



UNTERNEHMERTUM

Schlüssel zum Wohlstand von morgen

Gutachten im Auftrag
des Gemeinschaftsausschusses der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft

Köln, September 2016

Impressum

IW Consult GmbH
Konrad-Adenauer-Ufer 21
50668 Köln

Kontakt

Telefon: 0221 / 4981 758
www.iwconsult.de
www.iwkoeln.de

Autoren

Dr. Sebastian van Baal
Michael Bahrke
Hanno Kempermann
Katharina Schmitt

Titelbild: Olivier Le Moal / Fotolia

Icons made by Flaticon from www.flaticon.com, licensed by "<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>",

Wir möchten darauf hinweisen, dass aus Gründen der leichteren Lesbarkeit in dieser Studie die männliche Sprachform verwendet wird. Sämtliche Ausführungen gelten natürlich in gleicher Weise für die weibliche. Dies soll jedoch keinesfalls eine Geschlechterdiskriminierung oder eine Verletzung des Gleichheitsgrundsatzes zum Ausdruck bringen.

Inhalt

1	Unternehmertum: Schlüssel zum Wohlstand von morgen	6
2	Einleitung	10
3	Gründungsaktivitäten	12
3.1	Ohne Unternehmertum kein volkswirtschaftlicher Erfolg.....	12
3.2	Gründungen wirken positiv auf das Bruttoinlandsprodukt.....	15
3.3	Gründungsaktivitäten in Deutschland weniger dynamisch.....	21
4	Ursachen für die unterschiedlichen Gründungsaktivitäten	28
4.1	Unterschiedliche Verhaltensdimensionen prägen das Gründungsklima.....	28
4.2	Politische Maßnahmen bestimmen die externen Rahmenbedingungen.....	37
5	Politikcheck	50
5.1	Israel – die Startup-Schmiede Silicon Wadi.....	50
5.2	Großbritannien – Fundamentaler Wandel führt zu Blütezeit der KMUs.....	52
5.3	Deutschland – Europas Wachstumslokomotive geht der Brennstoff aus.....	56
6	Einordnung der Ergebnisse	62
7	Handlungsempfehlungen	65
7.1	Bildung.....	67
7.2	Gründer-Ökosystem.....	68
7.3	Finanzierung.....	70
7.4	Bürokratieabbau.....	70
7.5	Infrastruktur.....	72
8	Literaturverzeichnis	73
9	Methodik	78
9.1	Experteninterviews.....	78
9.2	Regressionsanalysen.....	79

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Grundsätzliche Analyselogik	16
Abbildung 2: Der Effekt des Gründungsklimas auf das BIP (stilisiert)	19
Abbildung 3: Der Effekt des Gründungsklimas auf die Gründungsaktivitäten	20
Abbildung 4: Gründungssaldo in Deutschland	22
Abbildung 5: Arbeitsmarkt und Gründungen	23
Abbildung 6: Gründungsintensität	24
Abbildung 7: Gründungen je 1.000 Erwerbspersonen	25
Abbildung 8: Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA)	26
Abbildung 9: Gründungsintentionen	27
Abbildung 10: Alters- und Ausbildungsstruktur der Gründer in Deutschland	29
Abbildung 11: Chancen- vs. Notgründungen	30
Abbildung 12: Branchenstruktur der Gründungen	31
Abbildung 13: Charakteristika der Gründungen	32
Abbildung 14: Einschätzung der Gründungsfähigkeiten und -chancen	33
Abbildung 15: Risikoaffinität und Umgang mit Scheitern	34
Abbildung 16: Darstellung und Verbreitung von Unternehmertum.....	35
Abbildung 17: Risikokapitalinvestitionen	42
Abbildung 18: Ausgaben für Forschung und Entwicklung.....	46
Abbildung 19: Zusammenspiel der Handlungsfelder.....	66

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Ergebnisse Modell 1: Auswirkungen von Unternehmensgründungen auf das BIP	17
Tabelle 2: Übersicht interne Rahmenbedingungen	36
Tabelle 3: Administration	38
Tabelle 4: Finanzierung	41
Tabelle 5: Bildung	44
Tabelle 6: Innovationen	45
Tabelle 7: Infrastruktur.....	47
Tabelle 8: Fazit externe Rahmenbedingungen	49
Tabelle 9: Politikcheck Israel	52
Tabelle 10: Politikcheck Großbritannien.....	56
Tabelle 11: Mögliche Analyseverfahren	80
Tabelle 12: Variablen, Definitionen und Quellen	82
Tabelle 13: Länderliste Modell 1	82
Tabelle 14: Variablen, Definitionen und Quellen	84
Tabelle 15: Länderliste Modell 2* und 3	85
Tabelle 16: Ergebnisse Modell 2 und Modell 3	86

1 Unternehmertum: Schlüssel zum Wohlstand von morgen

Das Wachstum Deutschlands beruhte in den letzten Dekaden vornehmlich auf inkrementellen Innovationen. Dieses bis heute erfolgreiche Geschäftsmodell profitiert maßgeblich von Unternehmensgründungen aus der Mitte des letzten Jahrhunderts. Hieraus entwickelten sich international erfolgreiche Unternehmen, die Deutschland zum Effizienz- und Exportweltmeister werden ließen.

Zukünftiges Wachstum wird jedoch immer weniger aus inkrementellen, sondern vermehrt aus sprunghaften Innovationen mit neuartigen Geschäftsmodellen generiert¹. Deshalb wird der hiermit verbundene Wandel von Unternehmen mit radikal neuen Ansätzen getragen.

Dieser Wandel gestaltet sich in Deutschland gegenwärtig schwierig, da erstens eine hohe Pfadabhängigkeit durch den Erfolg des bisherigen Geschäftsmodells besteht und zweitens sich durch die Folgen der Dotcom-Blase eine Skepsis gegenüber digitalen Innovationen manifestiert hat.

Als innovationsbasierte Volkswirtschaft muss sich deshalb das Geschäftsmodell Deutschlands stärker in eine Richtung entwickeln, bei der Unternehmensgründungen folgende zentrale Aufgaben wahrnehmen:

1. Zukunftsfähigkeit der Wirtschaftsstruktur sichern: Um den hohen Lebensstandard durch Wachstum langfristig zu wahren, kommt der Erneuerung des Firmenbestands eine hohe Bedeutung zu. Neue Unternehmen identifizieren Ideen und Marktchancen. Der dadurch ausgelöste Wettbewerb fördert eine dynamische Entwicklung des Unternehmensbestands, die für die Zukunftsfähigkeit der Wirtschaftsstruktur essenziell ist.
2. Wettbewerbsvorteile durch sprunghafte Innovationen schaffen: Deutschland ist auf sprunghafte Innovationen angewiesen, die Wettbewerbsvorteile und Wachstum generieren. Etablierte Unternehmen kreieren auch Innovationen, wirklich radikale Neuerungen werden aber in der Regel von Neugründungen entwickelt. Dies spiegelt sich auch im globalen Startup Boom wider, der bereits zahlreiche innovative digitale Technologien hervorbrachte.
3. Technologische Vorreiterrolle in global kompetitiver Welt anstreben (Leading Edge): Die voranschreitende Vernetzung ermöglicht viele Effizienzgewinne, größere Absatzmärkte und eine Vielzahl ökonomischer und gesellschaftlicher Vorteile. Nichtsdestoweniger verschärft sich hierdurch auch der internationale Wettbewerb. Um die Zukunftsfähigkeit und damit den Wohlstand Deutschlands zu wahren, müssen wir anschlussfähig bleiben und uns auch in Zukunft unter den Technologie- und Trendsettern positionieren.

Neben der Risikoaversion vor sprunghaften Innovationen hemmen zwei weitere Aspekte Unternehmertum und Gründungsaktivitäten in Deutschland besonders. Erstens präferieren viele Menschen in Deutschland ein sicheres Angestelltenverhältnis gegenüber dem Schritt in die Selbstständigkeit. Zweitens fördern Unternehmen

¹ Porter, Sachs, McArthur (2001).

bisher nur in geringem Maß radikal innovative Ideen und (Aus-)Gründungen beispielsweise durch Forschungs- oder Ausgründungsk Kooperationen. Aus diesen und anderen Einflüssen resultiert in letzter Zeit nicht nur eine geringe Gründungsdynamik bei einem ohnehin schon schwachen Niveau von Unternehmensgründungen, sondern auch ein negativer Saldo aus Unternehmensgründungen und -liquidationen.

Die vorliegende Studie beleuchtet Entrepreneurship vor diesem Hintergrund von einer neuen und umfassenden Seite. Es wurden kulturelle, soziale und individuelle Gründungseigenschaften in einem internationalen Vergleich mit Großbritannien und Israel untersucht. Israel und Großbritannien wurden als Vergleichsländer gewählt, da

- Israel trotz ungünstiger politischer Rahmenbedingungen eine florierende Gründerszene aufweist und
- Großbritannien bis vor fünf Jahren noch einen negativen Gründungssaldo aufwies, heute aber einen starken Zuwachs der Gründungen verzeichnen kann. Im Vergleich zu Deutschland haben sich in den letzten Jahren dort entscheidende Rahmenbedingungen für Gründer verbessert.

Eine umfassende ökonometrische Analyse und ein internationaler Vergleich von Deutschlands Gründungsaktivitäten und -infrastruktur, kulturellen Aspekten sowie staatlichen Maßnahmen auf Basis einer Vielzahl statistischer Daten und Experteninterviews liefern folgende Erkenntnisse:

- Deutschland ist relativ gründungsschwach. In den letzten Jahren verschärfte sich die Situation weiter, woraus ein negativer Gründungssaldo resultiert. Es werden also mehr Unternehmen liquidiert als neu gegründet.
- Jede Unternehmensgründung geht mit einer durchschnittlichen Steigerung des Bruttoinlandsprodukts von 940.000 Euro einher.
- Deutsche Gründungen sind gegenwärtig qualitativ schwächer als britische, da sie weniger innovativ sind und in weniger produktiven Branchen gegründet werden. Deshalb ist der Effekt in Großbritannien mit einer Steigerung um 1,96 Millionen Euro deutlich höher.
- Verbesserungen des Gründungsklimas, das heißt des gesellschaftlichen Verhaltens und des Gründer-Mindsets, gehen mit einem statistisch signifikant positiven Effekt auf das Gründungsgeschehen einher. Daraus folgt, dass zwei Dimensionen die Gründungsaktivitäten beeinflussen:
 1. die Verhaltensdimension und
 2. die Rahmenbedingungen.
- Unzureichende Finanzierungsbedingungen durch Risikokapital stellen in Deutschland ein großes Hindernis für Gründungsinteressierte dar.
- Gründungsaffin sind in Deutschland vornehmlich junge, männliche Facharbeiter. Aufgrund der generell geringen Gründungsaktivitäten sollten alle Bevölkerungs- und Ausbildungsgruppen Adressaten von Gründungsförderungsmaßnahmen sein und ihnen attraktive Karriere- und Beschäftigungsmöglichkeiten aufgezeigt werden.

Die Studie identifiziert Handlungsempfehlungen für die beiden Dimensionen der Gründungsaktivitäten.

Verhaltensdimension: Gründerökosystem durch virtuelle und reale Netzwerke stärken

Das Gründerökosystem beeinflusst auf eine subtile, aber fundamentale Art und Weise das Gründungsverhalten. Denn ein gutes Gründerökosystem äußert sich in einer „Willkommenskultur für Gründer“. Dafür sind kurze Wege und starke Netzwerke notwendig, die Gründern helfen, zielgerichtete Unterstützung bei spezifischen Gründungs Herausforderungen zu erhalten. Denn häufig hilft der persönliche, informelle Kontakt zu einem Gründer, der ebenfalls auf ähnliche Probleme stieß, mehr als eine institutionalisierte Gründungsberatung zu spezifischen Problemen.

Die große räumliche Distanz in Deutschland erschwert es, die notwendige kritische Masse für ein florierendes Gründer-Ökosystem zu erreichen. Daher sollen sowohl in der digitalen Welt durch eine interaktive Plattformlösung als auch in der „offline Welt“ durch Gründer-Workshops Möglichkeiten geschaffen werden, Kontakte zu knüpfen, die gründungsaffine Menschen in ihrem Alltag und auf ihrem Weg zum Unternehmer dabei unterstützen, Ängste zu überwinden und ein realistisches Bild der Chancen und Herausforderungen einer Gründung zu erhalten.

Die Plattform sollte interaktiven und in höchstem Maße nutzerfreundlichen Charakter haben sowie eine kritische Masse deutschlandweit ansprechen. Diese Plattform kann zudem viele Aspekte bestehender Plattformen in sich vereinen, muss aber darüber hinaus noch weitere Elemente beinhalten, um den notwendigen Impact erzielen zu können. Diese Elemente beinhalten unter anderem regionale und branchenspezifische Filtermöglichkeiten, interaktive Vernetzungsmöglichkeiten und regionale Veranstaltungshinweise.

In Gründer-Workshops sollen Gründungswillige verschiedener Disziplinen zusammengebracht werden, um die Hürde zur Geschäftsideenfindung zu reduzieren. Hier entwickeln die Teilnehmer mithilfe einer innovativen Methodik wie beispielsweise Design-Thinking technologieoffen und beliebig nach ihren Interessen Ideen, mit denen sie sich in einem abschließenden Wettbewerb anderen Teams stellen. Gründungsaffine Menschen lernen selbstständig Ideen zu entwickeln, diese auszugestalten und zu verfeinern, sowie deren Marktchancen zu evaluieren. Zeitgleich entstehen Kontakte zu anderen Gründungsinteressierten, die das Gründer-Ökosystem nachhaltig verändern.

Rahmenbedingungen: Deutschland gründerfreundlich ausrichten

Die internationalen Vergleiche zeigen, dass auch richtige Rahmenbedingungen zur Erhöhung der Gründungsdynamik beitragen. Deshalb wird ein Strauß von Maßnahmen vorgeschlagen, um Gründungshürden und -hemmnisse in Deutschland zu reduzieren. Darunter fallen beispielsweise:

- Entrepreneurship und IT in Schulen verankern. Entrepreneurship und IT sollten bereits möglichst früh Eingang in Schulen finden. Ab der 5. Klasse sollten bereits Schüler in allen Schulformen spielerisch Gründungsgeschichten nahegebracht werden. Im Rahmen kleiner Projekte ließe sich die Angst vorm Scheitern, die Abwägung von Risiko und die Wahrnehmung der eigenen Fähigkeiten zum Gründen thematisieren, um die entstehenden Chancen einer Gründung stärker zu akzentuieren. IT-Fähigkeiten

sind essenziell für das heutige Arbeitsleben und digitale Geschäftsmodelle. Durch spielerische AGs und Schülerfirmenwettbewerbe können Schüler diese wichtigen Fähigkeiten bereits frühzeitig nahegebracht werden.

- Finanzierungsbedingungen verbessern. Eine große Hürde für Gründer besteht immer noch im Zugang zu Finanzierung, insbesondere Wagniskapital in der Seed-Phase. Besonders in den Bereichen Versteuerung bei Übertragung von Firmenanteilen, Wegfall von Verlustvorträgen bei Beteiligungen und Übernahmen, steuerlicher Abschreibung von Verlusten aus Beteiligungen, etc. wird dringend eine Reform der aktuellen Gesetzeslage und Regularien benötigt.
- Bürokratieabbau durch „one in, two out“. Bereits seit Januar 2015 gilt in Deutschland die sogenannte Bürokratiebremse. Durch die „one in, one out“-Regelung dürfen neue bürokratisch belastende Regelungen nur verabschiedet werden, wenn an anderer Stelle eine gleichermaßen belastende Regelung abgeschafft wird. Dies hilft zwar neue, zusätzliche Bürokratiebelastung abzuwenden, reduziert jedoch nicht die bereits bestehende Belastung. Die Regelung „one in, two out“ – die bereits mit Erfolg in Großbritannien angewandt wird – würde effektiv zum Bürokratieabbau mit Blick auf das Gründungswesen beitragen.
- Breitbandausbau. Der Megatrend Digitalisierung schreitet unaufhaltsam weiter voran und birgt viele Chancen für die deutsche Volkswirtschaft. Die bereits gesteckten Ziele, die auch im Kursbuch Netzausbau 2016 nochmals bestätigt wurden, sind notwendig und stellen die Grundvoraussetzung, um die Chancen nutzen können. Die Umsetzung muss daher zielstrebig und kontinuierlich vorangetrieben werden, um Deutschland zur Gigabit-Gesellschaft zu entwickeln. Dazu gehört auch, einen Fahrplan für die Zeit nach dem aktuellen Bundesförderprogramm zu erarbeiten, der eine weitgehend flächendeckende Glasfaser- und 5G-Mobilfunkinfrastruktur anstrebt.
- Kostenfreie Büroflächen, Beratung und Aufklärung. Großbritannien zeigt in vielerlei Hinsicht, wie staatliche Maßnahmen die Gründungsaktivitäten steigern. Der umfassende Maßnahmenmix beinhaltet viele kleine und große Maßnahmen, die sowohl direkt als auch indirekt Gründungswillige in ihren Vorhaben unterstützen. Eine dieser Maßnahmen sind öffentliche und kostenlose Coworking Spaces, die Gründer unbürokratisch an über 80 Standorten nutzen können. Gleichermaßen mobilisiert und informiert die Regierung durch einen mobilen Startup-Bus in 28 Regionen die Bevölkerung und vergibt Gutscheine für die kostenlose strategische Beratung von kleinen Unternehmen und Gründungen.

2 Einleitung

Deutschland profitiert gegenwärtig von seiner wirtschaftlichen Stärke. Die vergleichsweise schnelle Überwindung der globalen Finanzkrise ist Ausdruck dieser Stärke. Binnen dreier Jahre hatte sich das deutsche Wohlstandsniveau wieder auf das Vorkrisenniveau erholt. Auch in der Eurokrise positioniert sich Deutschland als Wachstumsmotor Europas. Diese Stärke basiert auf einer stabilen unternehmerischen Basis, die stetig Wachstum und Innovationen generiert. Doch das Gründungsgeschehen in Deutschland ist seit gut zehn Jahren rückläufig und mündet inzwischen in einen negativen Gründungssaldo. Damit verringert sich die zukünftige wirtschaftliche Basis bereits heute.

Weltweit gewinnen Unternehmertum und Startups zunehmend an Bedeutung für das Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum. Besonders in den USA schaffen nicht etwa die großen Konzerne mit traditionellen Geschäftsmodellen zusätzliche Stellen, sondern vornehmlich kleine, junge Unternehmen. Ebenso gehen die Impulse für Innovationen, bahnbrechende Technologien und digitale Geschäftsmodelle zunehmend von jungen Unternehmen aus.

Daher ist es wichtig, das „Geschäftsmodell Deutschland“ auf den Prüfstand zu stellen und aus der gegenwärtigen Position der Stärke die Weichen zu stellen, um auch zukünftig die gute wirtschaftliche Position Deutschlands zu wahren. Die vorliegende Studie widmet sich daher der komplexen Bedeutung von Unternehmertum für Wachstum und Innovationen und beleuchtet Entrepreneurship von einer neuen, umfassenden Seite. Berücksichtigung finden dabei zwei Benchmark-Länder: Großbritannien und Israel.

Die Studienergebnisse werden auf Basis eines umfassenden methodischen Ansatzes fundiert. Berücksichtigt werden sowohl aktuelle Studien, öffentliche Statistiken sowie empirische Untersuchungsmodelle. Dazu wurde die folgende Methodenvielfalt angewendet:

- Erstens werden wissenschaftliche und anwendungsbezogene Untersuchungen und Gutachten berücksichtigt, die in den letzten Jahren über Entrepreneurship veröffentlicht wurden. Eine tief gehende Literaturanalyse ermöglicht ein umfassendes Bild der aktuellen Forschung.
- Zweitens basieren die Analysen auf öffentlich zugänglichen Statistiken höchster Qualität, etwa der Weltbank, Eurostat oder des Global Entrepreneurship Monitors.
- Drittens liefert die empirische Analyse die argumentative Basis für die Brisanz des Themas. Trotz Deutschlands gegenwärtiger wirtschaftlicher Stärke darf die wachsende Bedeutung von jungen Unternehmen für die Volkswirtschaft in Zeiten von technologischem Wandel und Globalisierung nicht unterschätzt werden.
- Viertens werden ökonometrische Methoden angewendet, um robuste und belastbare Aussagen treffen zu können:

1. Fixed-Effects-Schätzungen liefern valide Aussagen zum Einfluss von Unternehmertum auf das Wachstum, da alle verfügbaren Länder einbezogen und deren strukturelle Unterschiede herausgerechnet werden. Dadurch sind die Ergebnisse nicht durch Ländereffekte verzerrt. Der Längsschnittcharakter garantiert eine hohe Aussagequalität.
 2. Backdoor-Kontrollvariablen korrigieren die Schätzung um verzerrende externe Einflüsse, die sich sowohl auf das Gründungsgeschehen als auch auf das BIP auswirken. Dadurch wird der Effekt von Gründungen auf das BIP optimiert. Das Risiko, den Effekt zu überschätzen, wird so stark reduziert.
 3. Strukturgleichungsmodelle erlauben die Schätzung eines latenten Konstrukts, wie hier des Gründungsklimas. Dadurch können selbst gesellschaftliche Nuancen sowie deren Einfluss auf das Gründungsgeschehen und das BIP statistisch valide untersucht werden.
- Fünftens wurden sechs Experteninterviews mit unterschiedlichen Akteuren des Gründungsgeschehens geführt, darunter Gründer, Startup-Experten und internationale Forscher.

Diese Studie verbleibt jedoch nicht im theoretischen Raum. Die Erkenntnisse aus den empirischen und ökonometrischen Analysen sowie der Evaluierung bestehender Gründungsförderungsprogramme dienen dazu, konkrete und zielgerichtete Maßnahmen für die Politik zu erarbeiten. Dadurch können die politischen Akteure das Geschäftsmodell Deutschlands für die wirtschaftlichen Herausforderungen der Zukunft wappnen.

Die Studie beginnt mit einer wissenschaftlichen Untersuchung der Bedeutung von Unternehmertum in Kapitel 3.1. Mithilfe internationaler Studien und Datenanalysen wird die Rolle des Unternehmertums im Zeitverlauf der vergangenen Jahrzehnte skizziert. Kapitel 3.2 liefert das ökonometrische Fundament für die Bedeutung von Unternehmertum für eine Volkswirtschaft. Dazu werden ein ökonometrisches Regressionsmodell und zwei Strukturgleichungsmodelle entwickelt, die die Effekte von Unternehmensgründungen messen und quantifizieren. Anschließend werden diese theoretischen und empirischen Erkenntnisse mit den Gründungsaktivitäten der vergangenen zehn Jahre in Deutschland ergänzt und in den Kontext der bisherigen makroökonomischen und wirtschaftlichen Lage Deutschlands sowie den internationalen Kontext eingeordnet (Kapitel 3.3).

Kapitel 4 untersucht die Ursachen dieser unterschiedlichen Gründungsaktivitäten und zeigt kulturelle und politische Unterschiede in Deutschland, Israel und Großbritannien auf. Dadurch können die Gründungsaktivitäten interpretiert sowie erste Handlungsempfehlungen abgeleitet werden. Abgerundet werden diese Erkenntnisse durch eine Analyse der politischen, bürokratischen und finanziellen Rahmenbedingungen in den drei Ländern. Diese Analysen bilden die Basis für den Politikcheck in Kapitel 5. Alle Erkenntnisse und Befunde werden in Kapitel 6 mithilfe der Experteninterviews eingeordnet und validiert und tragen maßgeblich zur Entwicklung konkreter Handlungsempfehlungen im Kapitel 7 bei.

3 Gründungsaktivitäten

Diese Studie betrachtet Unternehmertum in einer ganzheitlichen Perspektive. Zunächst soll im folgenden Kapitel die Bedeutung von Unternehmertum für Volkswirtschaften durch eine Literaturanalyse und theoretische Modelle erörtert werden. Diese Theorie wird anschließend praktisch überprüft. Es werden drei verschiedene ökonomische Modelle entwickelt, die diese Bedeutung auf europäischer und globaler Ebene belegen und quantifizieren. Damit diese Studie nicht im theoretischen Raum verbleibt, folgt ein Transfer der Ergebnisse auf Deutschland mit einer Analyse der Gründungsaktivitäten in Deutschland. Dabei werden die Ergebnisse in einen internationalen Vergleich mit Israel und Großbritannien eingebettet.

3.1 Ohne Unternehmertum kein volkswirtschaftlicher Erfolg

Die Bedeutung von Unternehmertum für eine Volkswirtschaft wandelt sich mit dem Entwicklungsstadium, in dem sich die Volkswirtschaft befindet.

Porter et al. (2002) untersuchten die verschiedenen Aufgaben und Herausforderungen, die Länder und deren Institutionen in ihrem wirtschaftlichen Entwicklungsprozess zu bewältigen haben. Dazu entwickelten sie ein dreistufiges Modell, aufbauend auf dem Fünf-Phasen-Modell von Rostow (1960). Das Modell unterteilt Länder nach der Hauptquelle ihres Wachstums in entweder:

- faktorbasierte,
- effizienzbasierte oder
- innovationsbasierte Volkswirtschaften.

Faktorbasierte Volkswirtschaften generieren ihr Wachstum vornehmlich aus natürlichen Ressourcen und günstigen Arbeitskräften. Der Wettbewerb zwischen verschiedenen Akteuren findet vor allem durch die Preisgestaltung und den Verkauf von Rohstoffen und einfachen Gütern statt. Gegenwärtig sind beispielsweise Länder wie Vietnam, Indien oder Bangladesch faktorbasiert.

Effizienzbasierte Länder zeichnen sich durch Effizienz- und Lohnsteigerungen gegenüber faktorbasierten Volkswirtschaften aus. Diese basieren unter anderem auf weiterentwickelten Bildungssystemen und effizienteren Produktionssystemen durch Technisierung. Infolgedessen werden nicht nur ihre Inlandsmärkte bedient, sondern es besteht bereits Zugang zu internationalen Exportmärkten. Beispiele für effizienzbasierte Länder sind Bulgarien, Indonesien, Brasilien, China und Südafrika.

Die dritte und letzte Stufe sind innovationsbasierte Volkswirtschaften. Diese kennzeichnen sich durch hohe Löhne und Lebensstandards. Innovationsbasierte Volkswirtschaften gewinnen Wettbewerbsvorteile durch innovative Güter und Dienstleistungen. Zu diesen Ländern zählen die meisten OECD- und europäischen Länder, wie Deutschland, Großbritannien, Israel, USA, Japan, Taiwan, aber auch Singapur oder Katar.

In den vergangenen 70 Jahren gelangen Deutschland große wirtschaftliche Fortschritte, die zu dem heute hohen Wohlstandsniveau führten. In diesem Zuge wandelte sich die Bundesrepublik nach einem Konzept von Michael Porter von einer faktorbasierten über eine effizienzbasierte bis hin zu einer innovationsbasierten Volkswirtschaft. Dementsprechend veränderte sich auch das öffentliche Bild von Unternehmertum mit jeder Entwicklungsstufe.

In der Zeit des Wiederaufbaus in den 1950er Jahren basierte das Wachstum auf natürlichen Ressourcen, einfachen Produkten und kompetitiver Preisgestaltung. Damals prägten Kraft, Stärke, Tatendrang und Hoffnung das Bild von Unternehmertum. In der Phase der effizienzbasierten Volkswirtschaft in den 1970ern und 1980ern wandelten sich die so entstandenen Unternehmen zu Garanten für sichere Jobs. Diese sicheren Jobs sind auch heute noch beliebt, weshalb die Motivation, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, in Deutschland gering ist. Dadurch lassen viele die Möglichkeiten, Marktchancen zu ergreifen und persönliche Unabhängigkeit zu erreichen, ungenutzt. Zu Beginn des neuen Jahrtausends wagten selbst in Deutschland mehr Menschen den Schritt in die Selbstständigkeit und schufen im Dotcom-Hype innovative Unternehmen mit digitalen Geschäftsmodellen. Durch das Entstehen und Platzen der Dotcom-Blase manifestierte sich jedoch in der ohnehin schon risikoaversen deutschen Gesellschaft eine gewisse Skepsis gegenüber digitalen und sprunghaften Geschäftsmodellen und Innovationen. Diese spiegelt sich unter anderem in geringen Gründungszahlen und langsamer Akzeptanz digitaler Möglichkeiten wie Big Data und Cloudcomputing wider.

Diese Skepsis gegenüber digitalen Technologien und Innovationen bestärkte deutsche Unternehmen in ihrem bisherigen erfolgreichen Geschäftsmodell, durch inkrementelle und effizienzbasierte Innovationen Wettbewerbsvorteile und Wachstum zu erzielen. Als inzwischen innovationsbasierte Volkswirtschaft kann Deutschland jedoch immer weniger Wachstum aus Effizienzsteigerungen und Technologieadaptionen generieren, sondern benötigt vermehrt sprunghafte Innovationen mit neuartigen Gütern und Dienstleistungen².

Daher ist es wichtig zu untersuchen, woher diese bahnbrechenden Innovationen vornehmlich kommen und wer diese generiert. Die Diskussion basiert in ihren Grundzügen auf den Unterschieden der ökonomischen Theorie von Ricardo und Smith. David Ricardos Theorie³ besagt, dass Wirtschaftswachstum in seinen Grundzügen aus den Produktionsfaktoren Arbeitskräfte, Kapital und Landfläche generiert wird. Da alle diese Faktoren endlich sind, muss auch das Wirtschaftswachstum endlich sein. Dies steht im Gegensatz zu Adam Smiths Theorie⁴, nach der zwar Arbeitskräfte und Kapital ebenfalls Wirtschaftswachstum generieren, diese jedoch durch Entrepreneurship Produktivitätssteigerungen erzielen können. Diese Produktionssteigerungen sind der Grund dafür, dass, obwohl Kapital und Arbeitskräfte endlich sind, das Wirtschaftswachstum nicht endlich ist (Holcombe, 1998).

Bereits 2002 bestätigten Carree und Thurik volkswirtschaftliche Befunde, dass kleine und junge Firmen ausschlaggebend für Industriestrukturen, Innovationen und Wettbewerb sind. Unter anderem zeigten sie, dass in

² Porter, M.; Sachs, J.; McArthur, J. (2002): Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In: Porter, M.; Sachs, J.; Cornelius, P.K.; McArthur, J.; Schwab, K. (Eds.): Global Competitiveness Report 2001–2002. New York: Oxford University Press, 16–25.

³ Ricardo, D. [1821] (1912): The Principles of Political Economy. 3rd ed. London: J.M. Dent.

⁴ Smith, A. [1776] (1937): An Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations. New York: Modern Library.

den 1970ern und 1980ern große Unternehmen bedeutender für wirtschaftliche Aktivitäten, Arbeitsplätze und Wachstum waren, als sie es heute sind.

