IfM Bonn, Wiesbaden.
- Parker, S. C. (2004): *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, Cambridge University Press, New York.
- Plankensteiner, D. und D. Plattner (2006): Unternehmensbefragung 2006. Unternehmensfinanzierung: Banken entdecken den Mittelstand neu – Kreditzugang für kleine Unternehmen bleibt schwierig, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Plankensteiner, D. und V. Zimmermann (2007): Unternehmensbefragung 2007. Unternehmensfinanzierung im Aufwind – erstmals profitieren auch kleine Unternehmen, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Reents, N., C. Bahß und C. Billich (2004): Unternehmer im Gründungsprozess: Zwischen Realisierung und Aufgabe des Gründungsvorhabens. Ergebnisse einer quantitativen Studie und des KfW-Gründungsmonitors, KfW-Research, Mittelstands- und Strukturpolitik 31, 4-27.

- Reize, F. (2005): Investitionsfinanzierung im Mittelstand – gibt es ausreichend Kredite für kleine und mittlere Unternehmen? KfW Research, Mittelstands- und Strukturpolitik 33, 17-42.
- Reize, F. (2006): KfW-Mittelstandspanel 2006. Mittelstand: Jobmotor der deutschen Wirtschaft, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Reize, F. (2007): KfW-Mittelstandspanel 2007. Mittelstand im Konjunkturoberlauf – Defizite bei Innovationen, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Roberts, E. (1991): *Entrepreneurs in High Technology*, Oxford University Press, New York.
- Robinson, P., D. Simpson, J. Heufner und H. Hunt (1991): An attitude approach to the prediction of entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice* 15, 13-31.
- Sandner, P., Block, J. H. und A. Lutz (2008): Determinanten des Erfolgs staatlich geförderter Existenzgründungen — eine empirische Untersuchung, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, im Erscheinen.
- Sarasvathy, D., H. Simon und L. Lave (1998): Perceiving and managing business risks: Differences between entrepreneurs and bankers, *Journal of Economic Behavior and Organization* 33, 207-225.
- Schere, J. (1982): Tolerance of ambiguity as a discriminating variable between entrepreneurs and managers, *Academy of Management Best Paper Proceedings* 42, 404-8.
- Schmalensee, R. (1982): Product Differentiation Advantages of Pioneering Brands, *American Economic Review* 72, 349-365.
- Sexton, D. und N. Bowman (1984): Personality inventory for potential entrepreneurs: Evaluation of a modified JPI/PRF-E test instrument, in: J. Hornaday, F. Tarpley, J. Timmons und K. Vesper (Hrsg.): *Frontiers of Entrepreneurship Research*, S. 513-528, Babson College, Babson Park.
- Shane, S. (2003): *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*, Edward Elgar, Northampton, MA.

- Shane, S., und S. Venkataraman (2000): The promise of entrepreneurship as a field of research, *Academy of Management Review* 25, 217-226.
- Shapiro, A. (1975): The displaced, uncomfortable entrepreneur, *Psychology Today* 9, 83-88.
- Skambracks, D. (1999): *Gründungsbremse Bürokratie – Eine empirische Studie auf Basis des DtA-Gründerpanels*, Wissenschaftliche Reihe, Band 13, Deutsche Ausgleichsbank (DtA), Bonn.
- Spengler, H. und P. Tilleßen (2006): KfW Gründungsmonitor 2006. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit rückläufig – Trends zu Dienstleistungs- und Mikrogründungen halten an, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Sternberg, R. und I. Lückgen (2005): Global Entrepreneurship Monitor (GEM) – Länderbericht Deutschland 2004, Köln, Februar 2005.
- Sternberg, Rolf, U. Brixy und C. Hundt (2007): *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) – Länderbericht Deutschland 2006*, Global Entrepreneurship Research Association, Hannover/Nürnberg, März 2007.
- Stewart, W. und P. Roth (2001): Risk taking propensity differences between entrepreneurs and managers: A meta-analytic review, *Journal of Applied Psychology* 86, 145-153.
- Stiglitz, J. und A. Weiss (1981): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, *American Economic Review* 71, 393-410.
- Szabo, E., F. C. Brodbeck, D. N. Hartog, G. Reber, J. Weibler und R. Wunderer (2002): The Germanic Europe Cluster: where employees have a voice, *Journal of World Business* 37, 55-68.
- Szyperski, N. und K. Nathusius (1977): Probleme der Unternehmensgründung – eine betriebswirtschaftliche Analyse unternehmerischer Startbedingungen, 2. Aufl. 1999, Josef Eul, Lohmar und Köln.
- Taylor, M. (1996): Earnings, independence or unemployment: why become self-employed?, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 58, 253-266.

- Wagner, J. (1997): Firm Size and Job Quality: A Survey of the Evidence from Germany, *Small Business Economics* 9, 411-425.
- Ward, E. (1993): Motivation of expansion plans of entrepreneurs and small business managers, *Journal of Small Business Management* 31, 32-38.
- Weiss, A. (1980): Job Queues and Layoffs in Labor Markets with Flexible Wages, *Journal of Political Economy* 88, 526-538.
- Weltbank (2006): Doing Business 2007: How to Reform, World Bank and International Finance Corporation, Washington, D.C.
http://www.doingbusiness.org/documents/DoingBusiness2007_FullReport.pdf,
 Zugriff 25.02.2008.
- Werner, A. (2007): Entrepreneurial Signalling – Eine theoretische und empirische Analyse des Einflusses von höheren Bildungssignalen und Patenten auf innovative Unternehmensgründungen, Rainer Hampp, München und Mering.
- Winker, P. (1999): Causes and Effects of Financing Constraints at the Firm Level, *Small Business Economics* 12, 169-181.
- Wiswede, G. (2004): *Sozialpsychologielexikon*, Oldenbourg, München.
- Wolf, B. (2006): Empirische Untersuchung zu den Einflussfaktoren der Finanzierungsprobleme junger Unternehmen in Deutschland und deren Auswirkungen auf die Wirtschaftspolitik, Arbeitspapiere Unternehmen und Region U1/2006, Fraunhofer ISI.
- Wooten, K., T. Timmerman und R. Folger (1999): The use of personality and the five-factor model to predict new business ventures: From outplacement to start-up, *Journal of Vocational Behavior* 54, 82-101.
- Zietsma, C. (1999): Opportunity knocks – or does it hide? An examination of the role of opportunity recognition in entrepreneurship, in: P. Reynolds, W. Bygrave, S. Manigart, C. Mason, C. Mason, G. Meyer, H. Sapienza und K. Shaver (Hrsg.): *Frontiers of Entrepreneurship Research*, S. 242-256, Babson College, Babson Park.

Zimmermann, V. (2008): Der Zugang zu Krediten – Entwicklung im Zeitablauf, Beurteilung und Bedeutung von Teilaspekten aus Unternehmenssicht, KfW-Research, Mittelstands- und Strukturpolitik 41, im Erscheinen.

Zimmermann, V. und J. Schumacher (2005): Unternehmensfinanzierung: Immer noch schwierig, aber erste Anzeichen einer Besserung. Rating erreicht zunehmend die kleineren Unternehmen, Auswertung der Unternehmensbefragung 2005, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.