In den vergangenen Jahrzehnten gab es eine wirtschaftliche Kräfteverschiebung von wenigen großen Unternehmen hin zu einer Masse kleiner Unternehmen, wie eine Vielzahl von Studien belegt. Repräsentativ werden hier zwei Studien aus den USA und eine aus Deutschland angeführt, die dies besonders eindrücklich verdeutlichen:

- Inzwischen kreieren in den Vereinigten Staaten kleinere und junge Firmen mehr neue Arbeitsplätze und Innovationen, als dies etablierte Firmen und große Konzerne tun (Haltiwanger et al., 2010). Dies bestätigt auch der Anteil an allen Arbeitsplätzen der sogenannten Fortune 500, den 500 größten Firmen der USA, der von 20 Prozent im Jahr 1970 auf 8,5 Prozent 1996 fiel (Carlsson, 1999).
- Auf dieser Grundlage untersuchten Audretsch und Fritsch (2002) den Einfluss von kleinen und jungen Unternehmen (Gründungen) auf den Arbeitsmarkt und das Wachstum in Deutschland. Ihr Befund: Regionen, die in den 1980ern viele Gründungen verzeichneten, waren in den 1990ern im Schnitt wirtschaftlich erfolgreicher als Regionen, die in den 1980ern geringe Gründungszahlen verzeichneten.

Andere Studien identifizierten einen geringen, aber dennoch positiven Zusammenhang zwischen Unternehmensgründungen und Produktivitätssteigerungen. Demnach führen Steigerungen der Unternehmensgründungsrate von einem Prozentpunkt zu Steigerungen der Wachstumsrate der Totalen Faktorproduktivität von 0,1 Prozentpunkten (Europäische Kommission, 2016). Dadurch wird die wachsende Bedeutung junger Unternehmen und Gründungen deutlich. Dennoch ist diese Kräfteverschiebung noch nicht am Ende und die Bedeutung von Gründungen wird aufgrund ihrer Antriebskraft für die Entwicklung von Innovationen in innovationsbasierten Volkswirtschaften voraussichtlich zukünftig weiterwachsen.

Accenture (2015) führte eine qualitative Befragung in den führenden Industriestaaten durch, in der weltweit 78 Prozent (Deutschland 68 Prozent) der Führungskräfte von Großunternehmen angaben, dass die Kollaboration mit Startups entscheidend für Innovationen und Wachstum in ihrem Unternehmen ist. Darüber hinaus werden Startups von 82 Prozent der Befragten (Deutschland 75 Prozent) als Treiber der digitalen Transformation und Impulsgeber der Digitalisierung etablierter Großunternehmen gesehen.

Durch ihre Impulse für Innovationen, bahnbrechende Technologien und digitale Geschäftsmodelle gewinnen gegenwärtig Gründungen und Startups in innovationsbasierten Volkswirtschaften zunehmend an Bedeutung für das Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum. Aktuelle Megatrends wie die Digitalisierung beschleunigen diesen Effekt. Immer mehr Länder realisieren die Bedeutung von Gründungen für ihr volkswirtschaftliches Geschäftsmodell, wodurch sich global ein Startup-Boom herauskristallisiert, dessen Bedeutung in Deutschland gegenwärtig noch unterschätzt wird.

Innovationen und Wohlstand werden neben dem direkten Effekt von Gründungen auch indirekt von kulturellen Faktoren begünstigt oder behindert (Williams, McGuire, 2010). Der Innovationsprozess besteht nach Williams und McGuire (2010) aus zwei Stufen: erstens ökonomischer Kreativität und zweitens Innovationsimplementierung. Es ist demzufolge nicht nur entscheidend, eine Innovation zu entwickeln, sondern diese auch profitabel

im Markt zu etablieren. Der kulturelle Rahmen eines Landes beeinflusst demnach sowohl, ob und wie schnell Innovationen entstehen, als auch, ob und wie schnell diese vom Markt akzeptiert und absorbiert werden. Daher muss eine Analyse der Innovationstätigkeiten eines Landes immer auch kulturelle Aspekte, wie die Verhaltensdimension der Bürger, berücksichtigen, um ein umfassendes Bild der Entstehung von Innovationen und Gründungen zeichnen zu können.

Fazit

Diese Analyse verdeutlicht zwei wichtige Befunde:

1. Das Konzept von Porter betont die Bedeutung von Innovationen und Entrepreneurship für ein erfolgreiches Durchlaufen der verschiedenen Entwicklungsstadien. Im Zusammenhang mit den Befunden der Literaturanalyse verdeutlichen Porters Implikationen die Schlüsselrolle, die Gründern und Unternehmertum in Deutschland und anderen innovationsbasierten Volkswirtschaften zukommt. Gründer sind dementsprechend nicht nur eine wichtige, sondern zukünftig tragende Säule der wirtschaftlichen Stärke Deutschlands.
2. Die kulturelle Dimension eines Landes spielt eine essenzielle Rolle bei der Entwicklung von Innovationen und ihrer Implementierung beispielsweise durch Gründungen. Das Denken und die Einstellungen der Bevölkerung äußern sich in den Verhaltensmustern der Bevölkerung, die auf der einen Seite potenzielle Gründer und auf der anderen Seite Konsumenten der Innovationen am Markt sind.

3.2 Gründungen wirken positiv auf das Bruttoinlandsprodukt

In diesem Kapitel wird die Bedeutung von Unternehmertum für eine Volkswirtschaft auf Basis von drei ökonomischen Modellen untersucht. Die Leitfragen der drei Modelle sind:

- Wie wirken Unternehmensgründungen auf das Bruttoinlandsprodukt?
- Wie wirkt das Gründungsklima auf das Bruttoinlandsprodukt?
- Wie wirkt das Gründungsklima auf das Gründungsgeschehen?

Für diese drei Fragen wurden ein ökonometrisches Modell und zwei Strukturgleichungsmodelle entwickelt. Eine detaillierte Ausführung der Methodik befindet sich in Kapitel 9.

Es gibt vielfältige Kanäle, über die Gründungsaktivitäten einen Einfluss auf das Bruttoinlandsprodukt (BIP) haben. Schneck und May-Strobl (2014) identifizierten direkte und indirekte Effekte von Gründungen auf das BIP:

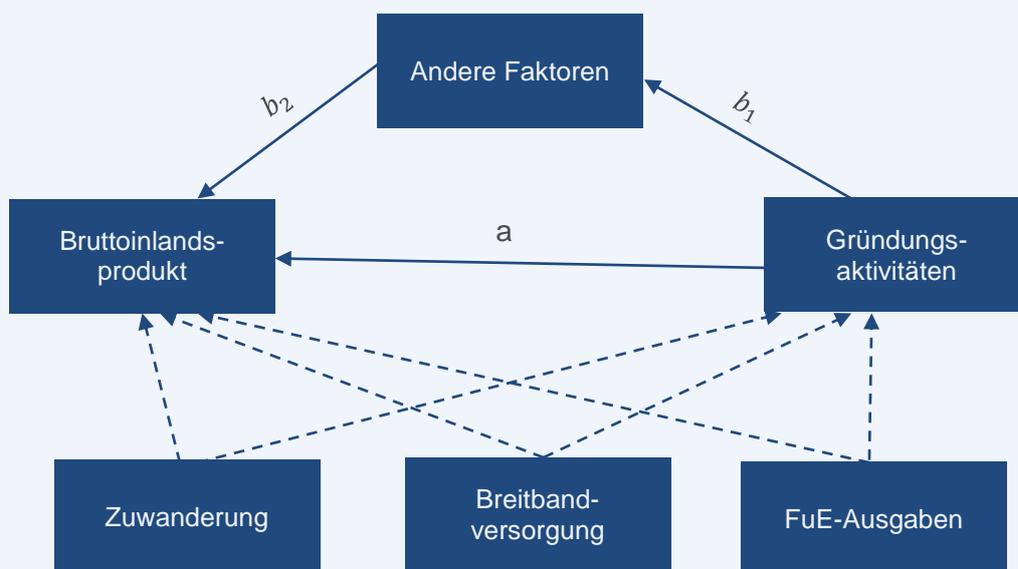
- Direkte Effekte sind dabei die BIP-Steigerungen durch den Verkauf der Produkte des neuen Unternehmens und der Mehrwert, den die produzierten Produkte des neuen Unternehmens generieren.
- Indirekte Effekte sind BIP-Steigerungen durch einen schärferen Wettbewerb und eine erhöhte Nachfrage nach Produkten oder Dienstleistungen anderer Firmen durch die Unternehmensgründung. Darunter sind beispielsweise die Einrichtung und Ausstattung der Firmenbüros oder die Inanspruchnahme von Dienstleistungen anderer Firmen im neu gegründeten Unternehmen zu verstehen.

Das erste Modell widmet sich der Messung und Quantifizierung der Wirkung von Unternehmensgründungen auf das Bruttoinlandsprodukt.

Bei der Berechnung wurden weitere Einflussfaktoren, die sowohl auf das BIP als auch auf Unternehmensgründungen wirken, berücksichtigt und herausgerechnet (Backdoor-Kontrollvariablen). Diese weiteren Effekte sind die Breitbandversorgung, Ausgaben für Forschung und Entwicklung (FuE) und Zuwanderung. Andere Faktoren, die ebenfalls Einfluss auf das BIP haben, aber ihrerseits von den Gründungsaktivitäten beeinflusst werden, dürfen nicht herausgerechnet werden, da diese als indirekte Effekte Teil des Gesamteffekts der Gründungsaktivitäten auf das BIP sind (Frontdoor Kontrollvariablen). Abbildung 1 veranschaulicht die Analyselogik.

Abbildung 1: Grundsätzliche Analyselogik

Vereinfachte Darstellung



Mit der Regressionsanalyse werden die unmittelbaren und mittelbaren Effekte der Gründungsaktivitäten quantifiziert ($a+b1*b2$), ohne andere Faktoren explizit berücksichtigen zu müssen. Einflussfaktoren, die sowohl die Gründungsaktivitäten wie auch das Bruttoinlandsprodukt beeinflussen, werden herausgerechnet.

Die Ergebnisse dieser Regressionsanalyse werden in Tabelle 1 veranschaulicht. Die Tabelle ist folgendermaßen zu interpretieren:

- Alle unabhängigen Variablen haben einen signifikanten, positiven Effekt auf das BIP.
- Das Modell leistet einen umfassenden Beitrag zur Erklärung des BIP.⁵
- Steigen die Gründungsaktivitäten um 1 Prozent, geht dies über alle betrachteten Länder hinweg mit einer Erhöhung des BIP um 0,073 Prozent einher.

⁵ Kausalzusammenhänge können nicht ökonometrisch ermittelt werden. Gleichwohl finden hier neueste Methoden Anwendung, mit denen eine Kausalität bestmöglich angenähert werden kann.

- In Deutschland weicht der Effekt pro Gründung nicht signifikant von den anderen europäischen Staaten ab. Rechnet man den Effekt auf das BIP in Deutschland um, ergibt sich ein BIP-Zuwachs von rund 940.000 Euro pro Gründung.
- Das Ergebnis des Modells ist eine konservative Schätzung, da hohe Standards an die Messmethode angelegt wurden.

Zur Ausprägung des Effekts ist anzumerken, dass die Analyse auf den Effekt in allen betrachteten Ländern abstellt, wie in Kapitel 9 erläutert. In den einzelnen Ländern kann der Effekt deutlich stärker sein. Für Deutschland ist der Effekt von Gründungen auf das BIP nicht signifikant abweichend, aber tendenziell stärker als im Mittel der betrachteten Länder. Für Großbritannien liegt ein signifikant abweichender Ländereffekt vor⁶. Der Effekt von Gründungen auf das Bruttoinlandsprodukt beläuft sich dort auf rund 1,96 Millionen Euro.

Tabelle 1: Ergebnisse Modell 1: Auswirkungen von Unternehmensgründungen auf das BIP

Abhängige Variable: BIP (logarithmiert, in Mio.)

Unabhängige Variablen	Koeffizienten	Signifikanz ⁷
Unternehmensgründungen (logarithmiert)	0,073	0,049
Breitband	0,005	0,003
FuE-Ausgaben (logarithmiert)	0,344	0,000
Zuwanderung	0,098	0,000
Modellkonstante	8,441	0,000

R²: 0,809 (within); R²: 0,934 (overall)

Modellsignifikanz: 0,000

Anzahl der Länder: 29

Anzahl der Beobachtungen: 235

Zeitraum: 2004–2013

Fixed-Effects-Modell mit clusterrobusten Standardfehlern

Quellen: Eigene Berechnungen auf Basis von Eurostat

⁶ Der Koeffizient liegt bei 0,299 und damit im Vergleich zu Deutschlands 0,073 rund viermal so hoch.

⁷ Alle Effekte sind auf dem Fünf-Prozent-Niveau statistisch signifikant. Leicht vereinfacht gibt die Signifikanz an, wie groß die Wahrscheinlichkeit ist, dass der ermittelte Koeffizient nur zufällig bzw. nur in der betrachteten Stichprobe von null verschieden ist. Wenn diese Wahrscheinlichkeit „zu hoch“ ist (gängig sind z. B. Grenzen von 0,01, 0,05 oder 0,1), ist der Zusammenhang nicht statistisch signifikant.

Neben den direkt und indirekt messbaren Effekten von Unternehmensgründungen auf das Bruttoinlandsprodukt existiert eine Vielzahl von schwer quantifizierbaren, „weichen“ Faktoren, die im Zusammenhang mit Unternehmensgründungen stehen und ebenfalls einen Einfluss auf das Bruttoinlandsprodukt haben. Diese „weichen Faktoren“ spiegeln gesellschaftliche Einstellungen und kulturelle Eigenheiten des jeweiligen Landes wider. Im zweiten Modell wurden sieben solcher „weichen Faktoren“ identifiziert, die gemeinsam Ausdruck des Gründungsklimas sind. Anschließend wurde der Effekt dieses so definierten Gründungsklimas auf das Bruttoinlandsprodukt untersucht⁸.

Die sieben identifizierten Indikatoren des Gründungsklimas sind:

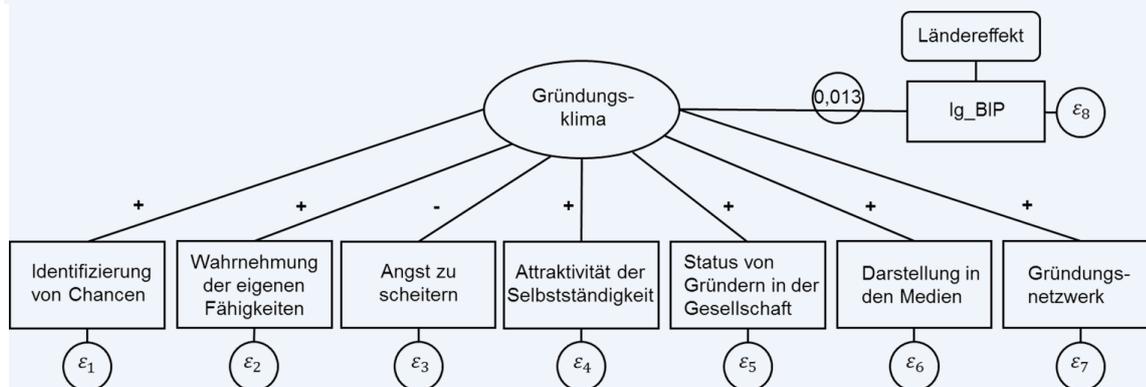
- Identifizierung von Marktchancen
- Wahrnehmung der eigenen Gründungsfähigkeiten
- Angst zu scheitern
- Attraktivität der Selbstständigkeit
- Ansehen von Gründern in der Gesellschaft
- Darstellung erfolgreicher Gründungen in den Medien
- Existenz von Gründungsnetzwerken

Das Modell und die Ergebnisse der Berechnung werden in Abbildung 2 veranschaulicht. Die zentralen Ergebnisse der Berechnung lauten:

- Ein gutes Gründungsklima äußert sich in:
 - vielen Menschen, die Marktchancen identifizieren können,
 - vielen Menschen, die ihre eigenen Gründungsfähigkeiten erkennen,
 - einer geringen Angst zu scheitern,
 - einer hohen Attraktivität der Selbstständigkeit als Berufswunsch,
 - einem hohen Status von Gründern in der Gesellschaft,
 - einer positiven Darstellung von erfolgreichen Gründungen in den Medien und
 - starken existierenden Gründungsnetzwerken.
- Das Gründungsklima beeinflusst signifikant positiv das BIP.
- Alle Indikatoren sind statistisch hochsignifikant.

⁸ Eine detaillierte Beschreibung von Strukturgleichungsmodellen und der Berechnungsmethodik befindet sich in Kapitel 9.

Abbildung 2: Der Effekt des Gründungsklimas auf das BIP (stilisiert)



Signifikanz aller Koeffizienten: 0,000

Anzahl der Länder: 107

Anzahl der Beobachtungen: 1.154

Zeitraum: 2004–2014

Strukturgleichungsmodell mit clusterrobusten Standardfehlern

+ bedeutet, dass ein positiver Zusammenhang zwischen Gründungsklima und dem Indikator besteht.
- bedeutet, dass ein negativer Zusammenhang zwischen Gründungsklima und dem Indikator besteht.

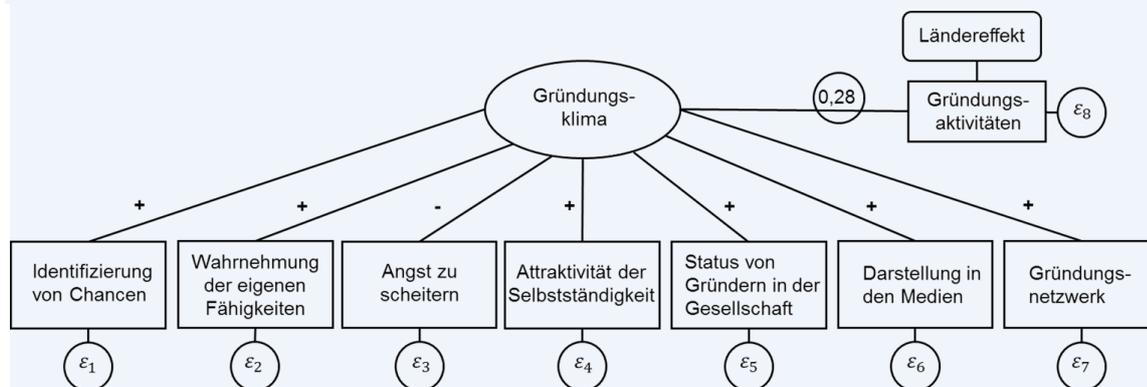
Quellen: Eigene Darstellung

In einem dritten Modell wurde mit derselben Methodik der Effekt des Gründungsklimas auf die Gründungsaktivitäten untersucht. Abbildung 3 veranschaulicht das Modell, das den Berechnungen zugrunde liegt.

Analog zur Deutung des vorigen Modells kann auch das Modell in Abbildung 3 interpretiert werden.

- Ein gutes Gründungsklima äußert sich ebenfalls in den sieben oben genannten Indikatoren.
- Das Gründungsklima beeinflusst signifikant positiv die Gründungsaktivitäten. Der Effekt ist dabei stärker als der Effekt auf das BIP.
- Alle Indikatoren sind statistisch hochsignifikant.

Abbildung 3: Der Effekt des Gründungsklimas auf die Gründungsaktivitäten



Signifikanz aller Koeffizienten: 0,000

Anzahl der Länder: 109

Anzahl der Beobachtungen: 633

Zeitraum: 2004–2014

Strukturgleichungsmodell mit clusterrobusten Standardfehlern

+ bedeutet, dass ein positiver Zusammenhang zwischen Gründungsklima und dem Indikator besteht.
- bedeutet, dass ein negativer Zusammenhang zwischen Gründungsklima und dem Indikator besteht.

Quellen: Eigene Darstellung

Darüber hinaus wurden Erweiterungen des Modells berechnet, indem weitere Faktoren als erklärende Variable des Gründungsklimas aufgenommen wurden. Keine der nachträglich zusätzlich aufgenommenen Variablen erwiesen sich allerdings als statistisch signifikant, sodass die Modellerweiterungen wieder verworfen wurden, was das ursprünglich entwickelte Modell in seiner theoretischen Konzeption bestätigt.

Fazit

Dieses Unterkapitel zielte auf zwei Fragestellungen ab:

1. die Bedeutung der Gründungsaktivitäten für eine Volkswirtschaft zu bestimmen und
2. die Bedeutung der Verhaltensdimension für die Gründungsaktivitäten zu bestimmen.

In diesem Unterkapitel wurde gezeigt, dass sowohl die Gründungsaktivitäten selbst wie auch das Verhalten der Bevölkerung, gemessen am Gründungsklima, das Bruttoinlandsprodukt und damit den Wohlstand beein-

flussen (Modell 1 und 2). Mit rund 940.000 Euro pro Unternehmensgründung leisten Gründungen einen signifikanten direkten wie auch indirekten Effekt zum volkswirtschaftlichen Wachstum in Europa. Darüber hinaus kann dieser Effekt signifikant steigen, beispielsweise wenn von Gründungen stärkere Nachfrageeffekte ausgehen, sie innovativer sind oder in produktiven Branchen entstehen, wie beispielsweise in Großbritannien.

Daraus leitet sich direkt die Frage ab, wodurch die Gründungsaktivitäten ihrerseits beeinflusst werden. Das dritte Modell beantwortet diese Frage: Das gesellschaftliche Verhalten, gemessen am Gründungsklima, beeinflusst signifikant die Gründungsaktivitäten. Hierbei wird das Gründungsklima durch die Identifizierung von Gründungschancen und -fähigkeiten, der Attraktivität der Selbstständigkeit, der Angst zu scheitern, dem Status von Gründern in der Gesellschaft, der Darstellung erfolgreicher Gründungen in den Medien sowie dem Vorhandensein von Gründungsnetzwerken charakterisiert.

Die Analyse fundiert wissenschaftlich die Zusammenhänge zwischen Gründungsaktivitäten und dem Bruttoinlandsprodukt sowie „weichen Faktoren“, wie dem Gründungsklima und den Gründungsaktivitäten. Das Gründungsklima ist dabei ein Konstrukt aus vielen verschiedenen Faktoren. Daher müssen diese auch in Summe durch umfassende Maßnahmen adressiert werden und können nicht durch Einzelprojekte verbessert werden. Aufbauend auf diesen Erkenntnissen werden konkrete Handlungsfelder für eine Verbesserung des Gründungsklimas und damit die Steigerung der Gründungsaktivitäten in Kapitel 7 identifiziert.

3.3 Gründungsaktivitäten in Deutschland weniger dynamisch

Nachdem die Zusammenhänge zwischen Gründungsaktivitäten und wirtschaftlichem Wachstum theoretisch durch eine Literaturanalyse und empirisch durch ökonometrische Regressionsanalysen untersucht wurden, fokussiert sich dieses Kapitel auf die Gründungsaktivitäten der vergangenen Jahre in Deutschland. Die Ergebnisse werden in den internationalen Kontext zu Großbritannien und Israel gesetzt, um sie besser interpretieren zu können.

Die Anzahl der Gründungen in Deutschland ist seit einem Höhepunkt vor circa zwölf Jahren kontinuierlich rückläufig. Im Zuge der Ich-AGs erlebte Deutschland 2004 einen Gründerboom mit knapp 514.000 Unternehmensgründungen, 2015 waren es noch 265.000. Damit wagten 2015 rund 48 Prozent weniger Menschen den Schritt in die Selbstständigkeit. Bei einer Betrachtung der gesamten Existenzgründungen, inklusive freier Berufe, wird deutlich, dass die gewerblichen Existenzgründungen in der Tat rückläufig sind, die freien Berufe, Land-/ Forstwirte und sonstigen Selbständigen jedoch seit 2012 kontinuierlich wachsen. Auch die IHKs melden rückläufige Zahlen bei den angebotenen Gründungsberatungen. Von 2014 auf 2015 sank die Zahl der Beratungsgespräche mit Gründungsinteressierten um zehn Prozent auf rund 206.000 Personen. Damit hat sich das Gründungsinteresse seit 2004 nahezu halbiert⁹.

⁹ DIHK, 2016, Gründungsinteresse sind auf neuen Tiefpunkt - DIHK-Gründerreport 2016, Berlin.

Abbildung 4: Gründungssaldo in Deutschland



Unternehmensgründungen ohne Automatenaufsteller, Reisegewerbe und freie Berufe.

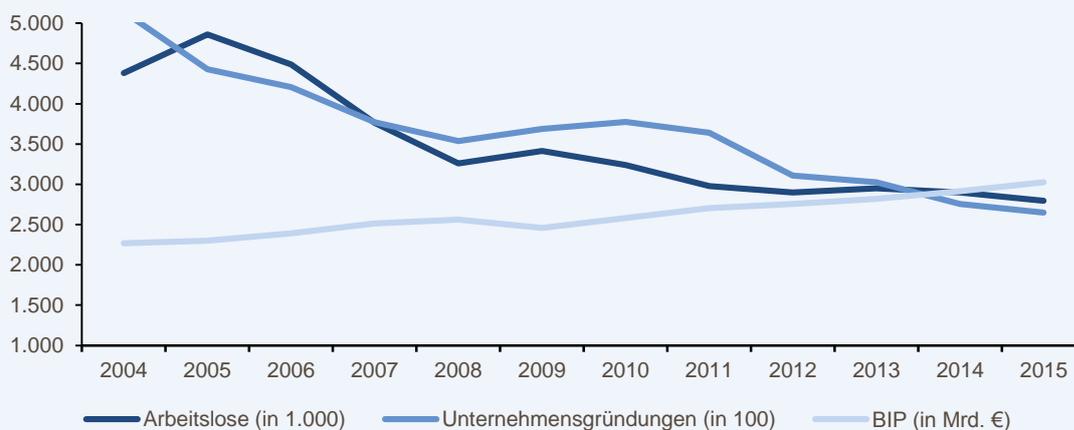
Quellen: IfM Bonn, 2016

Demgegenüber stehen die Liquidationen, die im selben Zeitraum weniger stark abnahmen. 2004 wurden rund 382.000 Unternehmen geschlossen. 2015 waren es mit knapp 302.000 rund 21 Prozent weniger. 2008 war der Saldo aus Existenzgründungen und Liquidationen erstmals negativ. Die Finanzkrise und ihre Folgen führten kurzzeitig zu erhöhten Bedarfsgründungen und kehrten dadurch den Saldo ab 2009 positiv. Dieser Effekt war allerdings nicht von Dauer, sodass der vorherrschende negative Trend der Gründungsaktivitäten seit 2012 jährlich zu einem negativen Gründungssaldo führt (Abbildung 4). 2014 lag dieser negative Saldo bei rund 45.600 Unternehmen. Für 2015 liegt dieser negative Saldo vorläufig bei 36.800 Unternehmen. Dies bedeutet, dass 2004 auf eine Liquidation 1,34 Gründungen kamen. 2015 war das Verhältnis von Liquidationen zu Gründungen nur noch 0,88. Dem sei hinzuzufügen, dass eine Gewerbeabmeldung nicht zwingend erforderlich ist, weshalb Liquidationen systematisch unterschätzt werden. Die tatsächliche Zahl der Liquidationen ist dementsprechend höher, das Verhältnis von Liquidationen zu Gründungen geringer und somit der Gewerbesaldo noch negativer als in den offiziellen Statistiken ausgewiesen. Dies ist ein besorgniserregender Trend, der die wirtschaftliche Basis der stärksten Volkswirtschaft Europas schmälert. Zudem melden bestehende Unternehmen zunehmend Schwierigkeiten bei der Unternehmensübergabe. 17 Prozent der mittelständischen Unternehmer in Deutschland planen bis 2018 ihr Unternehmen an einen Nachfolger zu übergeben oder zu verkaufen. Dies sind rund 618.000 Unternehmen, denen zukünftig der leitende Unternehmer fehlt.

Eine Ursache für die stetig abnehmenden Gründungszahlen ist die wirtschaftliche Stärke Deutschlands. In der vergangenen Dekade wuchs Deutschland stetig – mit Ausnahme der globalen Finanzkrise 2009, deren Auswirkungen in Deutschland jedoch vergleichsweise mild waren und bereits 2010 überwunden waren. Mit der Stärke der Deutschen Volkswirtschaft geht eine sinkende Arbeitslosenquote einher, die nahezu synchron mit

der Abnahme der Gründungszahlen verläuft. Daraus lässt sich schließen, dass viele Arbeitnehmer in Deutschland eine sichere Anstellung gegenüber dem Risiko der Selbstständigkeit präferieren. Der Ruf und die Attraktivität der Selbstständigkeit sind für viele Deutsche nicht gut genug, um dafür die Alternative einer Anstellung aufzugeben und sich als Unternehmer selbst zu verwirklichen.

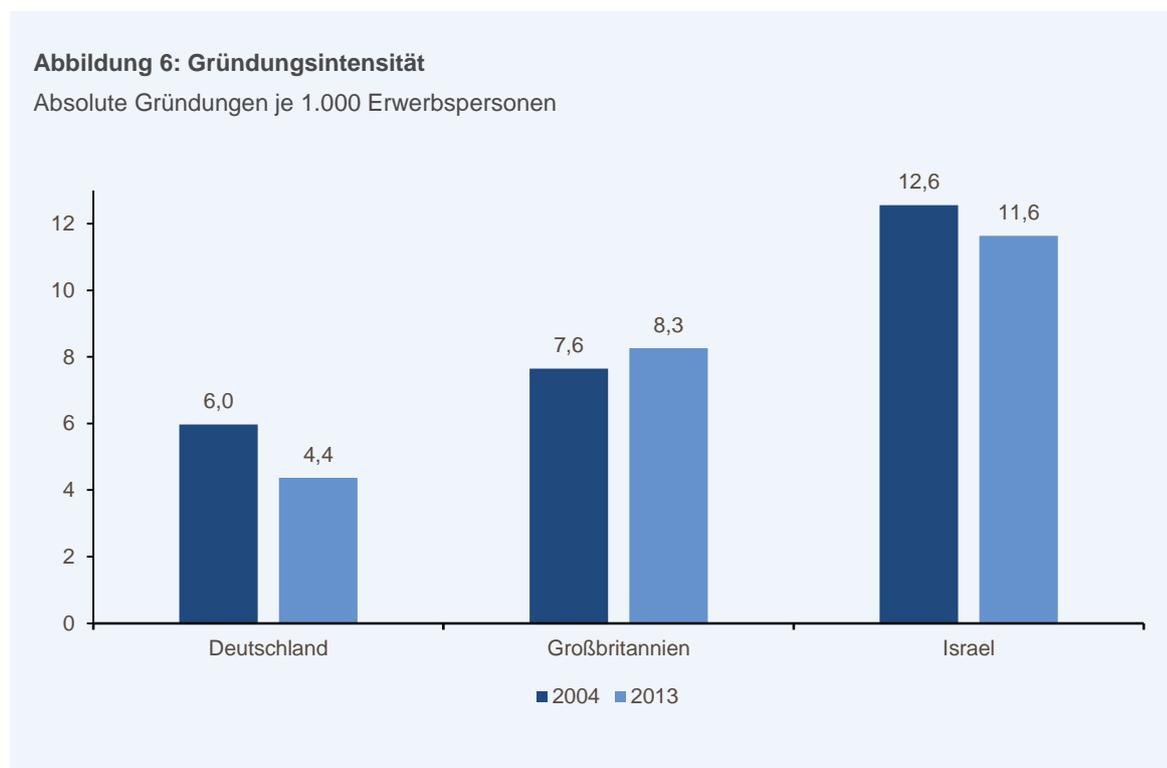
Abbildung 5: Arbeitsmarkt und Gründungen



Quellen: Statistisches Bundesamt, IfM Bonn, 2016

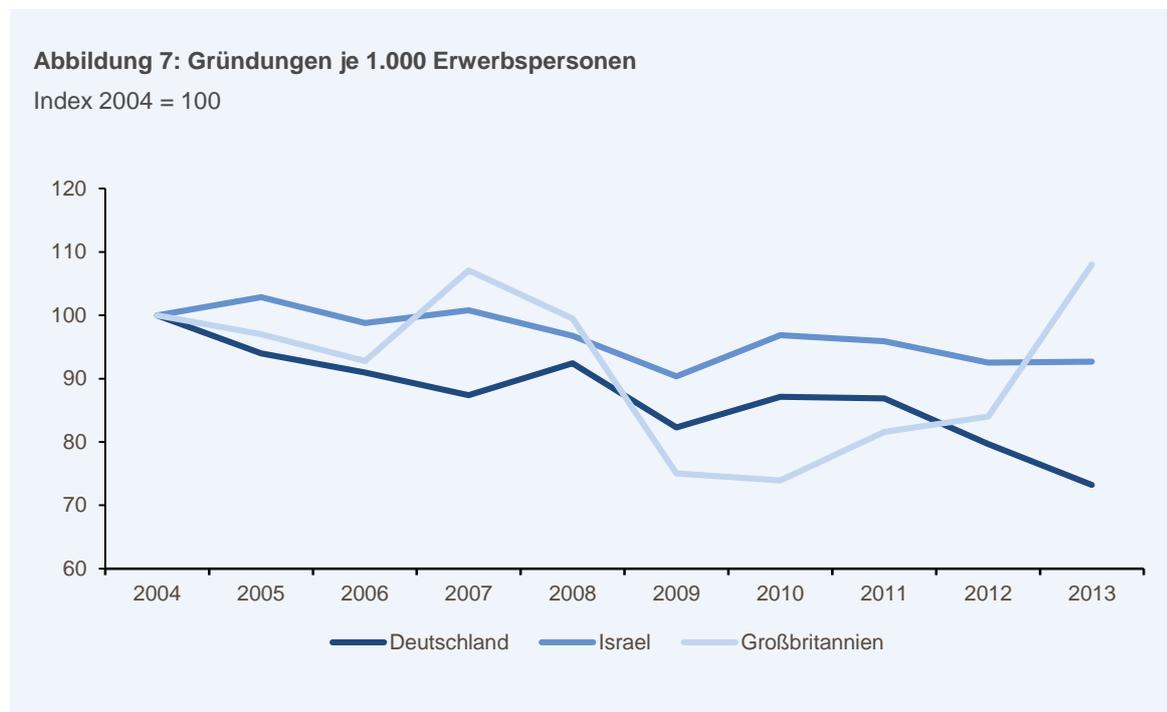
Im Folgenden werden die Gründungszahlen Deutschlands in den internationalen Vergleich zu Großbritannien und Israel gesetzt. Dabei wurden speziell diese zwei Länder gewählt, weil:

- die beiden Länder gleichermaßen Innovationen für wirtschaftliches Wachstum benötigen,
- Israel trotz schlechter politischer Rahmenbedingungen (siehe Kapitel 4.2) eine florierende Gründerszene aufweist und
- Großbritannien bis vor fünf Jahren noch ein negatives Gründungssaldo hatte, heute aber einen starken Zuwachs der Gründungen verzeichnen kann. In den letzten Jahren haben sich dort viele Rahmenbedingungen für Gründer verbessert (siehe Kapitel 4.2).



Quellen: Eurostat, Israeli Central Bureau of Statistics, 2015

Rechnet man die Unternehmensgründungen auf die Erwerbsbevölkerung um, um einen international vergleichbaren Wert zu erhalten, so ergibt sich für Deutschland eine Gründungsintensität von 4,4, Großbritannien von 8,3 und Israel von 11,6 Unternehmensgründungen pro 1.000 Erwerbspersonen (Abbildung 6). Damit hat Israel weltweit die meisten Pro-Kopf-Gründungen. Doch selbst vor zehn Jahren, als die Gründungszahlen in Deutschland noch höher lagen, waren die anderen beiden Vergleichsländer gründungsstärker. 2004 lag die Gründungsintensität in Deutschland bei 6,0, in Großbritannien bei 7,6 und in Israel bei 12,6. Großbritannien konnte somit in den vergangenen zehn Jahren die Gründungsaktivitäten weiter steigern, während Israel einen starken Bevölkerungszuwachs in Höhe von 25 Prozent verbucht, der für die sinkende Quote verantwortlich ist. Deutschland weist einen kontinuierlichen Rückgang der Gründungsintensität auf. 2013 lag die Gründungsintensität rund 27 Prozent unter der Gründungsintensität von 2004. Die absolute Zahl der Gründungen stieg im selben Verlauf in Israel um beachtliche 16 Prozent, während Deutschland einen Rückgang von 27 Prozent verzeichnete. Nach einem zeitweise sogar negativen Gründungssaldo 2009/2010 konnte durch einen vielfältigen Politikmix die Gründungsintensität in Großbritannien seit 2010 um 35 Prozentpunkte gesteigert werden. Abbildung 7 verdeutlicht diese Entwicklung der Gründungsaktivitäten im Vergleich zum Gründungsniveau 2004 im jeweiligen Land.



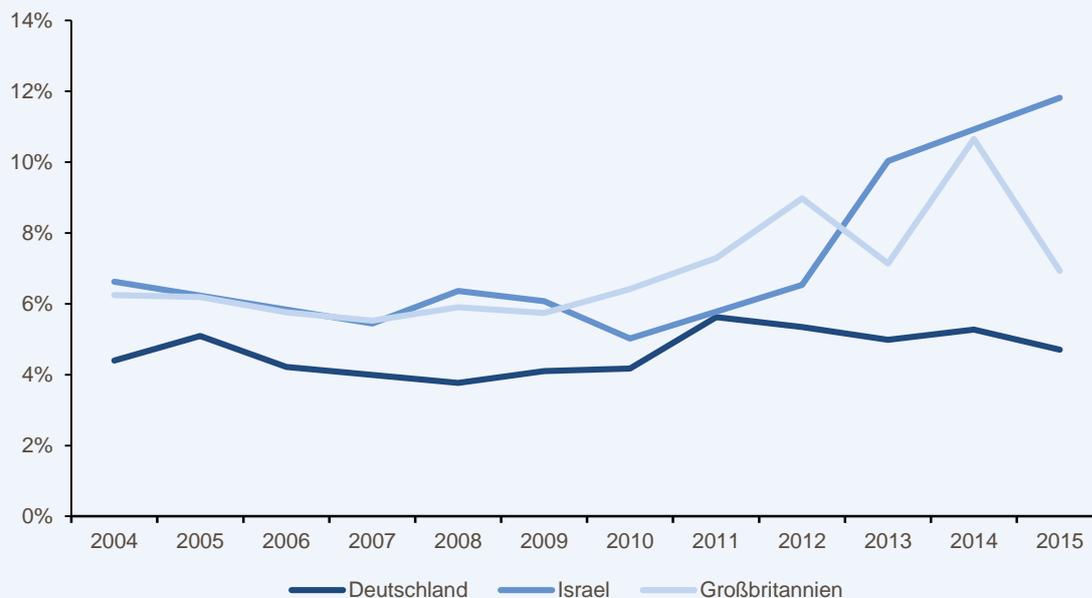
Quellen: Eurostat, Israeli Central Bureau of Statistics, 2015

Ein zusätzlicher Indikator, der das Gründungsgeschehen gut abbildet, ist die Total Early-Stage Entrepreneurial Activity, kurz TEA-Quote. Diese Quote basiert auf einer umfassenden Umfrage und beschreibt den Anteil der 18- bis 64-Jährigen, die sich momentan im Gründungsprozess befinden oder Besitzer eines jungen Unternehmens sind. Vergleichbar zu den vorherigen Abbildungen verdeutlicht Abbildung 8, wie stark Deutschlands Gründungsaktivitäten hinter denen Israels und Großbritanniens zurückbleiben. Beide Länder wiesen nicht nur 2004 bereits größere unternehmerische Aktivitäten auf, sondern profitieren von einer hohen Dynamik. Im Gegensatz dazu stagnierten die deutschen Ambitionen nahezu auf einem geringen Niveau.

Die aktuellen Gründungsaktivitäten lassen sich ebenfalls grob von den Gründungsintentionen der letzten Jahre ablesen. Analog geben die aktuellen Gründungsintentionen einen Hinweis auf die zukünftige Entwicklung der Gründungsaktivitäten (Abbildung 9). Dabei können die Zahlen nicht absolut gewertet werden, denn nicht alle, die eine Gründungsintention haben, werden diese auch umsetzen, jedoch spiegeln die Zahlen besonders im Falle Israels die zukünftige Tendenz wider, da beispielsweise der Anstieg der Gründungsintentionen 2008 und 2013 von einer Steigerung der TEA zwischen ein und drei Jahren später gefolgt wurden.

Abbildung 8: Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA)

Anteil der 18- bis 64-Jährigen, die sich gerade im Gründungsprozess befinden oder gerade gegründet haben

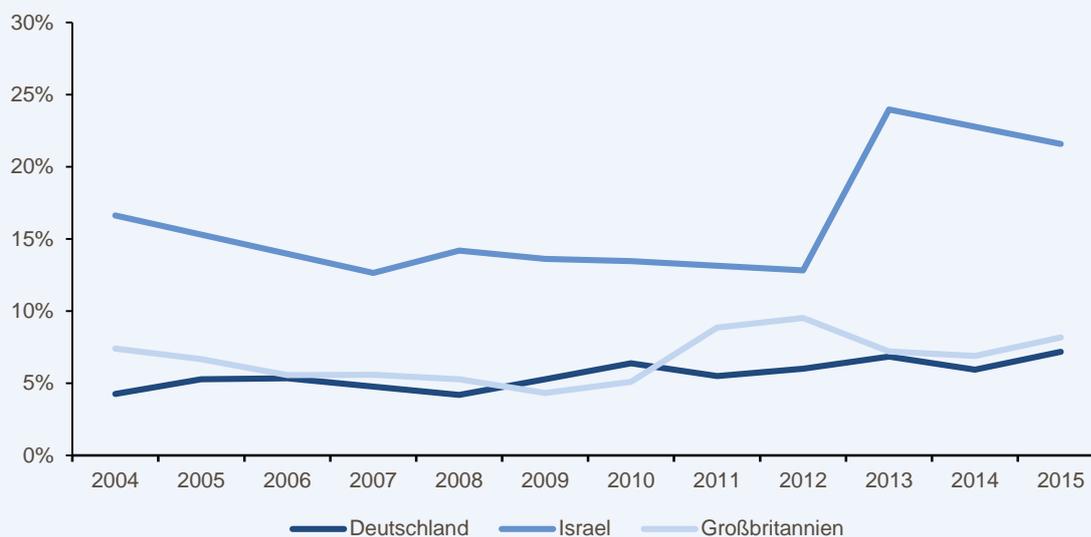


Quellen: Global Entrepreneurship Monitor, 2005–2016

Der mäßige Anstieg der Gründungsintentionen 2009 in Deutschland führte auch hier zu einem Anstieg der TEA-Quote 2011, jedoch haben die Deutschen insgesamt mit 7,2 Prozent im Vergleich zu Israelis (21,6 Prozent) und Briten (8,2 Prozent) 2015 die niedrigsten Gründungsintentionen für die kommenden drei Jahre. Daher ist zu erwarten, dass unter den aktuellen Gegebenheiten und kulturellen wie staatlichen Rahmenbedingungen die Gründungsaktivitäten auch zukünftig gering bleiben werden und sich der Trend des negativen Gründungssaldos weiter fortsetzen wird.

Abbildung 9: Gründungsintentionen

Anteil der 18- bis 64-Jährigen mit konkreten Gründungsvorhaben in den nächsten 3 Jahren



Quellen: Global Entrepreneurship Monitor, 2004–2016

Fazit

Die Analyse der Gründungsaktivitäten belegt: Es herrschen große Unterschiede zwischen den Gründungsaktivitäten in Israel, Großbritannien und Deutschland. Während Israels Gründerszene seit Jahren floriert und nahezu kontinuierlich wächst, wagen in Deutschland immer weniger Menschen eine Unternehmensgründung. Demgegenüber steht Großbritannien, was besonders zur Zeit der Finanzkrise einen negativen Gründungssaldo hatte, jedoch durch eine dynamische Entwicklung diesen inzwischen ins Positive drehen konnte. Großbritannien profitiert dementsprechend auch stärker von seinen dynamischen Gründungen, als Deutschland es tut.

Im Zeitverlauf zeigt sich, dass selbst vor rund zehn Jahren, als das Gründungsgeschehen in Deutschland einen Höhepunkt erreicht hatte, die Gründungszahlen pro 1.000 Erwerbstätigen immer noch weit hinter dem britischen und israelischen Niveau lagen. Seitdem fielen die Gründungszahlen kontinuierlich. Die Gründungsintentionen der nächsten drei Jahre deuten an, dass sich unter aktuellen Gegebenheiten und Voraussetzungen auch in den kommenden Jahren nichts daran ändern wird.

Um diese Unterschiede erklären zu können, untersucht das folgende Kapitel die Ursachen dieser Unterschiede. Dabei werden gleichermaßen die politischen Rahmenbedingungen wie die gesellschaftliche Verhaltensdimension analysiert, da die Regressionsanalysen nachdrücklich zeigen, wie wichtig Gründungsklima und Verhalten für das Gründungsgeschehen und das BIP sind.

4 Ursachen für die unterschiedlichen Gründungsaktivitäten

Es gibt viele Faktoren, die die Unterschiede der Gründungsaktivitäten der drei Länder erklären. In diesem Kapitel werden diese Unterschiede untersucht. Zum einen durch Verhaltensdimensionen, die kulturell und gesellschaftlich bedingt sind, und zum anderen durch externe Rahmenbedingungen, die staatlich und administrativ festgelegt werden.

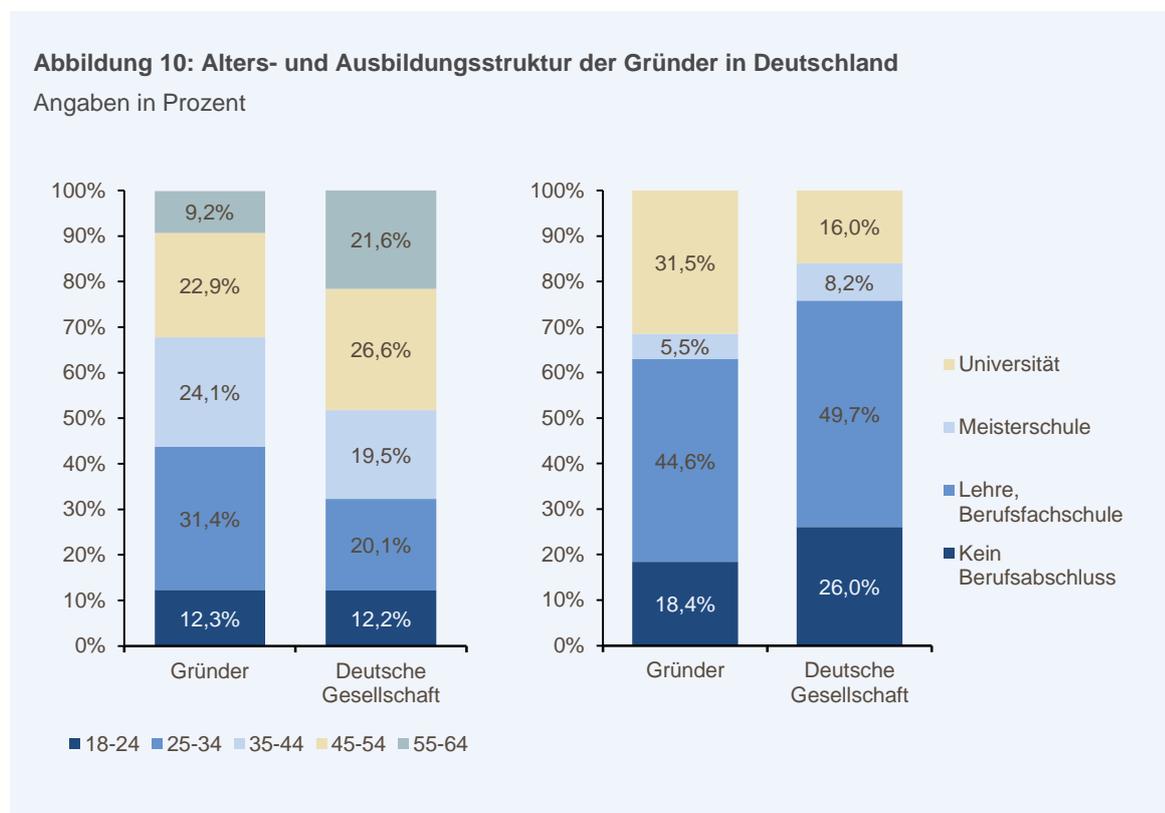
4.1 Unterschiedliche Verhaltensdimensionen prägen das Gründungsklima

Die Gründer

Im folgenden Abschnitt wird zunächst der durchschnittliche Gründer in Deutschland anhand seines Geschlechts, Alters und Bildungsstands charakterisiert. Dadurch kann die Zielgruppe der potenziellen Gründer für Politikmaßnahmen klarer adressiert oder unterrepräsentierte Gruppen mit noch nicht realisiertem Gründungspotenzial gezielt gefördert werden:

- Gegenwärtig gründen überproportional viele Männer. Das Verhältnis von männlichen zu weiblichen Gründern beträgt 2:1. Der Anteil an Gründerinnen im Nebenerwerb ist jedoch höher als der Anteil bei Haupterwerbsgründungen. Die Altersverteilung deutscher Gründer lässt sich grob unterteilen in knapp 50 Prozent unter 35-Jähriger, knapp 25 Prozent 35- bis 44-Jähriger und weitere rund 25 Prozent über 45-Jähriger. Damit sind gerade die Jungen, die selbst schon einige Berufserfahrung gesammelt haben, gründungsaffin.
- Rund 18 Prozent der Gründer haben keinen Berufsabschluss. Die übrigen 82 Prozent haben bereits Fachwissen in einem Beruf durch eine Lehre, Weiterbildung oder Studium erlangt, wobei die Mehrheit davon eine Lehre absolviert hat.
- Insgesamt liegt der Anteil der Gründer mit Berufsausbildung bei rund 45 Prozent, der Gründer mit Universitätsabschluss bei 31,5 Prozent und der Gründer mit Meisterabschluss bei rund 6 Prozent. Damit sind Hochschulabsolventen überdurchschnittlich gründungsaffin, da ihr Anteil an den Gründern nahezu doppelt so hoch ist wie ihr Anteil an der Gesamtbevölkerung.

Dadurch wird klar, dass großes, bisher noch nicht ausreichend ausgeschöpftes Gründungspotenzial in Deutschland gerade bei Frauen liegt. Dennoch ist die Zahl absoluter Gründungen sehr gering, sodass alle Bevölkerungs- und Ausbildungsgruppen Zielgruppen für Gründungsfördermaßnahmen sein sollten.



Quellen: KfW-Gründungsmonitor, 2015, Statistisches Bundesamt, 2016

Die Gründungen

Ergänzend zur Beschreibung der Gründer interessiert natürlich, was diese Gründer dazu bewegt, ein Unternehmen zu gründen¹⁰. Die zwei häufigsten Gründe liegen in der Identifizierung von Marktchancen und der Wahrnehmung von Alternativlosigkeit (Bedarfsgründungen). In Deutschland ist die Antwort derer, die gründen – auch wenn es in Summe weniger sind, als in den anderen beiden Ländern – besonders deutlich: Weil die Gründer eine Marktchance erkannt haben (55,9 Prozent). In Großbritannien und Israel gilt dies nur für 47,6 Prozent (Großbritannien) beziehungsweise 45,4 Prozent (Israel). In Israel geben hingegen die meisten Gründer (38,2 Prozent) an, weder aufgrund von Marktchancen noch aufgrund von Alternativlosigkeit zu gründen. Unter den weiteren Gründungsmotiven könnten der Drang nach Selbstverwirklichung, Freiheit, Unabhängigkeit oder Unzufriedenheit mit der aktuellen Beschäftigungssituation liegen. Die großen Treiber hinter dem regen Gründungsgeschehen in Israel werden daher in der nachfolgenden Analyse gesellschaftlicher und persönlicher Einstellungen zu Unternehmertum nochmals adressiert und genauer analysiert. In Deutschland zählen zu dieser Gruppe mit unbekanntem Gründungsmotiv nur knapp 20 Prozent der Gründer.

¹⁰ Im Folgenden werden die Daten des Global Entrepreneurship Monitors als Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre angegeben. Die Daten beruhen auf einer umfangreichen Befragung von 18- bis 64-Jährigen und weisen zum Teil starke Schwankungen von Jahr zu Jahr auf. Um Trugschlüsse durch Ausreißer einzelner Jahre zu korrigieren, werden daher im Folgenden die Durchschnittswerte der vergangenen fünf Jahre wiedergegeben und entsprechend gekennzeichnet.

Abbildung 11: Chancen- vs. Notgründungen

Durchschnitt der letzten 5 Jahre, Angaben in Prozent



Motivation für Chancengründung: Marktchancen ergreifen; Drang nach Unabhängigkeit oder Gehaltssteigerung
Motivation für Notgründung: Mangel alternativer Beschäftigungsmöglichkeiten

Quellen: Global Entrepreneurship Monitor, 2011–2016

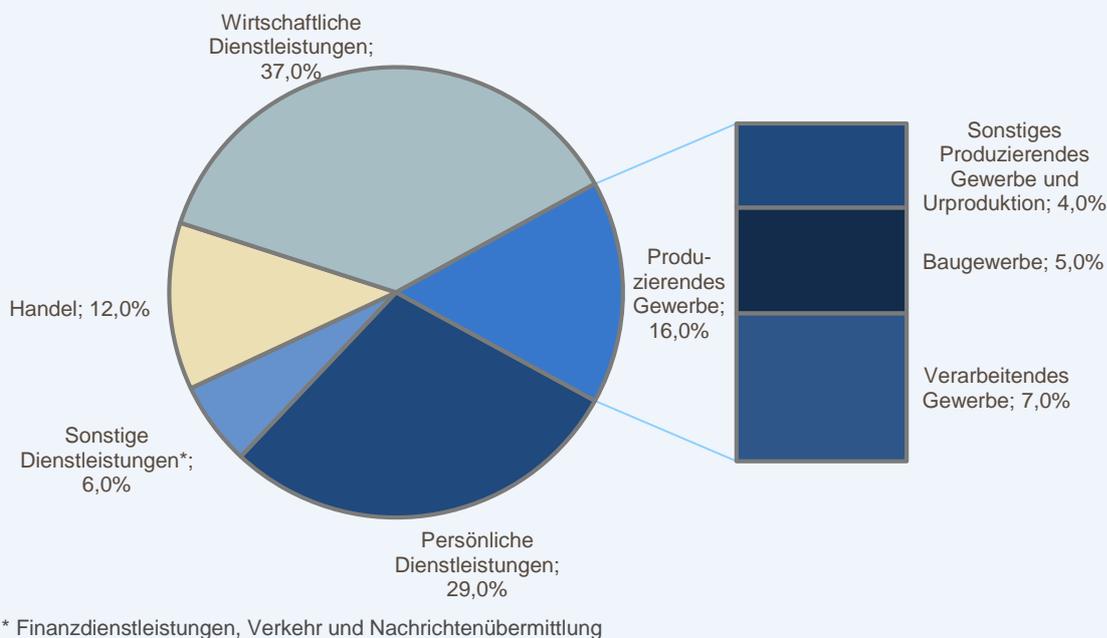
Im vergangenen Jahr hat sich die Gründungstätigkeit in Deutschland strukturell zum Vorjahr verändert. 2015 gab es weniger Vollerwerbsgründer, weniger Notgründer und weniger Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, dafür mehr Akademiker und einen stärkeren Beschäftigungseffekt der Gründungen als im Jahr 2014¹¹.

70,0 Prozent aller Gründungen stammten 2015 aus dem Dienstleistungsbereich, die meisten davon aus dem wirtschaftsnahen Bereich (37,0 Prozent) und den persönlichen Dienstleistungen (29,0 Prozent) (Abbildung 12). Darüber hinaus waren nach dem KfW-Gründungsmonitor 2016 79,0 Prozent digitale Gründungen, das heißt Gründungen, für deren Angebote Kunden digitale Technologien einsetzen mussten, um diese nutzen zu können.

Trotz der abnehmenden Quantität der Unternehmensgründungen in Deutschland spiegeln diese Befunde eine positive Entwicklung der Qualität und Zukunftsfähigkeit aktueller Gründungen wider. Mit digitalen Geschäftsmodellen und innovativen Dienstleistungen verhelfen diese Unternehmer etablierten Unternehmen, den digitalen Wandel zu vollziehen, und stärken damit die unternehmerische Basis der deutschen Volkswirtschaft.

¹¹ KfW (2016): KfW-Gründungsmonitor 2016: Arbeitsmarkt trübt Gründungslust deutlich – Innovative Gründer behaupten sich, Frankfurt.

Abbildung 12: Branchenstruktur der Gründungen



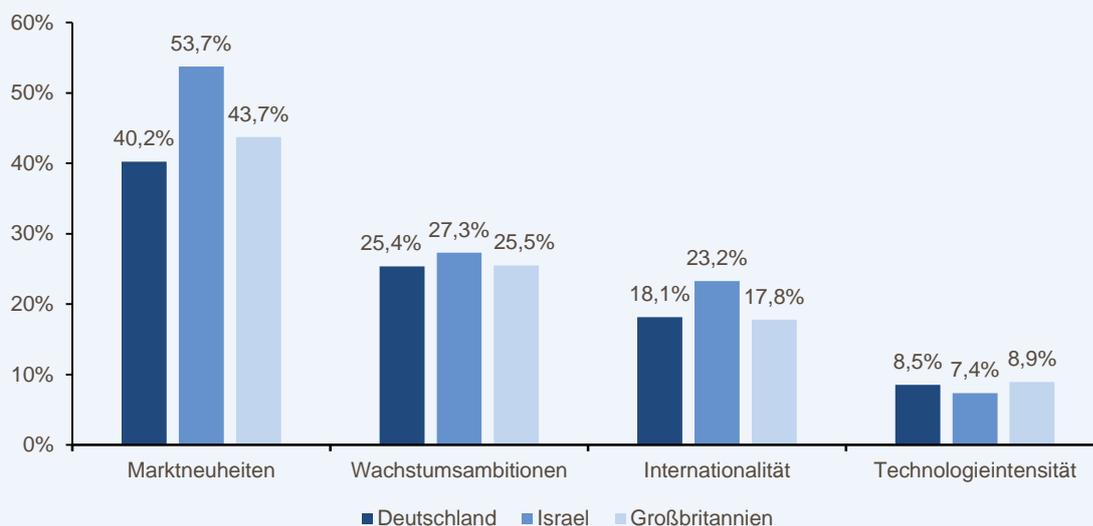
Quellen: KfW Gründungsmonitor 2016

Im internationalen Vergleich unterscheiden sich die Gründungen darüber hinaus in einigen zentralen Charakteristika (Abbildung 13):

- Deutsche Gründungen sind im Vergleich über die vergangenen fünf Jahre hinweg weniger innovativ, international ausgerichtet und wachstumsorientiert als Gründungen in Israel.
- Mehr als jede zweite Gründung bringt in Israel durch Marktneuheiten innovative Produkte auf den Markt.
- Die Technologieintensität deutscher Gründungen nahm in den vergangenen Jahren trotz der erfolgreichen Finanzierungsunterstützung durch den High-Tech Gründerfonds weniger stark zu, als in den anderen beiden Ländern. Betrachtet man nur den aktuellen Rand, so liegt die Technologieintensität in Deutschland bei 9,0 Prozent, in Israel bei 10,2 Prozent und in Großbritannien bei 12,6 Prozent. Im Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre liegt Deutschland aber noch vor Israel.
- Gründungen in Großbritannien unterschieden sich nur geringfügig von deutschen, was ihre Wachstumsambitionen, Technologieintensität und internationale Ausrichtung betrifft. Dennoch sind sie innovativer als deutsche Gründungen.

Abbildung 13: Charakteristika der Gründungen

Durchschnitt der letzten 5 Jahre



Marktneuheiten: Gründungen, deren Produkt oder Dienstleistung für die Mehrzahl der Kunden neu ist
 Wachstumsambitionen: Gründungen, die erwarten, in den nächsten 5 Jahren mindestens 5 Angestellte zu beschäftigen
 Internationalität: Gründungen mit mindestens 25 % ausländischen Kunden
 Technologieintensität: Gründungen, deren Produkt oder Dienstleistung gemäß OECD-Klassifizierung einer Hightech- oder Mediumtech-Branche zugeordnet wird

Quellen: Global Entrepreneurship Monitor, 2011–2016

Die florierende Gründungsszene in Israel ist demnach nicht nur quantitativ stärker als die deutsche (Kapitel 3.3), sondern auch qualitativ gut aufgestellt. Mit vielen innovativen, wachstumsorientierten und in den letzten Jahren zunehmend technologischen Produkten für internationale Märkte bereichert sie die israelische Volkswirtschaft. Deutsche Gründungen hinken dem noch hinterher.

Charakteristika der Gesellschaft

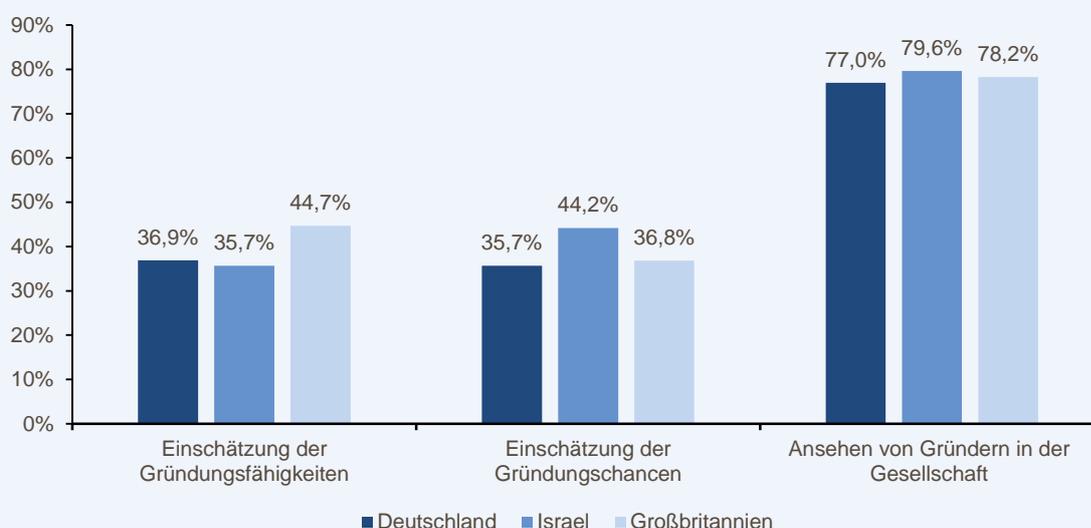
Neben den Gründungen, die sich strukturell in den einzelnen Ländern unterscheiden, werden im Folgenden Einstellungen der Gesellschaft zu gründungsrelevanten Aspekten eingehend untersucht. Durch die Auswertung relevanter Daten werden die Ursachen der unterschiedlichen Quantität und Qualität der Gründungen genauer beleuchtet.

In den drei Ländern ist das Ansehen von Gründern in der Gesellschaft ähnlich hoch. Auch die eigene Einschätzung der gründungsrelevanten Fähigkeiten ist in Israel und Deutschland ähnlich: In beiden Ländern glaubt ein ungefähr gleich großer Anteil, die notwendigen Fähigkeiten für eine Unternehmensgründung zu besitzen. Im Schnitt schätzen in Großbritannien mit 44,7 Prozent der 18- bis 64-Jährigen die meisten ihre Fähigkeiten als ausreichend für eine Gründung ein (Abbildung 14). Bei der Identifizierung von Marktchancen hebt sich Israel

klar von Deutschland und Großbritannien ab: Der Anteil der Gründungen mit Marktneuheiten liegt rund 25 Prozent höher als in Deutschland. Während Israel und Großbritannien in jeweils einem Indikator herausstechen, ist Deutschland bei allen drei Indikatoren – Einschätzung der Gründungsfähigkeiten, Identifikation von Gründungschancen und Ansehen von Gründern in der Gesellschaft – knapp unterdurchschnittlich.

Abbildung 14: Einschätzung der Gründungsfähigkeiten und -chancen

Durchschnitt der letzten 5 Jahre



Gründungsfähigkeiten: Überzeugung, die notwendigen Fähigkeiten für eine Unternehmensgründung zu besitzen
Gründungschancen: Identifizierung von Markt- und Gründungschancen im aktuellen Umfeld
Ansehen: Zustimmung zur Aussage: Gründer genießen in der Gesellschaft ein hohes Ansehen

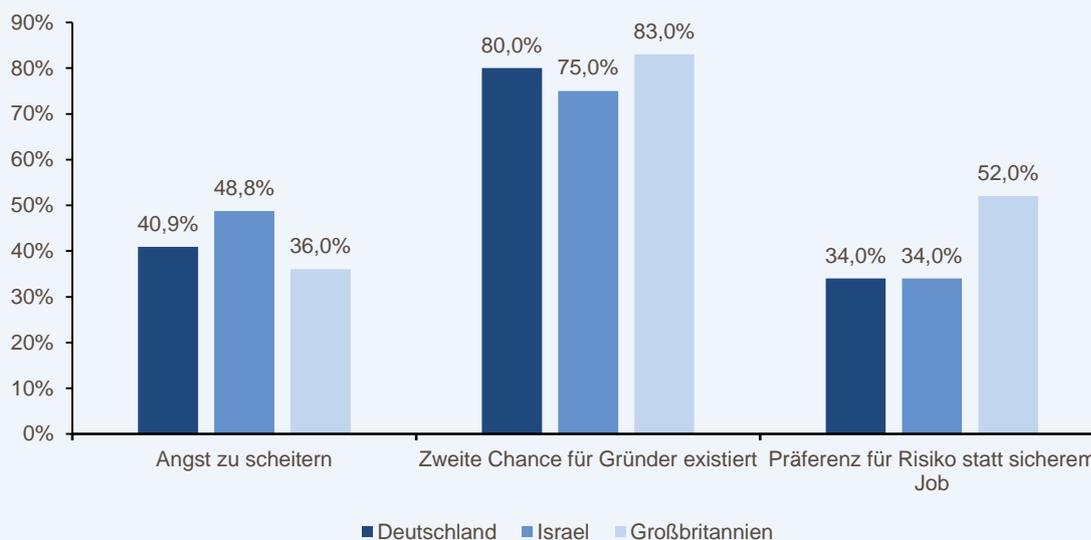
Quellen: Global Entrepreneurship Monitor, 2011–2016

Der international bekannte Ausdruck der „German Angst“ drückt aus, was sich mittlerweile als international typisch deutsche Eigenschaft manifestiert hat: die Risikoaversion. Dabei ist die Präferenz für Risiko in Israel genauso gering wie im risikoaversen Deutschland (34,0 Prozent, Abbildung 15). Die Angst zu scheitern existiert in Israel sogar bei nahezu jedem zweiten Erwerbstätigen (48,8 Prozent). In Deutschland gaben 40,9 Prozent der Erwerbstätigen an, dass die Angst zu scheitern sie von einem Gründungsvorhaben abbringen könnte. Ganz im Gegensatz zu Großbritannien. Dort präferiert knapp die Mehrheit der erwerbstätigen Bevölkerung das Risiko gegenüber dem sicheren Job (52,0 Prozent). Ebenso ist in Großbritannien auch für nur rund ein Drittel der Bevölkerung die Angst zu scheitern ein Gründungshindernis (36,0 Prozent).

Diese Ansicht bei der Angst zu scheitern spiegelt sich analog in der zweiten Chance für Gründer wider. In allen drei betrachteten Ländern finden rund vier von fünf Menschen, dass eine zweite Chance für Gründer existiert. In Israel mit der höchsten Angst zu scheitern sehen tendenziell weniger Erwerbstätige eine zweite Chance für Gründer. Dementsprechend sehen in Großbritannien mit der geringsten Angst zu scheitern auch mehr Erwerbstätige eine zweite Chance für Gründer.

Abbildung 15: Risikoaffinität und Umgang mit Scheitern

Durchschnitt der letzten 5 Jahre



Angst zu scheitern ist Hindernisgrund einer Gründung

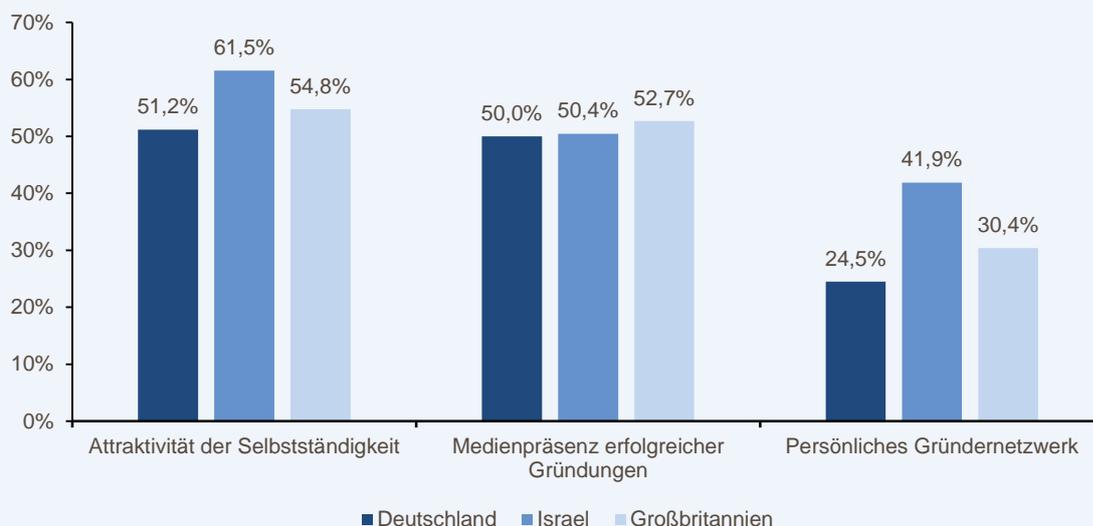
Quellen: OECD: Entrepreneurship at a Glance, 2015; Global Entrepreneurship Monitor 2011–2016

Nichtsdestoweniger gründen trotz geringer Risikoaffinität und einer hohen Angst vor dem Scheitern in Israel nahezu dreimal so viele Menschen pro 1.000 Erwerbstätigen wie in Deutschland und über ein Drittel mehr als in Großbritannien (siehe Kapitel 3.3).

Ein maßgeblicher Faktor der florierenden Gründerszene in Israel ist das Gründer-Ökosystem. „Das effiziente Zusammenspiel von Gründern, Bildungseinrichtungen, Unternehmen, Investoren, Kunden und regionaler Förderung wird als Gründerökosystem bezeichnet“ (Wallisch, 2015) und ist Ursprung und Ergebnis des Gründungsverhaltens und der Rahmenbedingungen zugleich. Das hohe Ansehen der Gründer in der Gesellschaft (Abbildung 14) prägt das Bild des Berufs Entrepreneur und macht die Selbstständigkeit in Israel zu einer sehr attraktiven Berufswahl (Abbildung 16). Dies steht im Kontrast zu Deutschland, wo es viele gut bezahlte und sichere Arbeitsplätze in etablierten Unternehmen gibt. In Deutschland ist der Berufswunsch „Gründer“ noch wenig verbreitet, während in Israel aus einer Not durch zu wenig sichere Jobs eine Tugend wurde. Darüber hinaus wird das Gründer-Ökosystem vor allem durch ein persönliches Gründernetzwerk gefördert. 41,9 Prozent der Erwerbstätigen geben an, Entrepreneure persönlich zu kennen. In Großbritannien sind dies noch 30,4 Prozent, während der Anteil in Deutschland bei nur 24,5 Prozent liegt. Im Laufe des Gründungsgeschehens muss jeder Gründer Hürden überwinden und Probleme meistern. Dabei ist nichts so hilfreich wie ein persönliches Netzwerk von Gründern, die bereits eine ähnliche Situation gemeistert haben und nützliche, informelle Ratschläge vermitteln können. In allen Experteninterviews wurde die Bedeutung von Gründernetzwerken und -Ökosystemen betont und besonders für Israel lobend hervorgehoben.

Abbildung 16: Darstellung und Verbreitung von Unternehmertum

Durchschnitt der letzten 5 Jahre



Attraktivität: Entrepreneur ist ein attraktiver und erstrebenswerter Karriereschritt
 Medien: Zustimmung zur Aussage: In den Medien gibt es häufig positive Berichterstattung über erfolgreiche Gründungen
 Gründernetzwerk: Persönliche Bekanntschaft zu mindestens einem Unternehmensgründer der letzten 2 Jahre

Quellen: Global Entrepreneurship Monitor, 2011-2016

Fazit

In Kapitel 3.2 wurde gezeigt, dass die Verhaltensdimension einen signifikanten Einfluss auf das Gründungsgeschehen und das BIP hat. Die genauere Analyse der Verhaltensdimension zeigt, dass Israel und Deutschland sich in kulturellen Aspekten nicht sehr stark unterscheiden. Ihre Einschätzungen der Gründungsfähigkeiten und Werte wie Sicherheit sind nahezu gleich und die Angst vorm Scheitern ist in Israel sogar noch etwas größer ausgeprägt als in Deutschland (Abbildung 15). Trotz der größten Angst vor dem Scheitern und schlechten externen Rahmenbedingungen sehen Israelis die meisten Gründungschancen. Das gut entwickelte Gründungs-Ökosystem sowie die Attraktivität der Selbstständigkeit helfen den Gründern, die Hindernisse und Zweifel überwinden zu können. Dies führt zu einer florierenden Gründungsszene in Israel.

Diese Befunde unterscheiden sich stark von den Verhaltensweisen und der Kultur der Briten. Diese sind risikoaffiner, haben eine geringere Angst zu scheitern und spiegeln sich in der tendenziell eher vorhandenen zweiten Chance für Gründer wider. Dadurch erklärt sich auch, warum in Großbritannien der Effekt von Gründungen signifikant stärker ist als im Durchschnitt Europas: In Großbritannien gibt es beispielsweise viele FinTech-Gründungen, die überaus innovativ und hochproduktiv sind.

Es ist wichtig festzuhalten, dass das Verhalten nicht in seinen Einzelkomponenten adressiert werden kann, sondern ein Gesamtkonstrukt ist, das auf vielfältige Weise eine Gesellschaft prägt und von der Gesellschaft geprägt wird. Ein Versuch, die Kultur oder Verhaltensdimensionen eines Landes zu gestalten, muss dies im Gesamtkonzept widerspiegeln und darf sich nicht auf singuläre Faktoren beschränken.

Die folgende Tabelle fasst diese Befunde nochmals übersichtlich zusammen.

Tabelle 2: Übersicht interne Rahmenbedingungen

	Deutschland	Israel	Großbritannien
		<ul style="list-style-type: none"> • Wachstumsambitionen • Viele Marktneuheiten • Hohe internationale Marktausrichtung • Einschätzung der Gründungschancen • Attraktivität der Selbstständigkeit • Großes persönliches Gründernetzwerk 	<ul style="list-style-type: none"> • Einschätzung der Gründungsfähigkeiten • Geringe Angst zu scheitern • Hohe Risikoaffinität
	<ul style="list-style-type: none"> • Wachstumsambitionen • Internationale Marktausrichtung • Einschätzung der Gründungsfähigkeiten • Einschätzung der Gründungschancen • Angst zu scheitern • Technologieintensität 	<ul style="list-style-type: none"> • Einschätzung der Gründungsfähigkeiten • Technologieintensität 	<ul style="list-style-type: none"> • Wachstumsambitionen • Internationale Marktausrichtung • Marktneuheiten • Technologieintensität • Einschätzung der Gründungschancen • Persönliche Gründernetzwerke • Attraktivität der Selbstständigkeit
	<ul style="list-style-type: none"> • Risikoaversion • Wenige Marktneuheiten • Wenige persönliche Gründernetzwerke • Geringe Attraktivität der Selbstständigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> • Risikoaversion • Hohe Angst zu scheitern 	

Quellen: Global Entrepreneurship Monitor, eigene Darstellung

4.2 Politische Maßnahmen bestimmen die externen Rahmenbedingungen

Nachdem im vorherigen Unterkapitel die internen Rahmenbedingungen und kulturelle Faktoren analysiert wurden, sind im folgenden Abschnitt die politischen, gesetzlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen Gegenstand. Hierfür werden internationale Studien herangezogen. Die Rahmenbedingungen werden in fünf Kategorien unterteilt und separat durch mehrere Indikatoren betrachtet. Die fünf Kategorien lauten: Administration, Finanzierung, Bildung, Innovationen und Infrastruktur. Bei der Analyse werden die Ergebnisse von Deutschland wiederum in den internationalen Kontext mit Großbritannien und Israel gesetzt.

Administration

Der Bereich Administration wird anhand von sechs Indikatoren analysiert. Diese Indikatoren spiegeln die Regierungsinfrastruktur und den administrativen, regulatorischen und bürokratischen Aufwand wider, der Unternehmen vonseiten der Regierung auferlegt wird. Dabei finden beispielsweise sowohl Prozesse, um ein Unternehmen zu registrieren, als auch Markt-, Handels- und Unternehmensregulierungen Berücksichtigung. Die sechs Indikatoren und ihre Ergebnisse sind nachfolgend aufgeführt. Diese Indikatoren weisen teilweise Überschneidungen mit dem Politikcheck in Kapitel 5 auf, sodass hier die Bewertung zugunsten der Übersichtlichkeit nur in Kürze erfolgt. Eine detailliertere und ausführliche Beschreibung des politischen Rahmens, insbesondere einzelner Politikmaßnahmen, erfolgt in Kapitel 5.

- **Gründungsbarrieren:**

Die OECD¹² und die Weltbank¹³ bescheinigen Großbritannien die geringsten administrativen Hürden und Regularien für Unternehmensgründungen. Beim Weltbank „Starting a Business“-Ranking belegt Deutschland den 107., Israel den 56. und Großbritannien den 17. Rang von rund 190 betrachteten Ländern. Dabei zeichnet sich Großbritannien besonders durch ein schnelles Anmeldeverfahren (4,5 Tage, Deutschland 10,5 Tage, Israel: 13 Tage) und wenige, einfache Verfahrensschritte (vier Verfahrensschritte, Israel: fünf, Deutschland: neun) aus. Großbritannien konnte in den vergangenen Jahren die administrativen Gründungsbarrieren durch wirksame Bürokratieabbaumaßnahmen spürbar reduzieren (siehe Kapitel 5.2). So erschweren in Deutschland viele Informations- und Meldepflichten Gründern den Arbeitsalltag, wie beispielsweise die monatliche Umsatzsteuer-Voranmeldung in den ersten zwei Jahren oder die Vorfälligkeit der Sozialversicherungsbeiträge, die Unternehmen für ihre Beschäftigten zweimal im Monat – einmal vorab geschätzt und einmal nach tatsächlich geleisteten Arbeitsstunden – abrechnen müssen. Deutschland liegt bei der Bewertung der Bürokratie und Gründungsbarrieren (Verfahrensdauer, -schritte) jeweils genau im Durchschnitt aller OECD-Länder und damit deutlich hinter Großbritannien. Israel schneidet jeweils unterdurchschnittlich ab.

¹² OECD (2013): Product Market Regulation Database, www.oecd.org/economy/pmr.

¹³ Weltbank (2016): Doing Business 2016, Washington.

Tabelle 3: Administration

	Deutschland	Israel	Großbritannien
	<ul style="list-style-type: none"> • Geringe Marktzutrittsbeschränkungen • Geringe Korruption • Hohe Rechtssicherheit 		<ul style="list-style-type: none"> • Geringe Gründungsbarrieren • Geringe Bürokratiebelastungen • Einfaches Steuersystem • Geringe Handels- und Investitionsbeschränkungen • Weit entwickeltes eGovernment-System • Geringe Unternehmensregulierung • Geringe Arbeitsmarktregulierung • Geringe Korruption • Hohe Rechtssicherheit
	<ul style="list-style-type: none"> • Gründungsbarrieren bestehen • Mittlere Handels- und Investitionsbeschränkungen • Umständliches Steuersystem • Behindernde Unternehmensregulierung • Gewisse Arbeitsmarktregulierung 	<ul style="list-style-type: none"> • eGovernment-System • Gründungsbarrieren bestehen 	<ul style="list-style-type: none"> • Mittlere Marktzutrittsbeschränkungen
	<ul style="list-style-type: none"> • Rudimentär ausgebauten eGovernment-System • Hohe Bürokratiebelastungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Bürokratiebelastungen • Hohe Marktzutrittsbeschränkungen • Hohe Handels- und Investitionsbeschränkungen • Hohe Unternehmensregulierung • Hohe Arbeitsmarktregulierung • Korruption • Umständliches und aufwendiges Steuersystem • Geringe Rechtssicherheit 	

Quellen: Eigene Darstellung

- **Markteintritt:**

Nach Einschätzung der befragten nationalen Experten im Rahmen des Global Entrepreneurship Monitors¹⁴ schneidet Deutschland in der Bewertung der Marktzutrittsbeschränkung marginal besser ab als Großbritannien und deutlich besser als Israel. Die OECD bescheinigt Deutschland unterdurchschnittliche Handels- und Investitionsbarrieren. Dennoch unterliegen Firmen in Deutschland deutlich mehr Restriktionen als in Großbritannien. Dies liegt vor allem an den Hürden für junge Unternehmen und dem regulatorischen Schutz für etablierte Firmen, besonders für Netzsparten und durch das Kartellrecht. Insbesondere die unterschiedliche Behandlung von ausländischen Zulieferern und Hürden für Handelserleichterungen werden kritisch bewertet. Großbritannien erleichtert Investitionen durch ein vereinfachtes und unternehmerfreundliches Steuermodell. Die stark unterdurchschnittliche Bewertung der Investitions- und Handelsbarrieren in Israel liegt vor allem an den Barrieren für ausländische Direktinvestitionen und fehlenden Handelserleichterungen sowie Zollvorschriften, besonders für Zulieferer. Zudem ist der israelische Markt durch ein aufwendiges Lizenzierungs- und Zulassungsverfahren gekennzeichnet, das den Markteintritt für neue Unternehmen erschwert.

- **eGovernment:**

In Deutschland kommt der Ausbau von eGovernment nur schleppend voran. Dies ist besonders für Unternehmensgründungen hinderlich. Es ist in Deutschland zwar möglich, Sozialabgaben, Körperschaftsteuererklärung, Datenübermittlungen, Zollerklärungen und Mehrwertsteuer vollständig digital einzureichen und abzuführen sowie umweltrechtliche Genehmigungen (inklusive Berichterstattung) online einzuholen. Dennoch gibt es besonders im Bereich der Firmenneugründung und Registrierung erheblichen Nachholbedarf¹⁵. Darüber hinaus sind auch die Antragstellung für Baugenehmigungen oder die Wohnsitz-Ummeldung von Arbeitnehmern online nicht möglich. Dementsprechend belegt Deutschland im UN eGovernment Survey den 21. Rang, während Israel mit Rang 17 und Großbritannien mit Rang 8 unter den Top 10-Ländern rangiert.

- **Unternehmensregulierung:**

Unternehmen in Großbritannien unterliegen im Vergleich zu Deutschland nach Einschätzung der OECD¹⁶ und des World Economic Forums¹⁷ geringeren Regulierungen. Das Lizenzierungs- und Zulassungsverfahren in Deutschland ist umfassender, Großbritannien punktet dagegen mit einem stark vereinfachten System und leicht zugänglichen, ausführlichen Informationen zu möglichen Regulierungen für Unternehmen. Zudem trägt auch das vergleichsweise weniger komplexe Steuersystem Großbritanniens zum Regulierungsabbau bei, was sich in Deutschland durch steigende Komplexität hingegen negativ auf die Markt-

¹⁴ Global Entrepreneurship Monitor (2016): 2015/2016 Global Report.

¹⁵ Expertenkommission Forschung und Innovation (2016): zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands, Berlin.

¹⁶ OECD (2013): Product Market Regulation Database, www.oecd.org/economy/pmr.

¹⁷ World Economic Forum (2015): The Global Competitiveness Report 2015–2016, Genf.

und Produktregulierung auswirkt. In Israel sind staatliche Eingriffe in die Preis- und Nachfragebildung, gemeinsam mit Zoll- und Handelsbeschränkungen, für die starken Regulierungen israelischer Unternehmen verantwortlich.

- **Arbeitsmarktregulierung:**

In allen drei Ländern existiert ein gesetzlicher Mindestlohn, dessen Höhe im Verhältnis zur durchschnittlichen Wertschöpfung je Arbeitskraft in jedem Land 0,3 beträgt und somit eine ähnliche Belastung für die Firmen darstellt¹⁸. Die Arbeitsmarktregulierungen sind in Großbritannien am unternehmerfreundlichsten, da dort:

- gezielt Anreize für Firmen existieren, junge Arbeitnehmer in die Berufswelt zu integrieren,
- befristete Arbeitsverträge bis zu vier Jahre verlängert werden können, bevor der Arbeitnehmer entfristet werden muss,
- viel Flexibilität in Bezug auf die zeitliche Befristung von Arbeitnehmern durch geringe Vorschriften besteht.

Das Fraser Institute¹⁹ und World Economic Forum²⁰ untersuchten en détail die Arbeitsmarktregulierungen in verschiedenen Ländern und kamen zu übereinstimmenden Ergebnissen: Israels bürokratischer Staatsapparat überreguliert den Arbeitsmarkt, was ihm die nötige Balance aus Effizienz und Flexibilität nimmt (Rang 45 von 124). Dies erschwert es Unternehmen, geeignete Fachkräfte zu finden und einzustellen. Deutschland landet bei den Untersuchungen mit Rang 28 zwischen Israel und Großbritannien und kann durch seine Regulierungen und bürokratischen Anforderungen neben unternehmerfreundlichen Volkswirtschaften wie Großbritannien nicht bestehen. Aufgrund der Bürokratieabbaumaßnahmen und unternehmerfreundlichen Politik erlangte Großbritannien Rang 5 der Arbeitsmarkteffizienz und -flexibilität.

- **Rechtssicherheit:**

Deutschlands Rechtsstaatlichkeit ist im internationalen Vergleich gut ausgeprägt. Bei der Durchsetzung von Verträgen erzielt Deutschland weltweit den 12. Rang (Großbritannien: Rang 33, Israel: Rang 77). Dies liegt auch an der geringen Korruption. Transparency International²¹ stuft Deutschland und Großbritannien gemeinsam in den 10. Rang und Israel in Rang 32 ein bei der Verbreitung von Korruption.

Dennoch ist die Rechtslage in Deutschland wenig gründerfreundlich, da viele Rechtsnormen nicht auf spezielle Anforderungen für Gründer wie beispielsweise Investoren und deren Schutz ausgerichtet sind. Die Weltbank²² stuft Deutschland im Hinblick auf den Minderheitsinvestorenschutz in Rang 49 ein. Israel und Großbritannien hingegen schaffen es in die weltweiten Top-10 (Israel: Rang 8, Großbritannien: Rang 4). Dadurch werden das Investitionsklima und damit die Finanzierungsbedingungen in Deutschland für Gründer negativ beeinflusst.

¹⁸ Weltbank (2016): Doing Business 2016 – Labor Market Regulation, Washington.

¹⁹ Fraser Institute (2015): Economic Freedom of the World.

²⁰ World Economic Forum (2015): The Global Competitiveness Report 2015–2016, Genf.

²¹ Transparency International (2015): Corruption Perceptions Index 2015, www.transparency.org/cpi2015.

²² Weltbank (2016): Doing Business 2016, Washington.

Finanzierung

Tabelle 4: Finanzierung

	Deutschland	Israel	Großbritannien
	<ul style="list-style-type: none"> • Zugang zum Kreditmarkt 	<ul style="list-style-type: none"> • Zugang zu privatem Risikokapital 	<ul style="list-style-type: none"> • Gute Verfügbarkeit finanzieller Ressourcen • Leichter Zugang zum Kreditmarkt • Staatliche Förderprogramme • Steuersystem
	<ul style="list-style-type: none"> • Staatliche Förderprogramme • Steuersystem • Zugang zu Risikokapital 	<ul style="list-style-type: none"> • Verfügbarkeit finanzieller Ressourcen 	<ul style="list-style-type: none"> • Zugang zu privatem Risikokapital
	<ul style="list-style-type: none"> • Verfügbarkeit finanzieller Ressourcen 	<ul style="list-style-type: none"> • Zugang zum Kreditmarkt • Staatliche Förderprogramme • Steuersystem 	

Quellen: Eigene Darstellung

- **Zugang zum Kreditmarkt:**

Der Zugang zum Kreditmarkt ist in Großbritannien und Deutschland gut und einfach möglich. Beide Länder verfügen über einen gut ausgebauten Bankensektor, der aufgrund rechtsstaatlicher und klarer Bedingungen Kredite für Unternehmer vergibt. Durch die aktuelle Niedrigzinsphase profitieren Gründer in beiden Ländern von den gegenwärtig vorteilhaften Konditionen für Kredite. In Großbritannien zählen Existenzgründer nicht zur Zielkundschaft britischer Banken. In Deutschland gibt es mit den privaten Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken (3-Säulen-Modell) eine Vielzahl mittelstandsorientierter Banken, die auch unter Einbeziehung öffentlicher Fördermittelprogramme Kreditangebote für Existenzgründer bieten. In Israel ist die Bonitätseinschätzung nicht transparent und daher wenig verbreitet. Über den traditionellen Kreditmarkt werden dort wenige Kredite für Unternehmensgründungen vergeben.

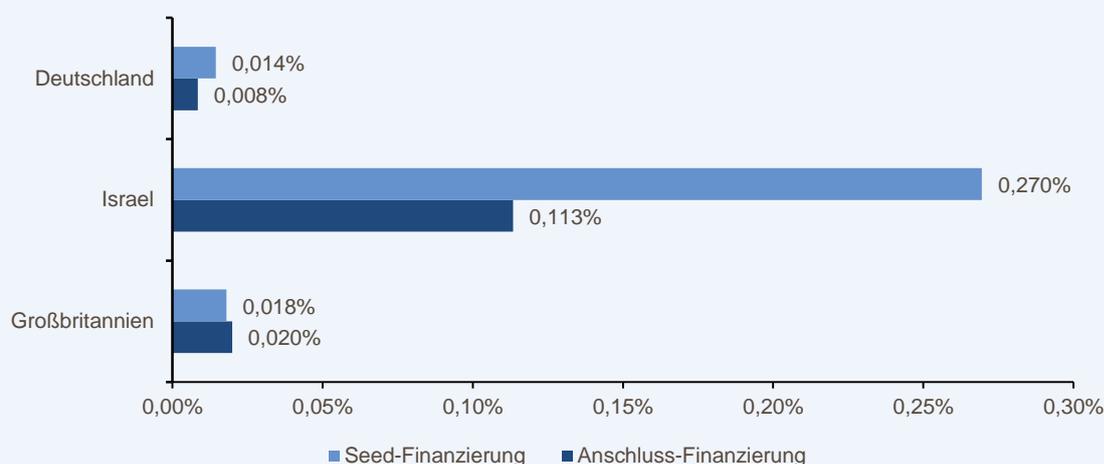
- **Zugang zu privatem Risikokapital:**

Der Risikokapitalmarkt ist in den drei Ländern sehr unterschiedlich ausgeprägt. Während in Deutschland und Großbritannien sich diese Finanzierungsform nur langsam etabliert, ist sie in Israel schon stark verbreitet. Dementsprechend groß sind auch die Unterschiede der Risikokapitalmärkte. Nach Angaben der OECD wurden in Israel im Jahr 2014 0,27 Prozent des BIP an Risikokapital in der Frühfinanzierungs-

phase investiert. In Großbritannien waren dies lediglich 0,018 Prozent und in Deutschland 0,014 Prozent. Dabei ist der Zugang zu Risikokapital in Israel in der Seed-Phase einfacher als für Anschlussfinanzierungen, wie auch die Experten in den Interviews bestätigten. Für die Anschlussfinanzierung wird in Israel dennoch prozentual ein rund 5,5-mal so großer Anteil am BIP (0,113 Prozent) investiert als in Großbritannien (0,020 Prozent), wo sogar mehr Risikokapital in Anschlussfinanzierungen als in Seed-Finanzierungen fließt. Insgesamt werden dadurch 1,17 Milliarden US-Dollar in Israel, 1,11 Milliarden US-Dollar in Großbritannien und 0,88 Milliarden US-Dollar²³ in Deutschland durch Risikokapital investiert.

Abbildung 17: Risikokapitalinvestitionen

Angaben in Prozent am BIP (2014)



Quellen: OECD, 2015

Ernst & Young²⁴ weist für Deutschland eine Verdoppelung der Risikokapitalinvestitionen von 2014 (1,6 Milliarden Euro) nach 2015 (3,1 Milliarden Euro) aus. Großbritannien konnte im selben Zeitraum knapp 50 Prozent mehr Risikokapital gewinnen und steigerte sich von 1,8 Milliarden Euro (2014) auf 2,6 Milliarden Euro (2015). Die Zahlen weichen stark von den Zahlen der OECD ab, da sich die zugrundeliegenden Definitionen für Risikokapital unterscheiden und zudem Ernst & Young die Daten auf veröffentlichte Daten der Startups, Pressemitteilungen und eine Befragung von Startups basiert. Dennoch dokumentiert Ernst & Young den Aufholprozess Deutschlands bei Risikokapital. 2015 war Berlin sogar „Europas Startup-Hauptstadt“ (Ernst & Young, 2016), da die Risikokapitalinvestitionen in Berlin mit 2,1 Milliarden Euro erstmals die von London (1,8 Milliarden Euro) überstiegen und Berlin somit der attraktivste Investitionsstandort für Risikokapital in Europa war. Dies liegt auch am High-Tech-Gründerfonds der Bundesregierung, der Deutschlands aktivster und größter Frühphaseninvestor²⁵ ist.

²³ OECD (2015): Entrepreneurship at a Glance, Paris.

²⁴ Ernst & Young (2016): Startup-Barometer Deutschland, Berlin.

²⁵ KPMG (2016): Global Venture Capital Report.

- **Steuersystem:**

Das britische Steuersystem ist unternehmer- und gründerfreundlich, da es zum einen geringe Steuersätze aufweist und zum anderen vielseitige Abschreibungsmöglichkeiten für Investitionen ermöglicht. In den vergangenen Jahren wurde es stark vereinfacht und entbürokratisiert. Dies steht im Gegensatz zum deutschen System. Dabei ist nicht zwangsläufig die Anzahl der zu zahlenden Steuern negativ zu bewerten, denn diese sind in Großbritannien (acht Steuerregelungen) und Deutschland (neun Steuerregelungen, Israel: 33 Steuerregelungen) vergleichbar, sondern vor allem die benötigte Zeit für die Steuererklärung pro Jahr (Großbritannien: 110, Deutschland: 218, Israel: 235 Stunden) zu bemängeln. Die Steuerquote beträgt in Israel durchschnittlich 30,6 Prozent des Gewinns, in Großbritannien 32,0 Prozent und in Deutschland 48,8 Prozent²⁶. Der große Aufwand und die hohe Steuerlast stellen ein großes Manko des deutschen Steuersystems dar.

- **Staatliche Förderprogramme**

In Großbritannien gibt es direkte finanzielle staatliche Förderprogramme für Hightech- wie auch Lowtech-Gründungen. Diese können auf unbürokratischem Wege in Anspruch genommen werden. Dadurch hat die britische Regierung einen wirkungsvollen Weg für die finanzielle Unterstützung verschiedener Zielgruppen gefunden. In Deutschland gibt es viele finanzielle Förderprogramme, manche sind jedoch mit hohem bürokratischem Aufwand in der Beantragung auf Auszahlung der Mittel verbunden. Beispielsweise dürfen die Mittel aus den einzelnen Programmen nur sehr spezifisch verwendet werden. Mit Mitteln aus dem EXIST-Stipendium dürfen keine Rechtsanwalts- oder Notarkostengebühren im Gründungsprozess gezahlt werden, die Auszahlung von Sachmitteln ist sehr langwierig und genehmigungsbehaftet und die steuerliche Behandlung des EXIST-Stipendiums ist nicht bundeseinheitlich geregelt. Die Vielzahl der vorhandenen Angebote erschweren es herauszufinden, ob und welche Förderprogramme in Anspruch genommen werden können. Die Förderdatenbank des Bundes²⁷ und die in Kapitel 5.3 genannten Beratungsangebote schaffen hier teilweise Abhilfe. Israel weist ein fortschrittliches Inkubatorenprogramm auf, das jedoch nur für wenige ausgewählte Gründungen infrage kommt. Eine genauere Erklärung befindet sich in Kapitel 5.1.

- **Finanzierungsbedingungen:**

Eine allgemeine Bewertung der Verfügbarkeit finanzieller Ressourcen wurde durch eine umfassende Expertenbefragung des Global Entrepreneurship Monitors durchgeführt. Dabei wurden Eigen- und Fremdkapital für kleine und mittelständische Unternehmen inklusive Zuschüssen und Subventionen bewertet. Deutschland schnitt mit 4,3 von 9 möglichen Punkten durchschnittlich (Durchschnitt: 4,2) ab. Israel erzielte 5,1 Punkte und Großbritannien 5,36 Punkte. Israel und Großbritannien konnten besonders durch den besseren Zugang zu Risikokapital und unbürokratische staatliche finanzielle Unterstützungsmaßnahmen punkten.

²⁶ Weltbank (2016): Doing Business 2016, Washington.

²⁷ <http://www.foerderdatenbank.de/>

Bildung

- **Gründungs- ausbildung:**

Der allgemeine Bildungsstand ist in Großbritannien, Israel und Deutschland ähnlich hoch. Der Anteil tertiärer Bildung (Hochschulbildung) bei 25- bis 64-Jährigen beträgt in Deutschland 27 Prozent, in Großbritannien 42 Prozent und in Israel sogar 49 Prozent²⁸. Israel und Großbritannien sichern sich dadurch eine breite Basis an qualifizierten, gut ausgebildeten potenziellen Gründern. Darüber hinaus integriert Großbritannien die Gründungs- ausbildung auf indirektem und direktem Wege in die schulische Ausbildung. Durch Projekt- tage und Aufklärungsbustouren werden Schüler direkt mit dem Thema Gründung sowie deren Möglichkeiten und Risiken vertraut gemacht. Nach dem Vorbild der Vereinigten Staaten und Israels wird Programmieren als eine der Schlüsselkompetenzen der Zukunft in den Lehrplan mit aufgenommen. Gerade für digitale und zukunfts- fähige Geschäftsmodelle sind IT- und Programmierfähigkeiten essenziell. Eine ergänzende Ausführung befindet sich in Kapitel 5.2.

Tabelle 5: Bildung

	Deutschland	Israel	Großbritannien
		<ul style="list-style-type: none"> • Programmieren im Lehrplan • Bevölkerung mit tertiärer Ausbildung 	<ul style="list-style-type: none"> • Schulische und außerschulische Gründungs- ausbildung • Bevölkerung mit tertiärer Ausbildung
	<ul style="list-style-type: none"> • Bevölkerung mit tertiärer Ausbildung 		<ul style="list-style-type: none"> • Programmieren zukünftig im Lehrplan
	<ul style="list-style-type: none"> • Geringe Gründungs- ausbildung • Programmieren nicht im Lehrplan 	<ul style="list-style-type: none"> • Geringe Gründungs- ausbildung 	

Quellen: Eigene Darstellung

Innovationen

Da viele Gründungen als innovative Unternehmen einen Beitrag zu Innovationen und dem Wettbewerb eines Landes leisten, unterstützen ein innovationsfreundliches Klima und innovationsfördernde Maßnahmen auch Gründungen. Daher werden die Innovationssysteme, Technologieabsorption und der Forschungstransfer der drei Länder betrachtet.

²⁸ OECD (2015): Education at a Glance, Paris.

Tabelle 6: Innovationen

	Deutschland	Israel	Großbritannien
		<ul style="list-style-type: none"> • Ausgaben für FuE • Forschungstransfer 	<ul style="list-style-type: none"> • Technologieverfügbarkeit
	<ul style="list-style-type: none"> • Ausgaben für FuE 	<ul style="list-style-type: none"> • Technologieverfügbarkeit 	<ul style="list-style-type: none"> • Forschungstransfer
	<ul style="list-style-type: none"> • Technologieverfügbarkeit • Forschungstransfer 		<ul style="list-style-type: none"> • Ausgaben für FuE

Quellen: Eigene Darstellung

- **Technologieverfügbarkeit:**

Unter Technologieverfügbarkeit ist zum einen die Verfügbarkeit neuester Technologien zu verstehen, die vom World Economic Forum bewertet wird. Großbritannien liegt dabei weltweit auf Rang 4, Israel auf Rang 10 und Deutschland auf Rang 17. Die Fähigkeit von Unternehmen, neueste Technologien zu absorbieren, wird in Israel mit Rang 5 am höchsten der drei Länder bewertet. Großbritannien (Rang 14) und Deutschland (Rang 13) sind ähnlich gut dazu in der Lage, neue Technologien zu absorbieren, aber gehören nicht mehr zu den weltweiten Top 10. Ebenso ist Israel von den drei Ländern am besten in der Lage (Rang 11 von 144), durch Auslandsinvestitionen einen Technologietransfer im Land zu vollziehen. Großbritannien schafft es im internationalen Vergleich auf Rang 17 und Deutschland lediglich auf Rang 43 von 144²⁹.

- **Aufwendungen für FuE:**

Der hohe Innovationsdrang israelischer Gründungen kann auch durch die hohen Ausgaben für FuE (in Höhe von 4,1 Prozent des BIPs) des Staates und den großen Militärssektor erklärt werden. Viele Gründer entwickeln technologische Lösungen für den Militärssektor oder wurden vom Militärssektor technisch ausgebildet und nutzen diese Fähigkeiten nach ihrem Militärdienst beruflich. Deutschlands FuE-Ausgaben befinden sich mit 2,8 Prozent ebenfalls über dem OECD-Durchschnitt von 2,4 Prozent am BIP (2014). Lediglich Großbritannien investiert weniger durch die öffentliche Hand in FuE als der OECD-Durchschnitt³⁰.

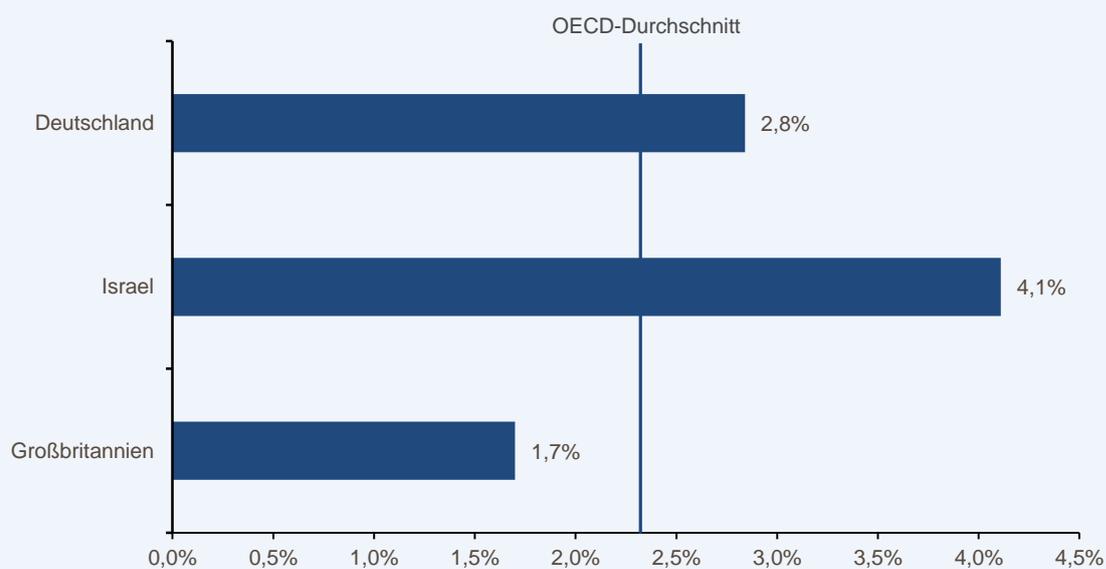
²⁹ World Economic Forum (2016): The Global Competitiveness Index 2015–2016, Genf.

³⁰ OECD (2014): Research and Development Statistics (RDS), www.oecd.org/sti/rds.

Das World Economic Forum bewertete unter anderem die Ausgaben für FuE seitens der Unternehmen. Unter den untersuchten 140 Ländern liegt Großbritannien auf Rang 17, Deutschland auf Rang 6 und Israel auf Rang 5 der Länder mit den meisten Unternehmensaufwendungen für FuE³¹.

Abbildung 18: Ausgaben für Forschung und Entwicklung

Angaben in Prozent am BIP (2014)



Quellen: OECD, 2014

- **Forschungstransfer:**

Neben den Aufwendungen für FuE und der Technologieverfügbarkeit ist entscheidend, wie gut diese in Innovationen und neue Geschäftsmodelle überführt werden können. Dies gelingt Deutschland, Israel und Großbritannien überdurchschnittlich gut. Von über 60 betrachteten Ländern schafft es Deutschland auf Rang 26 und Großbritannien auf Rang 16. Israel gelingt der Forschungstransfer besser als Deutschland und Großbritannien, sodass es Rang 11 belegt. Die Top 10 hat Israel damit jedoch knapp verpasst. Nach internationalen Expertenmeinungen sind die Schweiz, Malaysia und Indonesien unter den führenden Ländern, denen der Forschungstransfer staatlicher FuE-Ausgaben in neue Geschäftsmodelle am besten gelingt.

³¹ World Economic Forum (2016): The Global Competitiveness Index 2015–2016, Genf.

Infrastruktur

Tabelle 7: Infrastruktur

	Deutschland	Israel	Großbritannien
	<ul style="list-style-type: none"> • Verkehrsinfrastruktur 		<ul style="list-style-type: none"> • IKT-Entwicklung • Breitbandausbau
	<ul style="list-style-type: none"> • IKT-Entwicklung • Breitbandausbau 		<ul style="list-style-type: none"> • Verkehrsinfrastruktur
		<ul style="list-style-type: none"> • IKT-Entwicklung • Verkehrsinfrastruktur • Breitbandausbau 	

Quellen: Eigene Darstellung

- **Transport:**

Im internationalen Vergleich verfügt Deutschland über eine sehr leistungsfähige Verkehrsinfrastruktur. Das World Economic Forum zählt Deutschland bei den Schienen- und Straßennetzen weltweit zu den Top-10-Nationen unter 140 Vergleichsländern. Die beiden Vergleichsländer schneiden hier deutlich schlechter ab (Deutschland: Rang 10, Großbritannien: Rang 28, Israel: Rang 51). Gleichwohl lag Deutschland 2008 noch auf Rang 3 und büßte seitdem stetig Ränge ein. Die deutsche Infrastruktur benötigt große Investitionen zum Erhalt und Ausbau der Leistungsfähigkeit. Die Daehre-Kommission³² berechnet allein für den Erhalt der bestehenden Verkehrsinfrastruktur eine aktuelle Investitionslücke von 7,2 Mrd. Euro jährlich.

- **IKT-Struktur und Breitbandausbau:**

Die digitale Infrastruktur, die für moderne, digitale Wertschöpfung wichtig ist, ist in Großbritannien jedoch besser ausgebaut als in Deutschland. Beim allgemeinen IKT-Entwicklungsindex der UN International Telecommunication Union³³, der durch 11 Indikatoren sowohl den Zugang zu, die Nutzung von und die Fähigkeiten für Informations- und Kommunikationstechnologien misst, belegt Großbritannien den 4. Rang, Deutschland den 11. und Israel den 35. Rang von 167 Ländern. Untersucht man gezielt den Breitbandausbau, so legte Deutschland bei der durchschnittlichen Geschwindigkeit von 2014 bis 2015

³² Daehre, Karl-Heinz (2012): Bericht der Kommission: Zukunft der Verkehrsinfrastrukturfinanzierung, Berlin.

³³ UN International Telecommunication Union (2015): Measuring the Information Society Report, <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2015/>.

um 46 Prozent zu, von durchschnittlich 8,8 auf 12,9 Mbit/s. Israel liegt mit 11,6 Mbit/s knapp darunter und Großbritannien mit 13,9 Mbit/s darüber. Weltweit führend ist Südkorea mit einer durchschnittlichen Geschwindigkeit von 26,7 Mbit/s. Darüber hinaus verfügen in Deutschland nur 43 Prozent der Anschlüsse über 10 Mbit/s (Großbritannien: 50 Prozent, Israel: 39 Prozent) und nur 23 Prozent über 15 Mbit/s (Großbritannien: 32 Prozent, Israel: 16 Prozent)³⁴.

Bei der maximalen Durchschnittsgeschwindigkeit zeigen sich jedoch die wahren Schwächen: Singapur ist hier weltweit führend mit 135,7 Mbit/s. Israel landet mit 61,7 Mbit/s auf Rang 13, Großbritannien mit 56,8 Mbit/s auf Rang 20 und Deutschland mit 51,3 Mbit/s auf Rang 27. Jedoch entscheidet nicht nur die durchschnittliche Geschwindigkeit, sondern vor allem die Zukunftsfähigkeit der zur Verfügung stehenden Technologien. Bei Kupferkabeln mit einer Länge von 1.000 Metern lassen sich Bandbreiten von bis zu 50 Mbit/s im Downstream und 12,5 Mbit/s im Upstream erzielen. Auf sehr kurze Entfernungen sind theoretisch Downloadraten von bis zu 100 Mbit/s möglich. Reine Glasfaseranschlüsse sind die leistungsfähigste Technik für Breitbandanschlüsse. Nach Angaben des FTTH Council (2014) können aktuell Glasfaseranschlüsse auf Basis des Datenstandards GPON (Gigabit Passive Optical Network) Datenraten von 2,5 Gbit/s im Downstream und 1,25 Gbit/s im Upstream erreichen. Die Unterschiede sind enorm. In Deutschland sind jedoch nur 1,3 Prozent der Breitbandanschlüsse mit Glasfaser ausgestattet, während kupferbasierte Anschlüsse mit 77,6 Prozent den Großteil der deutschen Breitbandzugänge bilden. Für alle Gründer in der heutigen vernetzten Welt, jedoch besonders für innovative, digitale Geschäftsmodelle sind zukunftsfähige und schnelle Breitbandanschlüsse mit geringen Latenzzeiten eine Grundvoraussetzung.

Fazit

Die Gründungsrahmenbedingungen sind in Großbritannien am unternehmerfreundlichsten. Ein schlankes Steuer- und Verwaltungssystem, einfacher Zugang zum Kreditmarkt, gute (außer-)schulische Gründungsausbildung und transparente, unkomplizierte staatliche Förderprogramme reduzieren die Hürden für Gründer enorm. Nichtsdestoweniger ist die Menge an Risikokapital (in Prozent am BIP) in Israel unübertroffen. Trotz der sehr bürokratischen und administrativ schlechten Rahmenbedingungen regt das Gründungsklima dort nach wie vor viele Menschen zum Gründen an.

Deutschland punktet vor allem durch die gute Rechtsstaatlichkeit und den guten Zugang zum Kreditmarkt durch einen entwickelten Bankensektor. Der Zugang zu Risikokapital sowie staatliche Förderprogramme bleiben jedoch hinter den Vergleichsländern zurück. Besonders die bürokratischen Hürden für Förderanträge, Steuererklärungen und viele Verfahrensschritte stellen eine große Hürde für viele Gründer dar. Die gute Infrastruktur und überdurchschnittliche Investitionen in Innovationen sind ein Vorteil für Gründer in Deutschland, auch wenn gegenwärtig der Forschungstransfer und die Technologieverfügbarkeit in Deutschland weniger gut gelingen als in den anderen beiden Ländern.

³⁴ Akamai (2016): State-of-the-Internet Q4 2015, München.

Tabelle 8: Fazit externe Rahmenbedingungen

	Deutschland	Israel	Großbritannien
		<ul style="list-style-type: none"> • Innovation 	<ul style="list-style-type: none"> • Administration • Finanzierung • Bildung • Infrastruktur
	<ul style="list-style-type: none"> • Administration • Finanzierung • Infrastruktur 	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzierung • Bildung 	<ul style="list-style-type: none"> • Innovation
	<ul style="list-style-type: none"> • Bildung • Innovation 	<ul style="list-style-type: none"> • Administration • Infrastruktur 	

5 Politikcheck

5.1 Israel – die Startup-Schmiede Silicon Wadi

Israel gehört mit seinem einzigartigen Ökosystem zu den weltweit führenden Hotspots für Startups. Mit ungefähr 5.000 Startups (3.500 im Tech-Bereich) hat das Land weltweit die höchste Unternehmensdichte in diesem Bereich. Zahlreiche Inkubatoren, Acceleratoren und Venture-Capital-Fonds, das Militär und die Geheimdienste, nationale Universitäten, globale Unternehmen und FuE-Institute ergänzen sich zu einem System, welches nur mit dem weitaus größeren Silicon Valley vergleichbar ist. Weltbekannte Innovationen wie der Flash Drive oder das Instant Messaging sind aus diesem hervorgekommen. Alles Erfindungen, die traditionelle Branchen und Märkte komplett revolutioniert haben.

Drang zu Fortschritt und Innovation

Durch fehlende natürliche Bodenschätze – ähnlich wie in Deutschland – und die politisch instabile Lage im Nahen Osten ist Israel schon immer auf eine innovationsgetriebene Wirtschaft angewiesen. Die Weichen für den aktuellen Boom wurden bereits vor über 20 Jahren gelegt. Damals wurde im Rahmen eines staatlichen Inkubatorenprogramms mit Yozma der erste staatliche Venture-Capital-Fonds aufgelegt und das Gesetz zur Förderung industrieller Forschung und Entwicklung in Kraft gesetzt. Hintergrund war neben der damaligen schlechten wirtschaftlichen Situation vor allem die Notwendigkeit zur Integration zahlreicher Immigranten, von denen in mehreren Wellen rund 1 Million vor allem aus der früheren Sowjetunion ins Land kamen, wodurch sich die Bevölkerungszahl um circa 20 Prozent erhöhte (OECD, 2011). Diese bildeten einen bis dahin noch nicht ausgeschöpften Talentpool. Mehr als 80.000 Einwanderer verfügten über eine fundierte technische oder Ingenieursausbildung, zusätzlich wanderten zahlreiche führende Wissenschaftler ein (Handelsblatt Research Institute, 2015). Ziel dieser Politik war die bestmögliche Integration der Neuankömmlinge und zeitgleich ihr bestes Wissen für die israelische Wirtschaft und Gesellschaft zu sichern. Zu den ersten Maßnahmen zählten daher Sprachunterricht in Hebräisch und Englisch sowie Weiterbildungen in Unternehmertum und Marktwirtschaft. Zudem sollten durch die Anschubfinanzierung von Gründungen junge Unternehmen gefördert werden, die auf Basis innovativer Ideen entstanden. Daneben gab es auch weitere sekundäre Ziele wie:

- FuE-Investitionen in ländlichen Gebieten zu intensivieren,
- Investitionsmöglichkeiten für den privaten Sektor zu schaffen, inklusive Venture Capital,
- Technologien von Wissenschaftsinstituten für den privaten Sektor zugänglich zu machen und
- eine Unternehmenskultur in Israel zu schaffen.

Die Anschubfinanzierung der von diesem Inkubator geförderten Unternehmen umfasste einen Zeitraum von bis zu zwei Jahren und lag im Bereich von 500.000 bis 800.000 US-Dollar. Bei einem erfolgreichen Exit oder der Anschlussfinanzierung durch private Investoren erhielt die Regierung die Aufwendungen der Finanzierung inklusive Zinsen über die nächsten Jahre hinweg zurück. Um auch privates Kapital zu aktivieren, bot die Regierung attraktive Steueranreize für ausländische Risikokapital-Investitionen in Israel und den Anreiz, jedes Investment aus den staatlichen Fonds zu verdoppeln.

In der Zwischenzeit haben sich zu Yozma 21 weitere öffentliche Venture-Capital-Fonds und somit potenzielle Geldgeber zur Umsetzung innovativer Ideen gesellt. Neben diesem staatlichen Unterstützungsprogramm tragen aber auch zahlreiche weiche Faktoren maßgeblich zum Erfolg des israelischen Ökosystems bei. Ausdruck dieses Innovationsstrebens sind auch die FuE-Ausgaben, die bei 4,6 Prozent des BIP liegen. Dieser Anteil ist unter den OECD-Mitgliedsstaaten einzigartig (OECD, 2011). Die Forschungsausgaben sind somit ein wesentlicher Grund für das starke BIP-Wachstum der letzten Jahre, das bei mindestens 4 Prozent jährlich lag.

Rolle des Militärs

Der (außer für arabische und orthodoxe Bürger) verpflichtende Militärdienst gilt als Kaderschmiede und Netzwerkplattform. Vor allem die Eliteeinheiten treiben die technologischen Entwicklungen voran und entwickeln gleichzeitig eine enorme Nachfrage. Dieses im Militärdienst erworbene Wissen und die Netzwerke wirken über die Militärzeit hinaus. Gründer machen sich diese nach ihrem Militärdienst zunutze und übersetzen es erfolgreich in Produkte und Dienstleistungen, die außerhalb des militärischen Bereichs Anwendung finden.

Vernetzung

Der Militärdienst bildet eine wichtige Grundlage für ein eng gespanntes Netzwerk aus Gründern, gut ausgebildeten Fachkräften und Investoren. Diese verfügen zugleich über eine spezifische Infrastruktur von Coworking Spaces bis zur Rechts- und Steuerberatung. Durch diese hochproduktiven Netzwerke in einem Land, wo „jeder, jeden kennt“, ist es möglich, innerhalb kürzester Zeit seine Ideen umzusetzen und sich die notwendigen Finanzen über Seed- und Risikokapital-Finanzierung zu sichern.

Mut zum Risiko

Die Erziehung der israelischen Kinder spielt, nach Meinung der Experten, eine wichtige Rolle, wenn es um die Vermittlung gründungsrelevanter Werte geht. Bei der Erziehung wird großer Wert auf deren Entwicklung zu kreativen, verantwortungsvollen und schnell denkenden Persönlichkeiten gelegt. Diese Grundhaltung setzt sich im Schulsystem fort, wo zusätzlich inhaltliche Grundlagen wie das Programmieren auf dem Lehrplan stehen. Eine hohe Risikobereitschaft, das Hinterfragen des Bewährten sowie das globale Denken werden von Experten als besonders stark ausgeprägte Faktoren genannt. In Bezug auf den kleinen Binnenmarkt und den internationalen Wettbewerb sind diese Eigenschaften sicherlich eine entscheidende Erfolgsgröße.

Motivation

Die Analyse in Kapitel 4.1 hat gezeigt, dass die Risikoneigung in Israel ebenso gering ausgeprägt ist wie in Deutschland, allerdings mehr Chancen für Unternehmensgründungen erkannt werden und die persönlichen Netzwerke deutlich stärker ausgeprägt sind. Auch ein hoher bürokratischer Aufwand kann junge Gründer offensichtlich nicht vom Schritt in die Selbstständigkeit abhalten. Insgesamt betrachtet ist die Attraktivität der eigenen Gründung stark ausgeprägt, da sichere Jobperspektiven nur in geringem Maße verfügbar sind.

Risiken

Wenn es neben den bürokratischen Hürden weitere Schwachpunkte im israelischen Ökosystem zu nennen gibt, dann knüpfen diese direkt an den Punkten kleiner Binnenmarkt und internationale Orientierung an. Nach

Meinung der Experten ist es zwar extrem einfach, eine Geschäftsidee umzusetzen und zu finanzieren, allerdings gelingt es nur äußerst selten, das Unternehmen in Israel wachsen zu lassen. Viele erfolgreiche israelische Startups werden an Investoren, überwiegend auf dem US-Markt, verkauft. Häufig ist damit der Verlust des Unternehmens und damit der Gründer und Mitarbeiter verbunden. Dieser Braindrain verhindert, dass sich die ökonomische Wirkung des Gründer-Ökosystems vollständig in der Volkswirtschaft entfalten kann.

Tabelle 9: Politikcheck Israel

	
<ul style="list-style-type: none"> • Seed und Venture Capital • Ökosystem • Militärdienst • Kultur • Staatliche und private Inkubatoren 	<ul style="list-style-type: none"> • Bürokratie • Braindrain • Entwicklungsperspektiven von KMUs

Quellen: Eigene Darstellung

5.2 Großbritannien – Fundamentaler Wandel führt zu Blütezeit der KMUs

Großbritannien, mit dem wirtschaftlich dominierenden Zentrum der City of London, ist einer der international führenden Finanzplätze. Die jüngste Finanz- und Wirtschaftskrise hat jedoch die hohe Abhängigkeit Großbritanniens vom Finanzsektor und die damit einhergehenden Gefahren verdeutlicht. In der Politik führten diese Ereignisse zu Änderungen bei der Wirtschaftspolitik. Das Ziel: die Stärkung des Unternehmertums in der Volkswirtschaft. Mit der Agenda „The Plan for Growth“³⁵ wurde 2011 dieses Thema in der Wirtschaftspolitik fokussiert.

Seit der Verabschiedung dieses Maßnahmenpakets stieg die Zahl der KMUs bis 2015 um 760.000 auf 5,2 Millionen. Gleichzeitig wurde Ende 2015 ein Erwerbstätigenrekord von 30,8 Millionen verzeichnet. Diese Erfolge sind breit gestreut. So bilden beispielsweise die vielen ehemaligen Bankangestellten ein immenses Potenzial, da sich viele von ihnen nach der Krise umorientierten und zahlreiche FinTech-Unternehmen gründeten. Sie blieben so der Finanzindustrie treu und verbinden jetzt alte Geschäftsmodelle mit neuen Technologien. Daneben wurden aber auch gezielt Unterstützungsmaßnahmen für Gründungen im Lowtech-Bereich entwickelt und der bürokratische Aufwand für Unternehmen im Allgemeinen reduziert, um auch hier gezielt das unternehmerische Potenzial zu stärken. Diese strategische Entwicklung hat zur Folge, dass Großbritannien nach der Bewertung des globalen Entrepreneurship und Entwicklungsinstituts 2014³⁶ das beste Gründerland in Europa war und aktuell weltweit unter den Top-10 der besten Gründungsstandorte liegt³⁷. Dieser Erfolg beruht im Wesentlichen auf politischen Maßnahmen der letzten Jahre, die im Folgenden vorgestellt werden.

³⁵ Department for Business, Innovation and Skills (2011): The Plan for Growth, London.

³⁶ The Global Entrepreneurship and Development Institute (2014): Global Entrepreneurship Index 2014, Washington.

³⁷ The Global Entrepreneurship and Development Institute (2016): Global Entrepreneurship Index 2016, Washington.

Beratungsleistungen

Um Menschen zu Firmengründungen zu ermutigen und deren Erfolgchancen zu vergrößern hat Großbritannien früh erkannt, dass die Aufklärung und fachliche Beratung von Gründungswilligen eine zentrale Rolle einnimmt. Diese Leistungen werden durch drei spezifische Regierungsprogramme erbracht.

1. Zum einen bietet die Regierung ein „Wachstums-Vouchers-Programm“, welches kleinen und Mikrounternehmen eine strategische Beratung durch einen akkreditierten Berater ermöglicht. Dadurch kann schon früh festgestellt werden, ob das Geschäftsmodell trägt und wie vermeintliche Risiken minimiert werden können³⁸.
2. Des Weiteren bietet die Regierung mit einer spezifischen Website eine Online-Beratung zu rechtlichen Fragen, die sich junge Unternehmen in der Regel nicht leisten könnten (www.GREATbusiness.gov.uk).
3. StartUp Britain, die staatliche Initiative zur Förderung technologieintensiver Unternehmensgründungen, initiiert auch „mobile Beratungen“. 2015 startete die Initiative bereits zum vierten Mal eine Bus-tour, um in insgesamt 28 Regionen des Landes Experten, Berater und potenzielle Gründer zu vernetzen, Beratungen anzubieten und Workshops abzuhalten.

Gegenwärtig wird eine neue KMU-Charta erarbeitet, durch deren Umsetzung zukünftig die Kooperation zwischen Business Schools und KMUs intensiviert werden soll, um so das Innovationspotenzial durch den Forschungstransfer weiter zu heben.

Finanzierungsbedingungen

Ein wesentlicher Faktor für die erfolgreiche Etablierung junger Unternehmen ist die Finanzierung. Die britische Regierung hat daher direkte Förderungen durch die Einführung neuer Finanzvehikel wie auch indirekte Förderungen, beispielsweise durch Steuervorteile, verabschiedet.

Zwei leistungsstarke Institutionen, die für die direkte Förderung gegründet wurden, sind die „Start Up Loans Company“ und die „British Business Bank“.

- Das staatlich gedeckte Angebot Start Up Loans der „Start Up Loans Company“ hat vor allem Gründungen aus dem Lowtech-Bereich als Zielgruppe, die aufgrund geringer Bonität kaum Aussichten auf eine Finanzierung durch private Banken haben. Diesen Unternehmen werden mit einer Jahresverzinsung von 6 Prozent Kredite bis zu 25.000 Pfund gewährt, wodurch die Gründer überhaupt erst in die Lage versetzt werden, ihre Geschäftsideen umzusetzen. Im Zeitraum von 2011 bis 2014 wurden über das Angebot „Start Up Loans“ 131 Millionen Pfund an 25.000 Unternehmen verliehen und damit insgesamt 33.000 Arbeitsstellen geschaffen. Die Partnerorganisation Startup Direct unterstützt Gründer zudem durch Netzwerk- und Fortbildungsangebote³⁹.

³⁸ Young, D. (2015): The report on small firms 2010–2015, London.

³⁹ Young, D. (2015): The report on small firms 2010–2015, London.

- Die staatliche „British Business Bank“ verfolgt das Ziel, den Finanzierungsmarkt für KMUs effektiver zu machen, indem sie maßgeschneiderte Finanzprodukte speziell für Firmengründungen und KMUs mit hohen Wachstumszielen anbietet und insbesondere private Investoren bei der Förderung und Investition in Startups unterstützt. Dabei wurden im Zeitraum von 2011 bis Ende 2014 Kredite in Höhe von 890 Millionen Pfund mit einer Fälligkeit von jeweils zwölf Monaten vergeben⁴⁰.

Um Investitionen in KMUs indirekt zu fördern, bietet die Regierung Großbritanniens Angel-Investoren drei Steuererleichterungsprogramme an. Dabei handelt es sich um das „Enterprise Investment Scheme“ (EIS), „Seed Enterprise Investment Scheme“ (SEIS) und den „Social Investment Tax Relief“ (SITR) (UK Business Angels Association, 2016).

- Beim EIS erhalten Investoren bei einer jährlichen Investition in KMUs von bis zu 1.000.000 Pfund eine Gutschrift auf die Einkommensteuer in Höhe von 30 Prozent der Investitionssumme.
- Eine Gutschrift auf die Einkommensteuer in Höhe von 50 Prozent der Investitionssumme erhalten Kapitalgeber im SEIS bei einer Investitionssumme von bis zu 100.000 Pfund pro Jahr. Zudem sind die Kapitalerträge, die der Investor aus seinem Investment erwirtschaftet, von der Kapitalertragsteuer befreit.
- Das SITR-Programm fördert Investitionen in soziale Einrichtungen. Der Kapitalgeber erhält hierbei eine Einkommensteuererleichterung von 30 Prozent des Investitionswertes.

Ausbildung

Die hohen Wachstumsraten des IT-Bereichs führen schon heute zu Engpässen bei IT-Fachkräften, insbesondere bei Programmierern. Um dieser Entwicklung frühzeitig und strukturell entgegenzusteuern, soll künftig Programmieren Teil des Lehrplans in britischen Schulen sein. Zudem wird die neue Initiative „Gründertum lernen“ ein Netzwerk von Gründungsberatern aufbauen und in den Schulunterricht bringen, um die Persönlichkeitsmerkmale „Zusammenhalt“ und „Führungsfähigkeiten“ zu fördern. Hierfür steht ein jährliches Budget von 20 Millionen Pfund zur Verfügung.

Bürokratieabbau

Ein Hauptaugenmerk hat die britische Regierung auf den Bürokratieabbau gelegt. Nach dem Grundsatz „one in, two out“ hat die Regierung im Jahr 2011 eine Regelung verabschiedet, mit der die Anzahl neuer Regulationen für Unternehmen reduziert werden soll. Demnach muss der finanzielle Aufwand, der mit neuen Regelungen verbunden ist, durch die Anpassung oder Abschaffung bestehender Vorschriften im Verhältnis 1:2 überkompensiert werden. Hierdurch konnten seit 2011 die Bürokratiekosten um 2,2 Milliarden Pfund gesenkt werden.

Zu einer allgemeinen Entlastung des bürokratischen Aufwands führt das Programm „Your Tax Account“. Durch den einfacheren Aufbau von Steuererklärungen werden Kosten und Zeit aufseiten der Unternehmen und der

⁴⁰ Young, D. (2015): The report on small firms 2010–2015, London.

Verwaltung reduziert. Bis Ende 2014 haben sich insgesamt 500.000 Unternehmen für das Online-Programm eingeschrieben, um ihre Steuererklärungen online leichter und günstiger abwickeln zu können.

Infrastruktur

Als weitere Hilfe für junge Unternehmen in der Startphase und zur Förderung der Vernetzung, bietet der Staat diesen kostenlose Büroflächen an. Die Unternehmen können sich gegen eine geringe Verwaltungsgebühr flexibel einmieten. Das Angebot ist gegenwärtig an 80 Standorten verfügbar und dient vor allem in den städtischen Zentren abseits Londons der besseren Vernetzung und dem Aufbau von Gründungs-Ökosystemen (Young, 2015).

Neben den zahlreichen indirekten Fördermaßnahmen investiert die britische Regierung aber auch in die Infrastruktur. So sollen zukünftig neue Schnellzugverbindungen die Tech-Hotspots mit den Bildungszentren wie Oxford und Cambridge verbinden und durch die bessere Mobilität die Vernetzung stärken.

Um einer großen Anzahl von KMUs den Schritt in die Digitalisierung zu erleichtern und von deren Möglichkeiten zu partizipieren, hat die Regierung Großbritanniens das Programm „Breitbandanschluss-Coupons“ aufgelegt. Die Unternehmen erhalten darüber Zuschüsse von bis zu 3.000 Pfund für den Anschluss an schnellere und bessere Breitbandverbindungen. Insgesamt 55.000 Unternehmen mit über 1 Million Beschäftigten nutzen dieses Angebot bereits⁴¹.

Kultur

Der Vorbildfunktion herausragender Persönlichkeiten kommt in Großbritannien traditionell eine große Bedeutung zu. So wurden in jüngster Zeit auch die besonderen Leistungen zahlreicher Gründer gewürdigt und einige von ihnen in den Adelsstand erhoben, um sie als Vorbild in der englischen Gesellschaft zu etablieren.

Risiken

Die Verabschiedung und Umsetzung der Agenda der britischen Regierung zur Unterstützung des Unternehmertums ist eine Erfolgsgeschichte. Die hohen Wachstumsraten bei den Unternehmensgründungen und der Beschäftigung zeugen von einer gelungenen Gründungs- und Mittelstandspolitik und dokumentieren die erfolgreichen Bemühungen zur Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur.

Risiken der Entwicklung sind vor allem in der räumlichen Wirkung zu sehen. Der Wohlstand und die wirtschaftlichen Aktivitäten Großbritanniens konzentrieren sich sehr stark im Großraum London. Trotz der Bemühungen, durch Infrastrukturprojekte und die Errichtung von Startup-Hubs andere Regionen, wie zum Beispiel Manchester zu fördern, profitiert London von der Entwicklung überproportional. Die Gründe hierfür liegen in gefestigten Netzwerkstrukturen, der spezifischen Infrastruktur und weichen Faktoren wie der Lebensqualität. Da die enormen finanziellen Erleichterungen für die Unternehmen auch gegenfinanziert werden müssen, könnten hierunter die wirtschaftlich schwächeren Regionen im Norden leiden.

⁴¹ <https://www.gov.uk/government/news/small-businesses-given-big-boost-through-government-broadband-scheme>

Tabelle 10: Politikcheck Großbritannien

	
<ul style="list-style-type: none"> • Strategische Umsetzung eines Gesamtkonzepts • Finanzierung von High- <u>und</u> Lowtech-Gründungen • Anreize für Angel-Investments im Steuersystem • Bürokratieabbau (one in, two out) • Anpassung von Schullehrplänen (z. B. Programmieren) • Öffentliche Coworking Spaces • Änderung der Gründerkultur 	<ul style="list-style-type: none"> • Ungleiche regionale Verteilung

Quellen: Eigene Darstellung

5.3 Deutschland – Europas Wachstumslokomotive droht der Brennstoff auszugehen

Der Erfolg der deutschen Volkswirtschaft beruht auf dem Mut und Erfindungsreichtum deutscher Unternehmer und deren Mitarbeitern in der Vergangenheit. Die bisherigen Auswertungen zeigen, dass Deutschland aktuell allerdings nicht zu den führenden Gründer-Nationen zählt. Der Gründungssaldo fällt seit Jahren negativ aus. Rang 107 von 189 beim „Starting a business“-Ranking der Weltbank zeugt von nicht optimalen Rahmenbedingungen. Wenn gegründet wird, sind die Gründer selten weiblich und die Produkte weniger innovativ als in anderen Ländern (Weltbank, 2016).

Dass hierin Gefahren für das Geschäftsmodell Deutschland lauern, da diese Schwächen in einer Phase nachhaltiger struktureller Veränderungen – durch Trends wie die Digitalisierung, Wissensintensivierung und Globalisierung – auftreten, wurde auch von den politisch Verantwortlichen erkannt. Als Ergebnis wurden zahlreiche Maßnahmen in verschiedenen Bereichen⁴² initiiert, die im Folgenden kurz vorgestellt und bewertet werden.

Finanzierung

Die Beispiele aus Israel und Großbritannien haben gezeigt, wie wichtig die Finanzierungsbedingungen gerade für junge Unternehmen sind, um erfolgreich starten und wachsen zu können. Die Fördermöglichkeiten in Deutschland sind vielfältig und an etliche Bedingungen geknüpft. Sie reichen von zinsvergünstigten Krediten

⁴² Neben den 190 Förderprogrammen in der Förderdatenbank des BMWi (Piegeler, Röhl, 2015) stehen Gründern und jungen Unternehmen etwa 1.800 weitere Programme der Technologie-, Mittelstands- und Regionalförderung zur Verfügung, die aus den Budgets der Bundesländer, des Bundes und der EU finanziert werden (Hoffmann, 2015).

über Zuschüsse zur Sicherung des Lebensunterhalts bis zu Risikokapital und Bezuschussung von Angel-Investments. Gründungswillige können sich durch ihre Hausbank vor Ort professionell beraten lassen, um die passenden Angebote zu identifizieren.

Eines der wichtigsten Finanzierungsinstrumente der deutschen Gründungsförderung sind die ERP-Gründerkredite der staatlichen KfW-Bankengruppe, die bei den Hausbanken beantragt und von der KfW refinanziert werden.

- Der „ERP-Gründerkredit – StartGeld“ von der KfW ermöglicht Gründern sowie Freiberuflern und kleinen Unternehmen, die noch keine fünf Jahre am Markt aktiv sind, eine zinsgünstige Finanzierung in Deutschland. Das Fremdfinanzierungsvolumen beträgt dabei maximal 100.000 Euro. Der Zinssatz wird aus Mitteln des ERP-Sondervermögens vergünstigt und die den Förderkredit auslegenden Banken werden durch die Haftungen der KfW von möglichen Ausfallrisiken teilweise entlastet.
- Mit dem „ERP-Gründerkredit – Universell“ werden verschiedenste Formen der Existenzgründung in Deutschland oder im Ausland unterstützt. Es werden Kredite bis zu einer Summe von 25 Millionen Euro vergeben, um ein Unternehmen einzurichten oder zu übernehmen. Dabei darf das Unternehmen noch keine fünf Jahre am Markt tätig sein. Seit Anfang 2009 haben die Programme ERP-Gründerkredit StartGeld und Universell 90.371 Zusagen erhalten und insgesamt 9.967 Millionen Euro investiert⁴³.
- Die Laufzeit des Programms „ERP-Kapital für Gründung“ beträgt 15 Jahre mit einem maximalen Kreditbetrag über 500.000 Euro pro Antragsteller. Zudem erhält der Antragsteller in den ersten zehn Jahren einen Festzinssatz und eine tilgungsfreie Zeit von sieben Jahren. Seit 2009 wurden insgesamt 946 Millionen Euro in 6.667 Fällen investiert.
- Der ERP-Startfonds, der durch den Coparion-Fonds abgelöst wurde⁴⁴, ist auf kleine innovative Technologieunternehmen ausgelegt, die zum Zeitpunkt der ersten Antragstellung nicht älter als zehn Jahre sind und Beteiligungskapital zur Deckung ihres Finanzierungsbedarfs benötigen. Die Beteiligung ist für ein Technologieunternehmen auf 5 Millionen Euro begrenzt. Es wurden seit 2009 363 Millionen EUR in 946 Fällen investiert.

EXIST ist ein Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi), dessen Ziel es ist, die Anzahl und den Erfolg technologieorientierter und wissensbasierter Unternehmensgründungen zu erhöhen. Dabei werden Wissenschaftler sowie Studierende bei der Vorbereitung ihrer technologieorientierten und wissensbasierten Existenzgründungen durch die Programme EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer unterstützt.

- Beim EXIST-Gründerstipendium werden Wissenschaftler beziehungsweise Studenten bei einer maximalen Förderdauer von einem Jahr mit einem Stipendium zur Sicherung des Lebensunterhaltes

⁴³ Deutscher Bundestag (2016): Verteilung des Mittelabflusses der Mittelstands- und Handwerksförderung, Drucksache 18/7245 Berlin. <http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/18/072/1807245.pdf>, abgerufen am 05.09.2016.

⁴⁴ Beim ERP-Startfonds wird aktuell kein Neugeschäft mehr angenommen.

(1.000 bis 3.000 Euro monatlich), Sachausgaben (bis zu 10.000 Euro) und Coaching (5.000 Euro) unterstützt. Auch im EXIST-Programm ist der überwiegende Anteil der Stipendiaten männlich (87 Prozent). Beliebte ist vor allem die Gründung im Team, da 69 Prozent der Gründer den Schritt in die Selbstständigkeit zu dritt und 23 Prozent zu zweit wagen⁴⁵.

- Der EXIST-Forschungstransfer fördert sowohl notwendige Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technischen Machbarkeit forschungsbasierter Gründungsideen als auch notwendige Vorbereitungen für den Unternehmensstart.

Der High-Tech Gründerfonds (HTGF) ist Deutschlands aktivster und größter Frühphaseninvestor⁴⁶. Der Fonds investiert in Technologie-Startups – von Cleantech und Robotik bis Chemie und Software. Der Fonds bietet bis zu 600.000 EUR Risikokapital in der Seed-Phase. Dies wird in Form eines nachrangigen Gesellschafterdarlehens mit einer Laufzeit von sieben Jahren zu Verfügung gestellt, das später in Eigenkapital gewandelt wird. Als Erfolgsfaktoren gelten die Erfahrungen des Fonds und das umfangreiche Netzwerk des HTGF-Teams, bestehend aus mehr als 80 HTGF-Coaches sowie sein technologisches und betriebswirtschaftliches Know-how. Seit seiner Entstehung im Jahr 2005 kann der High-Tech Gründerfonds mit über 400 gegründeten Hightech-Unternehmen und einer Investitionssumme von über 1 Milliarde Euro aktives Investitionsverhalten vorweisen. Mit 58 erfolgreichen Exits und 115 Totalverlusten bis 2016 muss der Fonds in den kommenden Jahren jedoch noch seine Rentabilität und Nachhaltigkeit unter Beweis stellen⁴⁷.

Das im Jahr 2013 ins Leben gerufene Programm „INVEST – Zuschuss für Wagniskapital“ beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) unterstützt junge und innovative Unternehmen bei der Suche nach einem Kapitalgeber und fördert private Investitionen, insbesondere durch Business Angels. Diese erhalten unter bestimmten Voraussetzungen einen Zuschuss für Investitionen in junge, innovative Unternehmen in Höhe von 20 Prozent des Ausgabepreises der Geschäftsanteile. Voraussetzung ist beispielsweise, dass die Beteiligung für mindestens drei Jahre gehalten werden muss. Die Mindestinvestitionssumme des Kapitalgebers beträgt 10.000 Euro und pro Kalenderjahr werden Zuschüsse für Beteiligungen in Höhe von bis zu 250.000 Euro je Investor genehmigt. Gründer sind jedoch zurückhaltend bei der Beantragung des Zuschusses. Seit Mai 2013 wurden rund 150 Millionen Euro Wagniskapitalzuschuss für innovative Start-ups von der Bundesregierung bereitgestellt, jedoch nur knapp 24 Millionen von Gründern abgerufen⁴⁸.

Ergänzend zu den bestehenden Programmen plant die Regierung wohl einen weiteren Fonds, der die investierte Summe an Wagniskapitalinvestitionen in ein Startup durch einen äquivalenten Kredit zu vergünstigten Konditionen bereitstellt. So könnten Gründer Kapital aufnehmen ohne zu viele Firmenanteile veräußern zu

⁴⁵ Deutscher Bundestag (2016): Verteilung des Mittelabflusses der Mittelstands- und Handwerksförderung, Drucksache 18/7245 Berlin.

⁴⁶ KPMG (2016): Global Venture Capital Report.

⁴⁷ BMWi, 2016, High-Tech Gründerfonds: Zahlen – Daten – Fakten, <https://www.bmw.de/BMWi/Redaktion/PDF/H/hightech-gruenderfonds-zahlen.property=pdf.bereich=bmw2012.sprache=de.rwb=true.pdf>.

⁴⁸ Die Welt, 2016, Bund plant 20-Milliarden-Euro-Fonds für Gründer, <http://www.welt.de/wirtschaft/article157238424/Bund-plant-20-Milliarden-Euro-Fonds-fuer-Gruender.html> [abgerufen am 1.08.2016].

müssen. Der Fonds soll ein Volumen von 10 Mrd. Euro haben. Mögliche Verluste durch gescheiterte Startups soll der Bundeshaushalt tragen⁴⁹.

Beratung

Schon die Vielzahl der Förderangebote zeigt, dass ein hoher Beratungsbedarf vorhanden ist, will man optimal von den vorhandenen Angeboten profitieren. Zu der Vielzahl der Angebote kommt noch ein hoher Aufwand bei der Antragstellung, da – nach Meinung der Experten aus den Interviews – diese sehr umständlich formuliert und in viele Verfahrensschritte untergliedert sind. Gleiches gilt für Rechts- und Steuerfragen. Auch die Analyse der Rahmenbedingungen in Kapitel 4.2 hat einen vergleichsweise hohen bürokratischen Aufwand identifiziert. Um hier die Hürden für Gründungen so gering wie möglich zu halten, existieren bundesweit verschiedene Beratungsangebote. Diese werden in der Regel in der Vorgründungsphase von den Bundesländern mit einem Zuschuss zu den Beratungskosten unterstützt.

- Die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern und die kommunalen Wirtschaftsförderer bieten umfassende Beratungsangebote sowohl zu Konzept-, Start- und erster Entwicklungsphase als auch für das weitere Unternehmenswachstum an. Die Akteure vor Ort sowie Banken und Sparkassen ermitteln aus der Vielzahl der Förderprogramme die regional und fachlich passenden Förderprogramme für die Gründer und beraten über die passenden Finanzierungslösungen unter Einbeziehung der Fördermittelprogramme der Förderkreditinstitute des Bundes und der Länder.
- Das BMWi-Existenzgründerportal „Existenzgruender.de“ ermöglicht einen Zugriff auf Informationen zum Thema Selbstständigkeit, ein Expertenforum zu verschiedensten Fragestellungen und eine Datenbank mit circa 25.000 Adressen von öffentlichen Einrichtungen und Institutionen, die Gründer beraten.
- Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bietet mit seinem neuen Förderprogramm „Förderung unternehmerischen Know-hows“ eine Beratung zu wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung an. Das Förderprogramm richtet sich an Unternehmen, die bereits gegründet sind (Jungunternehmen, Bestandsunternehmen und Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten). Eine Kostenübernahme von 50 bis 80 Prozent der Beratungskosten für junge Unternehmen ist im Rahmen des Programms möglich.
- Ferner unterstützt der Bundesverband deutscher Innovationszentren (BVIZ) Beratungsleistungen in den 158 Innovationszentren, in denen bisher mehr als 40.000 Unternehmensgründungen unterstützt und dadurch über 260.000 Arbeitsplätze geschaffen worden sind.
- Damit Gründer auch bei der Patentierung und Verwertung ihrer Ideen unterstützt werden, wurde das Programm „WIPANO – Wissens- und Technologietransfer durch Patente und Normen“ ins Leben gerufen, um innovative Projekte für die Normung vorzubereiten.

⁴⁹ Focus, 2016, Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble (CDU) will neuen Schwung in die deutsche Start-up-Szene bringen, http://www.focus.de/finanzen/news/wirtschaftsticker/medien-schaeuble-will-start-ups-staerker-foerdern_id_5758316.html [abgerufen am 1.08.2016].

Ausbildung

Wie auch schon das Beispiel Israels gezeigt hat, ist es schon früh möglich, die Grundlagen für unternehmerisches Denken und Handeln bei Kindern und Jugendlichen zu manifestieren. Die Weichen für eine positive Entwicklung sollten auch in der Bundesrepublik möglichst früh gestellt werden, um Schlüsselkompetenzen wie Eigeninitiative, Gründermentalität und persönliche Risikobereitschaft zu fördern. Eine solche Entwicklung hätte einen positiven Effekt sowohl auf den Arbeitsmarkt als auch auf die Bildung einer innovativeren Gesellschaft.

Folgende Themen wurden in diesem Zusammenhang lanciert:

- Um Jugendliche möglichst früh an Gründungsthemen heranzubringen, wurde die Initiative „Unternehmergeist macht Schule“ im Form einer Plattform vom BMWi ins Leben gerufen. Die Plattform wendet sich an Schüler wie auch Lehrer und bietet unter anderem Informationsmaterial zum Gründungsfeld, ebenso Lehrinhalte, Praxisberichte und Fortbildungsveranstaltungen für Lehrer zum Thema Entrepreneurship an.
- In diesem Zusammenhang bringt das Institut der deutschen Wirtschaft Köln JUNIOR gemeinnützige GmbH Schülern das Thema Wirtschaft praxisnah und handlungsorientiert unter dem Motto „Learning by Doing“ näher. Den Jugendlichen werden dabei die verschiedenen Facetten der Wirtschafts- und Arbeitswelt sowie Schlüsselqualifikationen wie Teamfähigkeit, Eigenverantwortung und Selbstständigkeit vermittelt. Zudem erweitert der Kontakt mit Experten aus der Wirtschaft ihren Erfahrungshorizont und rüstet sie für spätere Berufsentscheidungen.
- Die Wirtschaft ist in vielfältiger Weise aktiv. So initiieren die regionalen Wirtschaftskammern vor Ort eine Vielzahl von Projekten, die Unternehmer und Schüler zusammenbringen. Mit einer breiten Palette an Projekten und Veranstaltungen (z.B. Lehrerfortbildungen, Schülerfirmen, Sommerakademien) unterstützt das Netzwerk SCHULEWIRTSCHAFT Deutschland Lehrkräfte dabei, das Thema praxisnah den Schülern zu vermitteln. Die Sparkassen engagieren sich etwa über ihren Schulservice und über den deutschen Gründerpreis für Schüler, der in einzelnen Bundesländern auch Teil des Wirtschaftsunterrichts ist. Die Volksbanken und Raiffeisenbanken tragen auf ihrem Schulserviceportal "Jugend und Finanzen" zur finanziellen Allgemeinbildung von Kindern und Jugendlichen bei.
- Der „Beirat Junge Digitale Wirtschaft“ bietet beim BMWi im Rahmen des Projekts „Gründerstunde“ Vorträge von Gründern für Schüler der 9. Jahrgangsstufe an, um ein reales Bild eines Unternehmensgründers zu vermitteln.
- Seit der erste Lehrstuhl für Entrepreneurship an Hochschulen unter Mitwirkung des BMWi im Jahr 1998 eingerichtet worden ist, hat sich daraus ein veritabler Forschungszweig entwickelt. Anfang 2015 gab es 128 Professuren für Entrepreneurship in Deutschland. Spitzenreiter ist hierbei Nordrhein-Westfalen mit 21 Lehrstühlen, gefolgt von Bayern mit 19 und Niedersachsen mit 13 Professuren. Dieser positive Trend muss weiterverfolgt werden, um Gründungen mit möglichst bahnbrechenden Geschäftsmodellen voranzubringen.
- Um die Ausweitung von Gründungszentren und Alumni-Netzwerken an Hochschulen zu unterstützen, fördert das EXIST-Gründerkulturprogramm 22 ausgewählte Hochschulen, wovon die besten sechs als EXIST-Gründerhochschulen ausgezeichnet werden.

Risiken

Die Bundesrepublik Deutschland hat in den letzten Jahren unter den Leitmotiven Beratung, Vernetzung und Finanzierung vermehrt Initiativen ins Leben gerufen, um Unternehmertum in Deutschland stärker zu fördern. Um deren Wirksamkeit zu erhöhen müssen verschiedenste Risiken bei der Formulierung weiterer Politikmaßnahmen berücksichtigt werden:

- Bei einer besseren Abstimmung und Koordinierung der verschiedenen Träger der Förderprogramme könnten finanzielle Ressourcen effizienter genutzt werden. Dies gilt auf regionaler wie auch auf Bundesebene.
- Der demografische Wandel Deutschlands birgt einen Engpass von IT-Fachkräften. Dabei sind ländliche Regionen sowie der Osten Deutschlands besonders gefährdet.
- Ein weiterer Punkt ist das bürokratische deutsche Steuersystem. Eine Steuererklärung, die ohne Steuerberater nicht machbar ist, und immer wiederkehrende Spekulationen zur Änderung vom Steuermodell wirken sich laut Experten negativ auf die Aktivitäten von Investoren, Exits und Unternehmensgründungen aus.
- Trotz positiver Entwicklungen in Gründer-Hubs wie Berlin und München, hat sich die Wahrnehmung der breiten Öffentlichkeit bezüglich Unternehmertum in den letzten Jahren nur geringfügig verbessert. Dies hat nach wie vor zur Folge, dass das Risiko des Scheiterns ein großes Hemmnis für potenzielle Gründer darstellt. Dadurch bleibt der Gesellschaft ein erheblicher wirtschaftlicher und technologischer Mehrwert unerschlossen.

Tabelle 3: Politikcheck Deutschland



- High-Tech Gründerfonds
- Förderbedingungen für akademische Gründungen (EXIST)
- Höhere Anzahl von Entrepreneurship-Lehrstühlen
- Ausbildung von Jugendlichen durch Initiativen wie Unternehmergeist macht Schule und Gründerstunde



- Gründerkultur
- Koordinierung der Förderprogramme
- Bürokratie
- Steuersystem
- Engpass von IT-Fachkräften

Quellen: Eigene Darstellung

6 Einordnung der Ergebnisse

Ergänzend zur Literaturanalyse und ökonometrischen Datenanalyse wurden sechs Experteninterviews mit Professoren, Gründern, Länderexperten und Gründungsberatern geführt. Diese Interviews vervollständigen das Bild der Bedeutung von Unternehmertum, besonders an Stellen, an denen Daten nicht alle Aspekte abdecken, und helfen, die Befunde zu validieren.

Die Experten bestätigen einstimmig, dass Unternehmertum in den vergangenen Jahren eine wachsende Bedeutung zukam. Dies liege vor allem an der Innovationskraft und Vision für neue Märkte, Produkte oder Geschäftsmodelle, die von jungen Unternehmen ausgingen.

Der israelische Länderexperte sprach Startups eine fundamentale Rolle im Wandel zur „New Economy“ zu, in dem sich seiner Meinung nach Israel gerade befindet. Unter der „New Economy“ versteht man den Übergang von einer warenproduktionsbasierten Wertschöpfung hin zu einer dienstleistungs- oder digitalen Wertschöpfung. In dieser „New Economy“ werden folglich wenig physische Produkte, sondern überwiegend nicht materielle Produkte hergestellt. Diese bilden die neue Basis für Wachstum und Wohlstand einer Volkswirtschaft. In dieser „New Economy“ spielen innovative Startups mit digitalen Geschäftsmodellen eine zentrale Rolle.

Für Europa hingegen sei der Trend hin zur „Sharing Economy“ aktuell stärker. Die „Sharing Economy“ beschreibt ein Wirtschaftsmodell, in dem nicht jeder Nutzer ein Produkt kauft und besitzt, sondern in dem ein Produkt gemeinschaftlich vielen Nutzern bereitgestellt wird, die für die Nutzung zahlen. Beispiele hierfür sind Car Sharing, Wohnungssharing, Online-Tauschbörsen oder Finanz- und Versicherungssharing.

Die Unterschiede zwischen den Gründungsaktivitäten und deren Bedeutung für die Volkswirtschaft in Deutschland und Israel führen die Experten auf das schwach ausgeprägte deutsche Gründer-Mindset und -Ökosystem zurück. Während Deutschland vergleichsweise geringe Gründungsaktivitäten, insbesondere im Startup-Bereich aufweise, verdanke Israel seine florierende Gründerszene gerade diesem Mindset und Ökosystem.

Im Vergleich zu Israel weise Deutschland in vielerlei Hinsicht bessere Rahmenbedingungen auf. Die Barrieren, die Deutsche vom Gründen abhalten, werden daher vorrangig im kulturellen Bereich und bei der Bürokratie gesehen. Während die Themen Kreativität und Selbstständigkeit in Israel bereits in der kindlichen Erziehung und in den Schulen einen hohen Stellenwert haben, sind das deutsche Bildungssystem sowie die Kultur auf Systematik, Effizienz und Strukturiertheit ausgelegt. Aufgrund dieser kulturellen Eigenschaften der Israelis stellen auch hohe bürokratische Bürden und schlechte Rahmenbedingungen in Israel kein fundamentales Hindernis zum Gründen dar. Vielmehr helfen die vorhandene Kreativität, Netzwerke und das Ökosystem diese zu überwinden. Anders in Deutschland, wo es dieses Ökosystem nicht gibt. Hier stehen Gründer häufig allein vor unzähligen Anträgen, die oft schon eine eigene Bürokratiesprache haben. Dabei bemängeln die Experten zusätzlich, dass der bürokratische Aufwand von Förderinstrumenten nicht im Verhältnis zur Förderleistung stehe.

Trotz umfangreicher Finanzierungsangebote aus dem öffentlichen und privatwirtschaftlichen Bereich (Risikokapital-Fonds) sei in Israel der Wettbewerbsdruck unter den Gründern sehr hoch. Dort gebe es so viele Gründer, dass diese sich, trotz der hohen Zahl an Risikokapitalgebern, in einem hohen Wettbewerb um Finanzierungen befänden. Die deutschen Gründungsexperten betonten, dass in Deutschland häufig nicht die Menge an Kapital das Problem sei, sondern die zu spezifischen Finanzierungsbedingungen und der Informationsdschungel, durch den Gründer sich durcharbeiten müssten, um herauszufinden, welche Finanzierung für sie passe und wie man diese beantrage. Darüber hinaus bestehe bei vielen Geldgebern eine falsche Erwartungshaltung an die Geschäftsmodelle innovativer Startups. Häufig erwarteten diese fertige Produkte mit getesteten Marktchancen, bevor die Gründer eine Finanzierung erhielten. In der schnelllebigen, digitalen Welt komme es allerdings stärker auf die Idee an. Gründer benötigten die Finanzierung bereits während der Entwicklungsphase des Produkts. Dies berge für die Kapitalgeber ein höheres Risiko, das sie gegenwärtig noch nicht bereit seien einzugehen.

Diese Frühphasen-Finanzierung könnte auch von großen Firmen geleistet werden. Hierfür bräuchte man allerdings steuerliche Anreize und ein gründerfreundlicheres Steuersystem. Generell sollte in Deutschland die Grenze zwischen etablierten Firmen oder Großkonzernen und Gründungen weniger strikt verlaufen. Durch Startup-Praktika in etablierten Unternehmen, Mentoring-Programme, Think-Tanks und Forschungszentren könnten Unternehmen neue Möglichkeiten geboten werden und selbst anbieten, um Innovationen zu generieren. Darüber hinaus könnten dadurch Startups Zugang zu alternativen Finanzierungswegen finden und den späteren Markterfolg ihres Produkts besser abschätzen.

Großbritannien ist Deutschland einen Schritt voraus. Nach Meinung der Experten sei Großbritannien ein Musterbeispiel für die Implementierung erfolgreicher Maßnahmen zur Gründungsförderung und Bewältigung eines kulturellen Wandels. Während Großbritannien den Wandel von einer Volkswirtschaft mit negativem Gründungssaldo ins Positive vollziehen konnte, stehe Deutschland diese Transformation noch bevor. Die breit angelegten Politikmaßnahmen umfassten vor allem das Gründer-Ökosystem, das Steuersystem sowie den bürokratischen Apparat.

Die Maßnahmen teilen sich nach Angabe des Länderexperten in zwei Dimensionen auf: aktive und passive Maßnahmen. Zu aktiven Maßnahmen gehörten Workshops, Kurse, Mentoring-Programme und beispielsweise ein Startup-Bus, der Gründungsaufklärung betreibt. Zu passiven Maßnahmen zählen Steuervorteile für Investoren wie Gründer und Bildungsmaßnahmen. Die britische Regierung erkannte des Weiteren, dass gerade Einwanderer wichtig für die unternehmerischen Tätigkeiten seien, da diese häufig einen stärkeren Drang zu gründen haben als die lokale Bevölkerung. Dabei gründen Migranten sowohl im Lowtech-, wie im Hightech-Bereich und beide Bereiche werden für eine zukunftsfähige Wirtschaftsstruktur benötigt. Darüber hinaus ehrt Großbritannien seine Gründer auch öffentlich stärker. In den vergangenen Jahren wurden vermehrt Gründer in den Adelsstand gehoben, um ihre Leistungen zu würdigen.

Dennoch sieht der Länderexperte die räumliche Wirkung des Gründerbooms zwiespältig, da sich die notwendige Masse gegenwärtig auf wenige Städte, allen voran London, beschränke. Dies berge die Gefahr, dass sich auch die Vorteile durch mehr Entrepreneurship auf wenige Menschen oder Regionen verteilen. Daher sei es wichtig, strategische Entrepreneurship- beziehungsweise Startup-Hubs in Schlüsselregionen als Leuchttürme

zu platzieren, um dort besonders innovative und technologieintensive Gründungen anzusiedeln und zu fördern. Dennoch sollte in allen Regionen unternehmerisches Denken und Handeln gefördert werden, um die Basis für zukünftige wirtschaftliche Aktivitäten in allen Regionen zu verankern.

Insgesamt erachten die Experten das schwache Gründer-Ökosystem, nicht passgenaue Finanzierungsangebote, bürokratische Hürden und die unzureichende Gründerkultur als zentrale Schwachpunkte Deutschlands. Als herausragendes Problem wird dabei die unzureichend ausgeprägte Gründungskultur gesehen. Das unternehmerische Denken in Deutschland sei schwach ausgeprägt und verhindere dadurch, dass viele vorhandene Innovationen und Technologien wirtschaftlich nutzbar gemacht werden. Damit einher gehe eine mangelnde Kreativität der Gründer, die aktuell häufig bestehende, erfolgreiche Geschäftsmodelle kopierten, statt eigene Ideen und Geschäftsmodelle selbstständig zu entwickeln. Der große Unterschied zu Israel bestehe vor allem darin, dass in Deutschland das Netzwerk und Ökosystem für Gründer weitestgehend fehlten. Gründer stünden mit ihren Vorhaben und Ideen häufig allein vor zahlreichen Herausforderungen. Besonders Berlin genießt in Deutschland als Startup-Hub einen hohen Bekanntheitsgrad und internationale Reputation. Die Experten empfehlen, dass sich andere Hubs auf spezifische Aspekte, wie Technologien oder Branchen, die in der Region traditionell verankert sind, spezialisieren. Das würde auch kleineren Regionen die Möglichkeit bieten, sich als attraktive Standorte für Startups bekannt zu machen und die vor Ort ansässigen Unternehmen in ein erweitertes Ökosystem dieser Branchen und Technologien integrieren.

All diese Faktoren führten in Deutschland dazu, dass Gründen gegenwärtig noch zu unattraktiv sei. Besonders, wenn die Alternative eine sichere, gut bezahlte Beschäftigung sei. Dementsprechend empfehlen die Experten auch, Gründer-Wettbewerbe und Mentoring-Angebote auszubauen, um Interessierten das Gründer-Mindset zu vermitteln. Des Weiteren ermutigen diese Gründer in ihren Gründungsvorhaben und schaffen zugleich Netzwerke, die in der deutschen Gesellschaft das notwendige Ökosystem für Gründer fördern.

Diese Erkenntnisse verdichten das Bild von Unternehmertum in Deutschland wie auch im internationalen Kontext und helfen gemeinsam mit dem Politikcheck, Handlungsempfehlungen zu entwickeln. Diese Handlungsempfehlungen werden im folgenden Kapitel vorgestellt.

7 Handlungsempfehlungen

Die Studienergebnisse wurden durch die Experteninterviews nochmals überprüft und validiert. Dabei bestätigte sich ein wichtiger Befund:

- Die Verhaltensdimension und
- die Rahmenbedingungen

sind die beiden entscheidenden Dimensionen, die das Gründungsklima beeinflussen. Die Gründungsaktivitäten können sich nur entfalten, wenn beide Dimensionen in ausreichender Qualität und Ausprägung vorhanden sind und sich dadurch sowohl eine gesellschaftliche als auch administrative Willkommenskultur für Gründer etabliert.

Es spricht viel dafür, dass sich eine neue Generation Jugendlicher und junger Erwachsener zunehmend unbefangen, optimistisch und kompetent mit Gründungsideen auseinandersetzt und den Chancen sukzessive mehr Raum als den Risiken gibt.

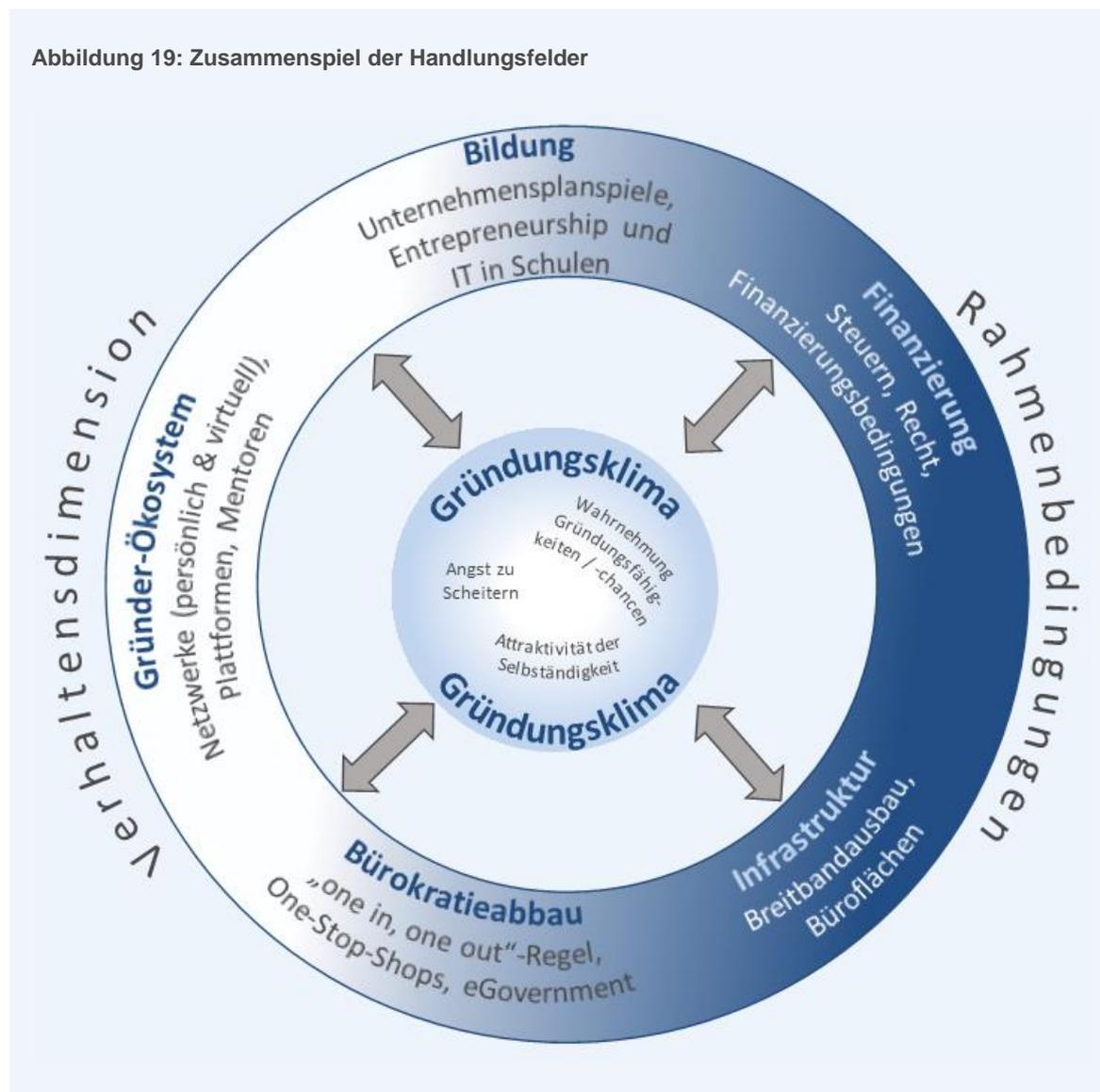
1. Die durch die Dotcom-Blase Anfang 2000 entstandene Skepsis bezüglich Gründungen und digitaler Geschäftsmodelle ist mittlerweile abgeflaut und eine neue Generation potenzieller Gründer steht in den Startlöchern.
2. Erfolgreiche Gründungen der letzten Jahre aus dem Silicon Valley, aber auch aus Berlin, wirken positiv auf das Gründerimage.
3. Die Digitalisierung ist so weit vorangeschritten, dass digitale Geschäftsmodelle mit einem Business Case hinterlegt werden können.
4. Exzellenz wird zunehmend öffentlich gewürdigt, beispielsweise durch die Exzellenzinitiativen an Universitäten. Hier werden auch Entrepreneurship-Studiengänge verstärkt angeboten – seit 2008 hat sich die Anzahl der Professuren an deutschen Hochschulen fast verdoppelt. Dies verstärkt die Sensibilisierung für das Thema.
5. Die Generationen Y und Z⁵⁰ sind besonders gründungsaffin, da immer mehr klassische Karrieremuster in Frage gestellt werden. Ihre Prioritäten liegen auf Selbstbestimmung, Impact der eigenen Leistung, flexible Arbeitszeitmodelle und Ansehen in der Gesellschaft.

Der gesellschaftliche Wandel der vergangenen Jahre hat durch viele Maßnahmen verschiedener Akteure und den Startup-Hype aus dem Silicon Valley Fahrt aufgenommen, weshalb es heute wichtiger denn je ist, durch vielfältige Maßnahmen sowohl die Verhaltensdimension als auch die Rahmenbedingungen zu adressieren. Je weniger ausgeprägt die Verhaltensdimension, desto kleiner ist die Gruppe potenzieller Gründer.

⁵⁰ Generation Y (auch Millennials oder (erste) Digital Natives genannt) sind all diejenigen, die im Zeitraum von etwa 1980 bis 1999 geboren wurde. Mit Generation Z wird die Nachfolge-Generation der Millennials bezeichnet, die von etwa 1995 bis 2010 zur Welt kamen.

Je schlechter ausgeprägt die Rahmenbedingungen, desto schwerer fällt es den Gründungswilligen ihr Vorhaben zu realisieren. Die Verhaltensdimension wurde in der Vergangenheit nicht offensiv genug adressiert und ist daher zentrales Element der folgenden Handlungsempfehlungen. Abbildung 19 skizziert die Handlungsempfehlungen für die beiden Dimensionen.

Abbildung 19: Zusammenspiel der Handlungsfelder



7.1 Bildung

Entrepreneurship positiv im Bildungssystem verankern

Untersuchungen deutscher Schulbücher⁵¹ belegen, dass bis 2011 Entrepreneurship noch keinerlei Eingang in deutsche Lehrpläne fand. Dabei hegen Jugendliche großes Interesse an der Wirtschaft und mehr als drei Viertel wünschen sich die Vermittlung wirtschaftlicher Zusammenhänge in der Schule⁵². Die Gründungskultur ist der Schlüssel zum Gründungsgeschehen und kann maßgeblich durch eine Vertrautheit junger Generationen mit Unternehmertum verbessert werden. Israel demonstriert, dass eine dynamische Gründerszene etabliert werden kann, sofern Gründen in Kultur und Gesellschaft fest verankert sind. Daher ist es wichtig, zukünftigen Generationen die Vorzüge der Selbständigkeit aufzuzeigen, für die Attraktivität der Berufung Entrepreneur zu werben und die Angst vorm Scheitern zu nehmen. Dies geschieht am besten proaktiv im Bildungssystem.

Wichtig ist dabei, möglichst früh mit der Sensibilisierung zu beginnen, damit die Verhaltensdimension optimal adressiert werden kann. Ab der 5. Klasse sollte in allen Schulformen damit begonnen werden, auf spielerischem Level Unternehmertum im Schulplan oder in AGs zu berücksichtigen. Zwei Trends erleichtern das Setzen richtiger Impulse:

- **YouTubeing:** In Deutschland hat sich eine junge Generation YouTuber gebildet, die auf dem Videportal höhere Abonnentenzahlen haben als etablierte Medien wie die größten Tageszeitungen Deutschlands (bis zu 2,8 Millionen Abonnenten). Die Fernsehgewohnheiten wandeln sich immer mehr zum Onlinefernsehen, insbesondere über YouTube. Beispielsweise erreichte das Interview des YouTubers LeFloid mit Bundeskanzlerin Merkel Mitte 2015 an einem Tag über 1,1 Millionen Klicks. Schüler nutzen das Portal intensiv als Konsumenten – aber noch nicht in gleichem Maße als professionelle Produzenten, indem sie strukturierte und choreografierte Videos auf Basis eines konsistenten Konzepts entwickeln. Der Wechsel in die Produzentenperspektive könnte vielversprechende Impulse in Richtung öffentlicher Wahrnehmung, dem Erlernen digitaler Fähigkeiten, der Verschränkung von Medientechnologien und eigenen Produkt-ideen oder dem Erleben eigener erfolgreicher Projekte setzen.
- **Gamification:** Inhalte werden besser aufgenommen, wenn sie in einem spielerischen Kontext präsentiert und umgesetzt werden. Erste Studien zu gamifizierten Anwendungen zeigen signifikante Verbesserungen in Bereichen wie Motivation, Lernerfolg oder inhaltliche Qualität. Mit Blick auf Unternehmertum heißt das, dass die Angst vorm Scheitern, die Abwägung von Risiko und die Wahrnehmung der eigenen Fähigkeiten zum Gründen auf spielerischem Wege in kleinen Projekten thematisiert werden können, um die entstehenden Chancen durch eine Gründung stärker zu akzentuieren.

⁵¹ Klein, H. E., 2011, Unternehmer und Soziale Marktwirtschaft in Lehrplan und Schulbuch, Bundesarbeitsgemeinschaft SCHULEWIRTSCHAFT.

Klein, H. E., Schare, T., 2010, Unternehmer und Soziale Marktwirtschaft im Schulbuch in Nordrhein-Westfalen, im Auftrag der Landesvereinigung der Unternehmensverbände Nordrhein-Westfalen, Köln.

⁵² Retzmann et al., 2010, Ökonomische Bildung an allgemeinbildenden Schulen. Bildungsstandards, Essen / Lahr / Kiel.

IT in Schulen

Durch den Megatrend der Digitalisierung sind in einer zunehmend vernetzten Welt IT- und speziell Programmierkenntnisse essentiell. Nur wenn Schüler bereits frühzeitig mit IT-Werkzeugen vertraut gemacht werden, können sie die darin verborgenen Möglichkeiten für sich erkennen und nutzen. Maßnahmen und Erfolge der Umsetzung wurden bereits in den Politikchecks Israels (Kapitel 5.2) und Großbritanniens veranschaulicht (Kapitel 5.1).

Unternehmensplanspiele und Schülerfirmenwettbewerbe

Um Schülern einen spielerischen und leichten Zugang zu Unternehmertum zu ermöglichen, sollten Schülerfirmenwettbewerbe und Unternehmensplanspiele an Schulen vorangetrieben werden. Dabei lernen Schüler Ideen zu entwickeln, zu verfeinern und auszuarbeiten, unternehmerisch zu denken und Risiken richtig einzuschätzen. Bestehende und neue Initiativen für Schülerfirmen sind wirkungsvolle Tools, die angestrebten Ziele nachhaltig erfolgreich zu verfolgen.

7.2 Gründer-Ökosystem

Virtuelle Netzwerke: Interaktive Gründer-Plattform

Gründungswillige müssen über die richtigen Kanäle motiviert und informiert werden. Plattformen haben sich dabei als wirkungsstarkes Element etabliert, die Teilnehmern massiven Nutzen stiften. Plattformen müssen dafür jedoch nicht nur der Informationsbereitstellung, sondern auch dem interaktiven Austausch zwischen Gründungswilligen, Gründern und Gründungsförderern dienen, um Informationsasymmetrien zu überwinden und Netzwerke aufzubauen.

Plattformen setzen bei drei wesentlichen Merkmalen an, die Gründungen positiv beeinflussen:

- Hürden für Gründungen reduzieren (Such- und Informationskosten). Ausschließlich relevante Informationen müssen verständlich aufbereitet und gebündelt an einer Stelle zu finden sein. Dies beginnt beispielsweise bei Regularien und der Erstellung eines Business-Plans und endet bei Finanzierungsfragen oder Veranstaltungen, die Gründer, Mentoren und Finanziere zusammenbringen. Die wichtigsten Aspekte dabei sind: Transparenz, Interaktivität, Nutzerfreundlichkeit und Filterfunktionen. Wichtig ist, die Plattform nicht mit einer Masse an Informationen zu überladen.
- Unsicherheit von Gründern verringern. Kurzfilme, Leitfäden, Best-Practices und interaktive Elemente, wie Austauschmöglichkeiten und Diskussionsforen mit anderen Gründern, können die verhaltensbedingte Unsicherheit reduzieren.
- Netzwerke aufbauen (Vernetzungsplattform). Gründer benötigen ein Ökosystem, um zielgerichtete Unterstützung bei spezifischen Gründungsherausforderungen zu erhalten. Die Plattform soll als Anlaufstelle und Vermittler für Kontakte agieren, um virtuelle Brücken zu schlagen und die Distanz zwischen den Akteuren zu verringern. Gründer können sich und ihre Gründung(-sidee) auf dieser Plattform darstellen, vernetzen, für sich werben und damit ihren potenziellen Absatzmarkt erhöhen und

sich zukünftigen Finanziers präsentieren. Darüber hinaus können Innovations- und Forschungskooperationen zwischen Gründungen und KMUs sowie Großunternehmen initiiert werden. Entscheidend für den Erfolg ist, eine kritische Masse an (potenziellen) Gründern zu erreichen.

In den letzten Jahren wurden bereits von einigen Institutionen Gründungsplattformen aufgebaut, die gleichwohl hinter dem potenziellen durchschlagenden Erfolg zurückblieben. Eine eingehende Analyse bestehender Plattformen zeigt einen ganzen Strauß konkreter Aspekte, die zukünftig verbessert werden könnten:

- Die Informationen werden sehr zersplittert dargestellt und sind überladen mit vielen, häufig irrelevanten Informationen. Das Gros der bestehenden Plattformen ist weder transparent noch nutzerfreundlich oder interaktiv.
- Informationen werden oftmals nur unzureichend und nicht selbsterklärend, sondern über weiterführende Links geteilt, was Gründern die Suche nach essentiellen Informationen erschwert.
- Viele Informationen sind über verschiedene Homepages zu unterschiedlichen Programmen verteilt.
- Es fehlen Informationen zu aktuellen, regionalen Veranstaltungen.
- Fehlende Filtermöglichkeiten für branchenspezifische oder regionale Informationen hemmen eine gezielte Suche.
- Fehlende Vernetzungs- und Interaktionsmöglichkeiten erschweren die Netzwerkbildung von Gründern.

Reale Netzwerke: Gründerschmiede – der Gründungsworkshop

Ergänzend zur Plattform können Brücken in die reale Welt geschlagen werden, indem überregionale „Gründungsschmieden“ die bestehenden Potenziale aufgreifen und verstärken. Hier werden die Möglichkeiten auf lokaler Ebene gezielt in einen größeren Kontext gestellt.

Um die Lücke zwischen Gründungsinteressierten und tatsächlichen Gründern zu verringern, sollen Gründungsinteressierte mit anderen potenziellen Gründern in Gründungsworkshops mit Ideenwettbewerben zusammengebracht werden. Auf der einen Seite gibt es viele Gründungsinteressierte, die den Schritt in die Selbständigkeit wagen wollen, aber noch nicht die passende Geschäftsidee gefunden haben. Auf der anderen Seite gibt es potenzielle Gründer, die eine gute Idee haben, aber sich gegenwärtig noch nicht trauen, diese zu realisieren.

In Workshops entwickeln die Teilnehmer mithilfe innovativer Methodik wie beispielsweise Design-Thinking⁵³ technologieoffen und beliebig nach ihren Interessen Ideen, mit denen sie sich in einem abschließenden Wett-

⁵³ Design-Thinking ist ein interdisziplinärer Ansatz zum Lösen von Problemen und zur Entwicklung neuer Ideen. Zentrale Erkenntnis ist, dass Probleme besser gelöst werden können, wenn Menschen unterschiedlicher Disziplinen in einem kreativi-tätsanregenden Umfeld zusammenarbeiten, gemeinsam eine Fragestellung entwickeln, die Bedürfnisse und Motivationen von Menschen berücksichtigen und dann Konzepte entwickeln, die mehrfach geprüft werden. Dieser Ansatz wird besonders stark bei Forschungsvorhaben des Hasso-Plattner-Instituts, der Universität Stanford, SAPs, der Deutschen Bank, Volkswa-gen, Siemens und vielen weiteren Firmen angewendet und verzeichnet große Erfolge.

bewerb anderen Teams stellen. Durch eine hochrangige Wahl von Jurymitgliedern gewinnt die Gründerschmiede für die Teilnehmer an Attraktivität und kann auf lokaler wie Bundesebene medienwirksam platziert werden. Juroren können dabei erfolgreiche Gründer, Politiker oder Unternehmer sein. Firmen können als Kooperationspartner durch die Erläuterung von Problemen ihres Geschäftsalltags oder Kunden Impulsgeber für die Aufgabenstellung der Ideenentwicklung sein oder als Mentoren der Gründer in diese Workshops miteinbezogen werden.

Anknüpfend an den Wettbewerb kann beispielsweise als Preis für die Sieger ein Mentoring-Programm aufgesetzt werden. Mentoring-Programme steigern die Erfolgswahrscheinlichkeit von Gründungsvorhaben, da die Inputs der Mentoren dabei helfen, die Idee zu konkretisieren, Marktsegmente und Zielgruppen zu definieren und Marktchancen abzuschätzen.

7.3 Finanzierung

Rahmenbedingungen für Risikokapital verbessern

Die Finanzierungsbedingungen in Deutschland haben sich durch den High-Tech-Gründerfonds (HTGF) für technologieintensive Gründungen deutlich verbessert. Alle anderen Gründungen, die nicht in die Zielgruppe des HTGF fallen, profitieren indes nicht. Gerade in der ersten bedeutenden Gründungsphase (Seed-Phase) stehen nur wenige Finanzierungsmöglichkeiten für digitale Gründer zur Verfügung. Daher muss eine Brücke zwischen der Stärke der traditionellen und der neuen Welt geschlagen werden. Durch Investitionen in neue, innovative und digitale Unternehmen können etablierte Unternehmen (beispielsweise KMU) nicht nur Innovationen vorantreiben, sondern in Lösungen investieren, die ihren eigenen Wandel in der Digitalisierung hin zu Industrie 4.0 ermöglichen. Dadurch müssen jedoch die Finanzierungsbedingungen für Investitionen, besonders Risikokapital in der Seed-Phase, in Deutschland deutlich verbessert werden. Sowohl die Gründer als auch die Unternehmen stoßen hierbei aktuell auf Probleme (beispielsweise Versteuerung bei Übertragung von Firmenanteilen, Wegfall von Verlustvorträgen bei Beteiligungen und Übernahmen, steuerliche Abschreibung von Verlusten aus Beteiligungen). Möglicherweise können die Programme Großbritanniens Paten stehen (s. Kap. 5.2).

7.4 Bürokratieabbau

- „one in, two out“-Regel und Unternehmerdialog

Bereits seit Januar 2015 gilt in Deutschland die sogenannte Bürokratiebremse. Durch die „one in, one out“-Regelung dürfen neue bürokratisch belastende Regelungen nur verabschiedet werden, wenn an anderer Stelle eine gleichermaßen belastende Regelung abgeschafft wird. Dies hilft zwar neue, zusätzliche Bürokratiebelastung abzuwenden, reduziert jedoch nicht die bereits bestehende Belastung. Zudem berücksichtigt die Bürokratiebremse grundsätzlich nur die laufenden, nicht aber die einmaligen Kostenbelastungen neuer Gesetze, die für die Unternehmen aber deutlich spürbar sind, wie etwa das Anschaffen neuer Kassen, neuer Software, neuer Filter, Anlagen oder Schulungen. Großbritannien ging hierbei in den letzten Jahren konsequente Schritte. Dort müssen zum einen neue bürokratische Regelungen durch die „one in, two out“ Regel im Verhältnis 1:2 überkompensiert werden. Zum anderen

wurde ein interaktives Portal entwickelt, auf dem Unternehmen die folgenswersten Regelungen melden können. Die Regierung prüft diese vorrangig im Zuge des „one in, two out“-Verfahrens und schafft sie gegebenenfalls ab.

- **One-Stop-Shops**

Bürokratische Anforderungen und Informationsbeschaffung kosten Gründer viel Zeit und Energie. Dabei bräuchten sie diese gerade in der Anfangszeit, um sich auf den Ausbau ihrer Geschäftsidee zu konzentrieren und sich um Kunden sowie Finanzierungsmöglichkeiten zu kümmern. Um Gründungswillige in ihrem Vorhaben zu unterstützen und ihnen den Weg zur Umsetzung ihres Vorhabens zu erleichtern ist es notwendig, alle Informationen, Formulare und Anmeldeschritte so einfach wie möglich zu gestalten. One-Stop-Shops bieten hierfür die Lösung und sind eine neue Strategie für einen unternehmensfreundlichen Service der Verwaltung. Das BMWi⁵⁴ errechnete, dass sich der Erfüllungsaufwand von Gründungen dadurch um rund 28 Prozent senken ließe. Die Bundesregierung hat die Bedeutung von One-Stop-Shops bereits erkannt und dazu im Herbst vergangenen Jahres die Konferenz "Einheitlicher Ansprechpartner 2.0 – Eine neue Strategie für einen unternehmensfreundlichen Service der Verwaltung" veranstaltet. Die Umsetzung der One-Stop-Shops ist ein wichtiger Baustein für die Gründungsförderung, deren Umsetzung daher zügig vorangetrieben werden sollte. In Hamburg, Rheinland-Pfalz und Bayern ist es bereits möglich, zusätzlich zu einem inhaltlichen Gründerservice auch die rechtsgültige Gewerbeanzeige bei der örtlichen IHK beziehungsweise HWK vorzunehmen. Diese Maßnahme sollte auf alle Bundesländer und Regionen ausgeweitet werden.

- **eGovernment**

Durch die Umstellung von Verfahrensschritten auf ein digitales Verwaltungssystem (eGovernment) können zeitaufwendige Behördengänge und Verfahrensschritte gestrichen bzw. stark vereinfacht oder verkürzt werden. Besonders in einem föderalistischen Staat wie der Bundesrepublik birgt ein einheitliches eGovernment-System große Potenziale. Eine Studie für das Kompetenzzentrum Öffentliche IT und den Nationalen Normenkontrollrat errechnete 2015 bei der Umstellung der Top-60-Verwaltungsdienste auf eGovernment bei initialen Investitionskosten von 1,7 Mrd. Euro Einsparpotenziale von 2,2 Mrd. Euro bei den Nutzern und 0,7 Mrd. Euro bei der Verwaltung über einen Nutzungszeitraum von fünf Jahren. Dies ist ein relatives Einsparpotenzial von 34,3 Prozent⁵⁵. Auf Basis digitaler Durchgängigkeit ermöglichen zentrale Datenbanken, dass alle Ämter und Behörden Zugriff auf die notwendigen Firmendaten für alle Verfahrensschritte haben. Eine einmalige Firmenregistrierung legt die Basis, um notwendige Informationen für alle späteren Genehmigungen, Anträge, Steuererklärungen und Formalia übermitteln zu können. Die Bundesregierung sollte daher den Ausbau eines zentralen eGovernment-Portals vorantreiben und die Verwaltung von Firmendaten und aller Anträge über ein zentrales Verwaltungsportal

⁵⁴ BMWi (2014). Erfüllungsaufwand im Bereich Betriebsgründung – Ablauf von der Geschäftsidee bis zum ersten Umsatz, Berlin.

⁵⁵ Fromm, et. al, 2015: E-Government in Deutschland: Vom Abstieg zum Aufstieg. ÖFIT-Whitepaper auf der Grundlage des Gutachtens »Bürokratieabbau durch Digitalisierung: Kosten und Nutzen von E-Government für Bürger und Verwaltung« im Auftrag des Nationalen Normenkontrollrat. Berlin. Öffentliche IT und Nationaler Normenkontrollrat.

den Unternehmen im Land ermöglichen, wie es auch die Expertenkommission für Forschung und Innovation⁵⁶ empfiehlt. Dies spart der Verwaltung wie auch den Bürgern und Gründern Zeit und Kosten, da Behördengänge hinfällig werden und Formulare digital übermittelt werden können.

7.5 Infrastruktur

Breitbandausbau

Der Megatrend Digitalisierung schreitet unaufhaltsam weiter voran und birgt viele Chancen für die deutsche Volkswirtschaft. Die bereits gesteckten Ziele, die auch im Kursbuch Netzausbau 2016⁵⁷ nochmals bestätigt wurden, sind notwendig und stellen die Grundvoraussetzung, um die Chancen nutzen können. Die Umsetzung muss daher zielstrebig und kontinuierlich vorangetrieben werden, um Deutschland zur Gigabit-Gesellschaft zu entwickeln. Dazu gehört die stringente Umsetzung des aktuellen Bundesförderprogramms, wie auch einen Fahrplan für die Zeit nach dem aktuellen Bundesförderprogramm zu erarbeiten, der eine weitgehend flächendeckende Glasfaser- und 5G-Mobilfunkinfrastruktur als Ziel ins Auge fasst.

Kostenlose Büroflächen, Beratung und Aufklärung

Großbritannien zeigt in vielerlei Hinsicht, wie staatliche Maßnahmen die Gründungsaktivitäten steigern. Der umfassende Maßnahmenmix beinhaltet viele kleine und große Maßnahmen, die sowohl direkt als auch indirekt Gründungswillige in ihren Vorhaben unterstützen. Eine dieser Maßnahmen sind öffentliche und kostenlose Coworking Spaces, die Gründer unbürokratisch an über 80 Standorten nutzen können (siehe Kapitel 5.2). Gleichermaßen mobilisiert und informiert die Regierung durch einen mobilen Startup-Bus in 28 Regionen die Bevölkerung und vergibt Gutscheine für die kostenlose strategische Beratung von kleinen Unternehmen und Gründungen (siehe Kapitel 5.2 – Beratungsleistungen). Die Bundesregierung oder andere nicht staatliche Institutionen sollten ähnliche Programme ebenfalls in ihren Maßnahmenkatalog aufnehmen.

⁵⁶ EFI – Expertenkommission Forschung und Innovation (2016): Gutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands 2016, Berlin: EFI.

⁵⁷ BMVI (2016): Netzallianz digitales Deutschland, <http://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Publikationen/DG/kursbuch-netzausbau-2016.html>.

Anhang

8 Literaturverzeichnis

Accenture (2015): Harnessing the Power of Entrepreneurs to Open Innovation. Studie in Kooperation mit der G20 Young Entrepreneurs' Alliance. Türkei.

Akamai (2016): State-of-the-Internet Q4 2015, München.

Audretsch und Fritsch (2002): Growth Regimes over Time and Space, Regional Studies, Vol. 36.2, pp.113 – 124.

BMVI (2016): Netzallianz digitales Deutschland, <http://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Publikationen/DG/kursbuch-netzausbau-2016.html>, abgerufen am 22. August 2016.

BMW, 2016, High-Tech Gründerfonds: Zahlen – Daten – Fakten, <https://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/H/hightech-gruenderfonds-zahlen,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>.

BMW (2014). Erfüllungsaufwand im Bereich Betriebsgründung – Ablauf von der Geschäftsidee bis zum ersten Umsatz, Berlin.

Carree, M.A.; Thurik, A.R. (2002): The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. In: Acs, Zoltan J., Audretsch, David B. (Eds.) (2003): Handbook of Entrepreneurship Research. Springer-Verlag New York.

Carlsson, B. (1999): Small business, entrepreneurship and industrial dynamics. In: Acs, Z (ed.): Are Small Firms Important? Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 99–110.

Daehre, Karl-Heinz (2012): Bericht der Kommission: Zukunft der Verkehrsinfrastrukturfinanzierung, Berlin.

Department for Business, Innovation and Skills (2011): The Plan for Growth, London.

Deutscher Bundestag (2016): Verteilung des Mittelabflusses der Mittelstands- und Handwerksförderung, Drucksache 18/7245 Berlin. <http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/18/072/1807245.pdf>, abgerufen am 05.09.2016.

Die Welt, 2016, Bund plant 20-Milliarden-Euro-Fonds für Gründer, <http://www.welt.de/wirtschaft/article157238424/Bund-plant-20-Milliarden-Euro-Fonds-fuer-Gruender.html>, abgerufen am 22. August 2016.

DIHK, 2016, Gründungsinteresse sind auf neuen Tiefpunkt - DIHK-Gründerreport 2016, Berlin.

EFI – Expertenkommission Forschung und Innovation (2016): Gutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands 2016, Berlin: EFI.

Ernst & Young (2016): Startup Barometer Deutschland, Berlin.

Europäische Kommission, 2016, Quarterly Report on the Euro Area, Volume 15, No 1 (2016).

Focus, 2016, Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble (CDU) will neuen Schwung in die deutsche Start-up-Szene bringen, http://www.focus.de/finanzen/news/wirtschaftsticker/medien-schaeuble-will-start-ups-staerker-foerdern_id_5758316.html, abgerufen am 22. August 2016.

Fromm, J.; Wetzel, C.; Nentwig, L. und Mike, W., 2015: E-Government in Deutschland: Vom Abstieg zum Aufstieg. ÖFIT-Whitepaper auf der Grundlage des Gutachtens »Bürokratieabbau durch Digitalisierung: Kosten und Nutzen von E-Government für Bürger und Verwaltung« im Auftrag des Nationalen Normenkontrollrat. Berlin.

FTTH Council, 2014a, FTTH-Handbook 2014, edition 6.

Global Entrepreneurship Monitor (2012): 2011 Global Report.

Global Entrepreneurship Monitor (2013): 2012 Global Report.

Global Entrepreneurship Monitor (2013): United Kingdom 2013 Monitoring Report, Glasgow/Birmingham.

Global Entrepreneurship Monitor (2013): Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Hannover/Nürnberg.

Global Entrepreneurship Monitor (2014): 2013 Global Report.

Global Entrepreneurship Monitor (2014): National Report for Israel by the Global Entrepreneurship Monitor 2013, Be'er Scheva.

Global Entrepreneurship Monitor (2014): United Kingdom 2014 Monitoring Report, Glasgow/Birmingham.

Global Entrepreneurship Monitor (2014): Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Hannover/Nürnberg.

Global Entrepreneurship Monitor (2015): 2014 Global Report.

Global Entrepreneurship Monitor (2016): 2015/2016 Global Report.

Haltiwanger, J.; Jarmin, R.S.; Miranda, J. (2010): Who creates Jobs? Small vs. large vs. young. Center for Economic Studies Research Paper CES 10–17. Washington.

Handelsblatt Research Institute (2015, 5). Erfolgsfaktoren für die Etablierung von Inkubatoren im Ruhrgebiet, http://research.handelsblatt.com/assets/uploads/files/Studie_Inkubator.pdf, abgerufen am 22. August 2016.

Hoffmann, J. (2015): Fehlende Transparenz. Das Förderangebot für Unternehmen ist unübersichtlich, in: Handelsblatt, 07.05.2015, S. 48.

Holcombe, R.D. (1998): Entrepreneurship and Economic Growth, The Quarterly Journal of Austrian Economics 1, no. 2, p. 45–62.

KfW (2015): KfW-Gründungsmonitor 2015: Gründungstätigkeit nimmt zu – Freiberufliche Tätigkeitsfelder dominieren, Frankfurt.

KfW (2016): KfW-Gründungsmonitor 2016: Arbeitsmarkt trübt Gründungslust deutlich – Innovative Gründer behaupten sich, Frankfurt.

Klein, H. E. (2011): Unternehmer und Soziale Marktwirtschaft in Lehrplan und Schulbuch, Bundesarbeitsgemeinschaft SCHULEWIRTSCHAFT.

Klein, H. E., Schare, T. (2010): Unternehmer und Soziale Marktwirtschaft im Schulbuch in Nordrhein-Westfalen, Eine Untersuchung der Schulbücher für die Unterrichtsfächer Arbeitslehre, Erdkunde, Geschichte, Gesellschaftslehre, Politik, Sozialwissenschaften und Technik im Auftrag der Landesvereinigung der Unternehmensverbände Nordrhein-Westfalen, Köln.

OECD (2011): Start-up nation: An innovation story, OECD Observer No 285.

OECD (2013): Product Market Regulation Database, www.oecd.org/economy/pmr.

OECD (2014): Research and Development Statistics (RDS), www.oecd.org/sti/rds.

OECD (2015): Education at a Glance, Paris.

OECD (2015): Entrepreneurship at a Glance, Paris.

Piegeler, M., Röhl, K.-H. (2015): Gründungsförderung in Deutschland: Ein Aktionsplan gegen sinkende Gründerzahlen, IW policy paper 17/2015, Köln.

Porter, M.; Sachs, J.; McArthur, J. (2002): Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In: Porter, M.; Sachs, J.; Cornelius, P.K.; McArthur, J.; Schwab, K. (Eds.): Global Competitiveness Report 2001–2002. New York: Oxford University Press, 16–25.

Retzmann, T.; Seeber, G.; Remmele, B.; Jongebloed, H.-C., 2010, Ökonomische Bildung an allgemeinbildenden Schulen, Essen / Lahr / Kiel.

Ricardo, D. [1821] (1912): The Principles of Political Economy. 3rd ed. London: J.M. Dent.

Rostow, W. W. (1960): The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. Cambridge University Press.

Schneck, S., May-Strobl, E. (2014): The Economic Contribution of Start-Up Firms in Germany, IfM Bonn.

Smith, A. [1776] (1937): An Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations. New York: Modern Library.

The Global Entrepreneurship and Development Institute (2014): Global Entrepreneurship Index 2014, Washington.

The Global Entrepreneurship and Development Institute (2016): Global Entrepreneurship Index 2016, Washington.

Transparency International (2015): Corruption Perceptions Index 2015, www.transparency.org/cpi2015, abgerufen am 22. August 2016.

UK Business Angels Association. (2016): Tax Reliefs for Angel Investors, <http://www.ukbusinessangelsassociation.org.uk/services-for-investors/resources/tax-relief/>, abgerufen am 22. August 2016.

United Nations (2014): 2014 Global E-Government Survey – E-Government for the Future We Want, New York.

United Nations International Telecommunication Union (2015): Measuring the Information Society Report, <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2015/>, abgerufen am 22. August 2016.

Uzzi, B., Spiro, J. (2005): Collaboration and Creativity: The Small World Problem, AJS Volume 111 Number 2, Chicago.

Wallisch, Dr. M., 2015, Gründerökosysteme in Deutschland: Der richtige Ort für euer Startup, <https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/gruenderoekosysteme-in-deutschland-diese-regionen-sind-fuer-gruender-und-startups-besonders-interessant/>, abgerufen am 22. August 2016.

Weltbank (2016): Doing Business 2016, Washington.

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

World Economic Forum (2015): *The Global Competitiveness Index 2015–2016*, Genf.

Young, D. (2015): *The report on small firms 2010–2015*, London.

9 Methodik

9.1 Experteninterviews

Die Studie analysierte umfassend den Themenkomplex Unternehmertum. Dazu wurden neben öffentlich zugänglichen quantitativen Daten auch qualitative Daten von der IW Consult erhoben. In sechs Experteninterviews wurden, mithilfe strukturierter Fragebögen, die Experten zu den folgenden Themenbereichen befragt:

- Allgemeine Einordnung der Bedeutung von Unternehmertum
- Treiber/Hemmnisse von Unternehmertum
- Gründungspolitik
- Finanzierungsbedingungen
- Ausblick/Zukünftige Entwicklung

Durch diese Vorgehensweise können vergleichbare Aussagen und valide Erkenntnisse gewonnen werden, die die deskriptiven Befunde prüfen und bestätigen.

Aufgrund ihrer fachlichen und professionellen Eignung wurden die folgenden Experten aus den drei betrachteten Ländern identifiziert und für die Experteninterviews ausgewählt:

- Deutschland:
 - Andrea Flammuth: Gründerin im Einzelhandel
 - Prof. Dr. Christoph Hienerth: Lehrstuhlinhaber Unternehmertum und Existenzgründung I, WHU Otto Beisheim School of Management
 - Dr. Alexander Nichau: Geschäftsführer der Niologic GmbH, eines innovativen Big Data und Data Science Startups
 - Prof. Dr. Kai Thierhoff: Professor für Entrepreneurship und Digital Media, Rheinische Fachhochschule Köln; Gründungsberater bei Thierhoff Consulting
- Israel:
 - Erez Mizrahi: CDO bei Challengey, der Startup Nation Innovation Agency; Mentor im Startupbootcamp, einem Netzwerk industrienaher Acceleratoren
- Großbritannien:
 - Matt Koppers, Ph.D.: Entrepreneur; Gründer und CEO der Startup Manufactory, einer Startup Business Consultancy und externer Experte der EU-Kommission für Startup Ökosysteme

9.2 Regressionsanalysen

Um die Effekte der Gründungsaktivitäten und des Gründungsklimas auf das Bruttoinlandsprodukt zu identifizieren und zu quantifizieren, wurden in der vorliegenden Studie verschiedene Regressionsanalysen durchgeführt. Diese Vorgehensweise kann Betrachtungen von Einzelfällen nicht ersetzen – sie erlaubt es jedoch im Unterschied zu Fallstudien, eine große Anzahl von Ländern und Zeitpunkten einzubeziehen und dadurch zu allgemeineren Aussagen zu gelangen. Durch die Einbeziehung zahlreicher Länder wird gewährleistet, dass sowohl positive als auch negative Entwicklungen und Effekte berücksichtigt werden. Die Analysen stellen auf den Nettoeffekt beziehungsweise die durchschnittliche Wirkung ab. Obwohl die Analyseergebnisse mithin nicht auf jedes einzelne Land übertragen werden können, ermöglichen sie es, „Big-Picture-Zusammenhänge“ zu erkennen.

9.2.1 Zur Wahl des Analyseverfahrens

Wiewohl es zahlreiche Möglichkeiten und Varianten gibt, können die Zusammenhänge zwischen dem Bruttoinlandsprodukt und den Gründungsaktivitäten im Wesentlichen auf vier statistische beziehungsweise ökonometrische Arten bestimmt werden: mittels

- Querschnittsregression,
- Längsschnitt- oder Paneldatenregression,
- Strukturgleichungsmodell oder
- Instrumentvariablenschätzung.

Mit einer **Querschnittsregression** wird die Frage beantwortet, ob sich ein Zusammenhang zwischen den Variablen findet, wenn Länder miteinander verglichen werden. So könnte ein Ergebnis beispielsweise lauten, dass in Entwicklungsländern mit höheren Gründungsaktivitäten das Bruttoinlandsprodukt niedriger ist als in innovationsbasierten Ländern.

Bei einer **Längsschnitt- / Paneldatenregression** wird hingegen nicht auf den Vergleich zwischen Ländern abgestellt, sondern auf den Vergleich innerhalb von Ländern über die Zeit. Ein Ergebnis könnte beispielsweise lauten, dass innerhalb eines Landes das Bruttoinlandsprodukt steigt, wenn die Gründungsaktivitäten steigen. Der Unterschied zur Querschnittsregression mag gering erscheinen, ist aber von essenzieller Bedeutung, um die statistische Analyse einem Kausalschluss anzunähern. Dafür ist es allerdings erforderlich, Daten in Form von Zeitreihen zu verwenden.

Wenn ein **Strukturgleichungsmodell** verwendet wird, können die abhängigen Variablen in Gruppen beziehungsweise zu „Konstrukten“ zusammengefasst werden. So könnte beispielsweise ein Konstrukt „Gründungsklima“ berücksichtigt werden, das aus den Variablen besteht, die das gesellschaftliche Verhalten betreffen. Im Unterschied zu Regressionsanalysen würden also keine Ergebnisse für einzelne abhängige Variablen ermittelt, sondern für Gruppen von Variablen. Dieses Verfahren hat verschiedene Vorteile, zum Beispiel können Messfehler in den Daten noch stärker ausgeglichen werden. Die Datenanforderungen sind allerdings hoch,

und die Interpretation ist für nicht-geschulte Rezipienten der Studienergebnisse zuweilen schwierig und muss dementsprechend vereinfacht in der Studie wiedergegeben werden.

Mit einer **Instrumentvariablenschätzung** könnte vor allem das Problem der Endogenität berücksichtigt werden. Damit ist hier vor allem gemeint, dass sich zum Beispiel die Gründungsaktivitäten nicht nur positiv auf das BIP auswirken können, sondern dass sich das BIP auch positiv auf die Gründungsaktivitäten auswirken kann. Diese reziproke Beziehung stellt ein Problem für die statistische Schätzung dar, das vermieden werden kann, wenn Instrumentvariablen verwendet werden. Bei diesem Verfahren sind die Datenanforderungen allerdings sehr hoch, und die Interpretation ist selbst für geschulte Rezipienten der Studienergebnisse oftmals schwierig.

Tabelle 11 verdeutlicht die wesentlichen Vor- und Nachteile der Verfahren. Vor diesem Hintergrund wurden:

- Längsschnitt- / Paneldatenregressionen für die Untersuchung des Effekts der Gründungsaktivitäten auf das BIP und
- Strukturgleichungsmodelle für die Untersuchung des Effekts des Gründungsklimas auf das BIP und die Gründungsaktivitäten

gewählt. Diese Verfahren ermöglichen die bestmögliche Untersuchung der jeweiligen Fragestellung und gewährleisten ein optimales Verhältnis zwischen Verständlichkeit und Ergebnisqualität.

Tabelle 11: Mögliche Analyseverfahren

	Hauptvorteil	Hauptnachteil
Querschnittsregression	<ul style="list-style-type: none"> • Simpel in der Anwendung und der Interpretation 	<ul style="list-style-type: none"> • Kein statistischer Schluss möglich, der der Fragestellung gerecht wird
Längsschnitt- / Paneldatenregression	<ul style="list-style-type: none"> • Näher an Kausalität als andere Verfahren 	<ul style="list-style-type: none"> • Zeitreihen werden benötigt
Strukturgleichungsmodell	<ul style="list-style-type: none"> • Variablen können in Gruppen zusammengefasst werden und nicht messbare Konstrukte abbilden 	<ul style="list-style-type: none"> • Oftmals schwierig zu interpretieren
Instrumentvariablenschätzung	<ul style="list-style-type: none"> • Endogenitätsproblem kann adressiert werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Datenanforderungen • Meist schwierig zu interpretieren

Quellen: Eigene Darstellung

In die Regressionsanalysen gehen nicht nur die drei in der Studie betrachteten Länder ein, sondern alle Länder, für die Daten vorliegen. Auf diese Weise werden statistische Modelle geschätzt, die auf möglichst umfangreichen Daten basieren. Dem Ziel der Untersuchung entsprechend werden der Effekt der Gründungsaktivitäten

auf das BIP und der Effekt des Gründungsklimas auf das BIP sowie die Gründungsaktivitäten voneinander getrennt ermittelt.

Die verwendeten Daten wurden von inter- beziehungsweise supranationalen Institutionen bezogen, insbesondere von Eurostat, der Global Entrepreneurship Research Association und der Weltbank. Um Subjektivität zu vermeiden, gehen die Daten, die von diesen Institutionen bereitgestellt werden, vollständig in die Analysen ein. Es wurde also keine Vorauswahl von Ländern oder Jahren getroffen, sondern es werden alle Daten verwendet, die verfügbar sind. Dies bringt mit sich, dass die Länderzusammenstellung und Zeiträume zwischen den Analysen variieren können.

9.2.2 Modell 1

Das erste Modell schätzt mittels Fixed-Effects-Schätzung (FE-Schätzung) und clusterrobuster Standardfehler den Einfluss der Gründungsaktivitäten auf das Bruttoinlandsprodukt. Durch die FE-Schätzung können konstante Effekte (Fixed Effects) wie beispielsweise die Landeseffekte eines jeden Landes herausgerechnet werden, sodass es möglich ist, den Effekt der Gründungsaktivitäten innerhalb (within) der Länder zu untersuchen. Bei der Berechnung wurden weitere Einflussfaktoren, die sowohl auf das BIP als auch auf Unternehmensgründungen wirken, berücksichtigt und herausgerechnet (Backdoor-Kontrollvariablen). Diese weiteren Effekte sind die Breitbandversorgung, Ausgaben für Forschung und Entwicklung (FuE) sowie Zuwanderung. Andere Faktoren, die ebenfalls Einfluss auf das BIP haben, aber ihrerseits von den Gründungsaktivitäten beeinflusst werden, dürfen nicht herausgerechnet werden, da diese als indirekte Effekte Teil des Gesamteffekts der Gründungsaktivitäten auf das BIP sind (Frontdoor-Kontrollvariablen).

Im Rahmen dieser Analyse wird ein logarithmischer Zusammenhang zwischen dem BIP und Unternehmensgründungen untersucht. „Logarithmisch“ bedeutet, dass der Zusammenhang nicht linear ist: Der Effekt von Unternehmensgründungen auf das BIP wird schwächer, je höher das Niveau der Unternehmensgründungen ist. Ein solcher Verlauf wird durch statistische Kennzahlen, insbesondere die Informationskriterien AIC und BIC, gestützt. Eine naheliegende theoretische Begründung ist das Prinzip des abnehmenden Grenznutzens. Die Modellgleichung lautet dementsprechend:

Modell 1: Auswirkungen von Unternehmensgründungen auf das Bruttoinlandsprodukt

$$\log(BIP_{i,t}) = \alpha_i + \beta_1 \log(\text{Unternehmensgründungen}_{i,t}) + \beta_2 \text{Breitbandversorgung}_{i,t} + \beta_3 \log(\text{FuE}_{i,t}) + \beta_4 \text{Zuwanderung}_{i,t} + u_{i,t}$$

Das Modell quantifiziert den Effekt innerhalb 29 europäischer Länder. Die Datenquellen der jeweiligen Variablen sind in Tabelle 12 und die Auflistung der betrachteten Länder in Tabelle 13 dargestellt.

Tabelle 12: Variablen, Definitionen und Quellen

Variable	Definition	Quelle
Bruttoinlandsprodukt	<ul style="list-style-type: none"> • BIP zu Marktpreisen 	<ul style="list-style-type: none"> • Indikator: nama_10_gdp • Eurostat
Unternehmensgründungen	<ul style="list-style-type: none"> • Anzahl der Firmenneugründungen ohne Zusammenschlüsse, Übernahmen, Firmenaufspaltungen oder Restrukturierungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Indikator: bd_9bd_sz_cl_r2 • Eurostat
Breitbandversorgung	<ul style="list-style-type: none"> • Breitbandversorgung je 100 Einwohner > 256 kbit/s 	<ul style="list-style-type: none"> • Indikator: Fixed Broadband Subscriptions per 100 Inhabitants • ITU
FuE-Ausgaben	<ul style="list-style-type: none"> • Absolute Bruttoinlandsausgaben für FuE 	<ul style="list-style-type: none"> • Indikator: rd_e_gerdtot • Eurostat
Zuwanderung	<ul style="list-style-type: none"> • Zuwanderung in Prozent an Bevölkerung 	<ul style="list-style-type: none"> • Indikator: migr_imm1ctz • Eurostat

Quellen: Eigene Darstellung

Tabelle 13: Länderliste Modell 1

Belgien	Irland	Portugal
Bulgarien	Italien	Rumänien
Dänemark	Lettland	Schweden
Deutschland	Litauen	Schweiz
Ehemalige jugoslawische Republik Mazedonien	Luxemburg	Slowakische Republik
Estland	Malta	Slowenien
Finnland	Niederlande	Spanien
Frankreich	Norwegen	Tschechische Republik
Großbritannien	Österreich	Ungarn
	Polen	Zypern

Quellen: Eigene Darstellung

Die Ergebnisse dieser Regressionsanalyse wurden bereits in Tabelle 1 veranschaulicht. Der Darstellung ist hinzuzufügen, dass:

- das Modell einen umfassenden Beitrag zur Erklärung des BIP leistet, was am hohen R^2 erkannt werden kann (R^2 : 0,809 (within); R^2 : 0,934 (overall)),
- das Ergebnis des Modells eine konservative Schätzung ist, da mit Kontrollvariablen und cluster-robusten Standardfehlern im Fixed-Effects-Modell gerechnet wurde,
- die Befunde hochsignifikant sind, da mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von $\alpha=0,05$ gearbeitet wurde,
- mithilfe eines Interaktionseffekts zwischen einzelnen Ländern und deren Gründungsaktivitäten ein landesspezifischer Effekt gemessen wurde. Im Falle Deutschlands weicht dieser nicht signifikant vom Effekt über alle Länder ab. Dies bedeutet, dass in den vorliegenden Daten zwar ein tendenziell größerer Effekt in Deutschland zu beobachten ist, dieser Zusammenhang kann aufgrund seiner Insignifikanz jedoch nicht statistisch valide untermauert werden. Im Falle Großbritanniens weicht der Koeffizient signifikant positiv vom Koeffizienten über alle untersuchten Länder ab und liegt bei 0,299. Damit ist der Koeffizient im Vergleich zu Deutschland/europaweit (0,073) rund viermal so hoch. Der Effekt pro Gründung auf das BIP in Großbritannien liegt damit bei rund 1,96 Millionen Euro.

9.2.3 Modell 2 und 3

Die folgenden Modelle untersuchen den Effekt gesellschaftlichen Verhaltens auf das BIP (Modell 2) und die Gründungsaktivitäten (Modell 3). Das gesellschaftliche Verhalten wird hierbei als latentes Konstrukt, genannt Gründungsklima, durch verschiedene Indikatoren abgebildet. Diese Indikatoren sind:

- Identifizierung von Marktchancen
- Wahrnehmung der eigenen Gründungsfähigkeiten
- Angst zu scheitern
- Attraktivität der Selbstständigkeit
- Ansehen von Gründern in der Gesellschaft
- Darstellung erfolgreicher Gründungen in den Medien
- Existenz von Gründungsnetzwerken

Für diese Art der Untersuchung sind Strukturgleichungsmodelle die beste Wahl. Wie bereits in Kapitel 9.2.1 erläutert, werden die sieben Indikatoren gruppiert, simultan geschätzt und der Effekt als Ganzes auf die abhängige Variable berechnet. Die Berechnung erfolgt mittels Maximum-Likelihood (ML)-Schätzverfahren. Um auch hier nicht die Niveauunterschiede zwischen Ländern, sondern den Einfluss innerhalb von Ländern zu berechnen, werden wie zuvor konstante Ländereffekte aufgenommen, um diese Einflüsse zu kontrollieren.

Bei diesen Modellen stehen Daten von über 100 Ländern zu Verfügung. Die verwendeten Indikatoren, deren Definition und Quelle sowie die genauen Länder können der folgenden Tabelle 14 und Tabelle 15 entnommen werden.

Tabelle 14: Variablen, Definitionen und Quellen

Variable	Definition	Quelle
BIP	<ul style="list-style-type: none"> • BIP zu Marktpreisen 	<ul style="list-style-type: none"> • Weltbank
Gründungsaktivitäten	<ul style="list-style-type: none"> • Anteil der 18- bis 64-Jährigen, die sich entweder gerade im Gründungsprozess befinden oder in diesem Jahr gegründet haben 	<ul style="list-style-type: none"> • Indikator: Teayy • Global Entrepreneurship Monitor
Identifizierung von Marktchancen	<ul style="list-style-type: none"> • Anteil der 18- bis 64-Jährigen (ohne Gründer), die Gründungsmöglichkeiten in ihrem Umfeld sehen 	<ul style="list-style-type: none"> • Indikator: Opportyy • Global Entrepreneurship Monitor
Wahrnehmung der eigenen Gründungsfähigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> • Anteil der 18- bis 64-Jährigen (ohne Gründer), die glauben die notwendigen Fähigkeiten und Wissen für eine Gründung zu besitzen 	<ul style="list-style-type: none"> • Indikator: Suskilyy • Global Entrepreneurship Monitor
Angst zu scheitern	<ul style="list-style-type: none"> • Anteil der 18- bis 64-Jährigen (ohne Gründer), die angeben, dass die Angst zu scheitern sie von einem Gründungsvorhaben abhalten würde 	<ul style="list-style-type: none"> • Indikator: Frfailop • Global Entrepreneurship Monitor
Attraktivität der Selbstständigkeit	<ul style="list-style-type: none"> • Anteil der 18- bis 64-Jährigen, die der Aussage zustimmen: In ihrem Land sehen die meisten Menschen die Selbstständigkeit als attraktive Karrierewahl 	<ul style="list-style-type: none"> • Indikator: Nbgoodyy • Global Entrepreneurship Monitor
Ansehen von Gründern in der Gesellschaft	<ul style="list-style-type: none"> • Anteil der 18- bis 64-Jährigen, die der Aussage zustimmen: In ihrem Land genießen erfolgreiche Gründer ein hohes Ansehen in der Gesellschaft 	<ul style="list-style-type: none"> • Indikator: Nbstatyy • Global Entrepreneurship Monitor
Darstellung erfolgreicher Gründungen in den Medien	<ul style="list-style-type: none"> • Anteil der 18- bis 64-Jährigen, die der Aussage zustimmen: In ihrem Land wird häufig in den Medien von erfolgreichen Gründern berichtet 	<ul style="list-style-type: none"> • Indikator: Nbstatyy • Global Entrepreneurship Monitor
Existenz von Gründungsnetzwerken	<ul style="list-style-type: none"> • Anteil der 18- bis 64-Jährigen, die persönlich jemanden kennen, der in den vergangenen zwei Jahren ein Unternehmen gegründet hat 	<ul style="list-style-type: none"> • Indikator: Knoentyy • Global Entrepreneurship Monitor

Quellen: Eigene Darstellung

Tabelle 15: Länderliste Modell 2* und 3

Ägypten	Irland	Portugal
Algerien	Iran	Puerto Rico
Angola	Island	Rumänien
Argentinien	Israel	Russland
Äthiopien	Italien	Sambia
Australien	Jamaika	Saudi-Arabien
Azoren	Japan	Schweden
Barbados	Jemen	Schweiz
Bangladesch	Jordanien	Senegal
Belgien	Kamerun	Serbien
Belize	Kasachstan	Singapur
Bolivien	Kanada	Slowakische Republik
Bosnien und Herzegowina	Katar	Slowenien
Botsuana	Kolumbien	Spanien
Brasilien	Kosovo	Südafrika
Bulgarien	Kroatien	Südkorea
Burkina Faso	Lettland	Suriname
Chile	Litauen	Syrien
China	Libanon	Taiwan
Costa Rica	Libyen	Thailand
Dänemark	Luxemburg	Tonga
Deutschland	Malawi	Trinidad und Tobago
Dominikanische Republik	Malaysia	Tschechische Republik
Ecuador	Marokko	Tunesien
Ehemalige jugoslawische Republik	Montenegro	Türkei
Mazedonien	Mexiko	Uganda
El Salvador	Namibia	Ungarn
Estland	Neuseeland	Uruguay
Finnland	Niederlande	Vanuatu
Frankreich	Nigeria	Venezuela
Georgien	Norwegen	Vereinigte Arabische
Ghana	Österreich	Emirate
Griechenland	Pakistan	Vereinigte Staaten von
Großbritannien	Palästina	Amerika
Guatemala	Panama	Vietnam
Hongkong	Peru	Westjordanland und
Indien	Philippinen	Gazastreifen
Indonesien	Polen	

* Modell 2 ohne Palästina und Taiwan

Quellen: Eigene Darstellung

Die Ergebnisse der Strukturgleichungsmodelle sind in Tabelle 16 dargestellt. Ihre Interpretation befindet sich in Kapitel 3.2.

Tabelle 16: Ergebnisse Modell 2 und Modell 3

Strukturgleichungsmodell mit Maximum-Likelihood-Schätzung und clusterrobusten Standardfehlern

Unabhängige Variablen	Modell 2 (BIP)	Modell 3 (Gründungsaktivitäten)
Messmodell		
Wahrnehmung der eigenen Gründungsfähigkeiten	1,000***	1,000***
Identifizierung von Marktchancen	1,062***	1,015***
Angst zu scheitern	-0,311***	-0,315***
Attraktivität der Selbstständigkeit	0,714***	0,685***
Ansehen von Gründern in der Gesellschaft	0,442***	0,411***
Darstellung erfolgreicher Gründungen in den Medien	0,603***	0,573***
Existenz von Gründungsnetzwerken	0,647***	0,624***
Strukturgleichungsmodell		
Anzahl der Länder	107	109
Anzahl der Beobachtungen	1.154	633
Zeitraum	2004–2013	

Signifikanzniveau: * $\alpha < 0,05$, ** $\alpha < 0,01$, *** $\alpha < 0,001$

Quellen: Eigene Berechnungen auf Basis der Weltbank und GEM

Für den Gütetest der Modelle wurden unter anderem Erweiterungen und Modifikationen dieser Modelle berechnet. Hierzu wurden unter anderem die Indikatoren: werdende Gründer, Gründungsinteressierte in den nächsten drei Jahren, Jungunternehmerquote, Selbstständigenquote, informelle Investorenquote, Anteil innovativer Gründungen, internationale Ausrichtung der Gründungen, Wachstumsambitionen der Gründungen zusätzlich einzeln und in Kombination aufgenommen. Keine dieser nachträglich zusätzlich aufgenommenen Variablen erwies sich allerdings als statistisch signifikant, sodass die Modellerweiterungen wieder verworfen wurden, was das ursprünglich entwickelte Modell in seiner theoretischen Konzeption bestätigt.

