Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung
Die Forschungseinrichtung der Bundesagentur für Arbeit

IAB-Bibliothek 313
Die Buchreihe des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

Erfolgschancen neu gegründeter Betriebe

Markus Heckmann

Dissertationen

wbv

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.ddb.de abrufbar.

Dissertation der Universität Erlangen-Nürnberg
Tag der mündlichen Prüfung: 29.01.2008
Erstreferent: Prof. Dr. Claus Schnabel
Zweitreferent: Prof. Dr. Günter Buttler

Dieses E-Book ist auf dem Grünen Weg Open Access erschienen. Es ist lizenziert unter der CC-BY-SA-Lizenz.

Herausgeber der Reihe IAB-Bibliothek: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB), Regensburger Straße 104, 90478 Nürnberg, Telefon (09 11) 179-0 ■ **Redaktion:** Martina Dorsch, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit, 90327 Nürnberg, Telefon (09 11) 179-32 06, E-Mail: martina.dorsch@iab.de ■ **Umschlaggestaltung:** Petra Wagler, IAB ■ **Gesamtherstellung**: W. Bertelsmann Verlag, Bielefeld (www.wbv.de)
■ **Rechte:** Kein Teil dieses Werkes darf ohne vorherige Genehmigung des IAB in irgendeiner Form (unter Verwendung elektronischer Systeme oder als Ausdruck, Fotokopie oder Nutzung eines anderen Vervielfältigungsverfahrens) über den persönlichen Gebrauch hinaus verarbeitet oder verbreitet werden.

© 2009 Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg/
W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co. KG, Bielefeld

In der „IAB-Bibliothek" werden umfangreiche Einzelarbeiten aus dem IAB oder im Auftrag des IAB oder der BA durchgeführte Untersuchungen veröffentlicht. Beiträge, die mit dem Namen des Verfassers gekennzeichnet sind, geben nicht unbedingt die Meinung des IAB bzw. der Bundesagentur für Arbeit wieder.

ISBN 978-7639-4000-4
ISSN 1865-4096
Best.-Nr. 300635 www.iabshop.de www.iab.de

Inhalt

Abbildungsverzeichnis VI

Tabellenverzeichnis VII

Vorwort IX

1 Einleitung 1

2 Theoretische Überlegungen zu Neugründungen 8

2.1 Industrieökonomische Ansätze 9

2.1.1 Theorie der optimalen Betriebsgröße 10

2.1.2 Innovationsorientierter Ansatz 13

2.1.3 Lerntheoretisch basierte Ansätze 18

2.1.4 Gibrat's Law 23

2.1.5 Zwischenbilanz 28

2.2 Ansatz der Organisationsökologie 28

2.2.1 Dichteabhängigkeit des Gründungs- und Selektionsprozesses 30

2.2.2 Betriebsgröße der Organisation 33

2.2.3 Alter der Organisation 34

2.2.4 Theorie der Ressourcenteilung-Koexistenz von Generalisten und Spezialisten 39

2.2.5 Zwischenbilanz 46

2.3 Netzwerktheorie 46

2.3.1 Struktur des Netzwerkes 49

2.3.2 Qualität des Netzwerkes 54

2.3.3 Zwischenbilanz 60

2.4 Transaktionskostenansatz 60

2.5 Humankapitaltheorie 68

3 Erklärungsansätze für Erfolg und Misserfolg von Neugründungen ... 75
3.1 Personenspezifische Ansätze ... 75
3.1.1 Charakteristika des Gründers ... 78
3.1.2 Überblick über ausgewählte Studien im deutschsprachigen Raum ... 88
3.2 Betriebsspezifische Ansätze ... 96
3.2.1 Charakteristika der Neugründung ... 98
3.2.2 Überblick über ausgewählte Studien in Deutschland ... 107
3.3 Umfeldspezifische Ansätze ... 114
3.3.1 Charakteristika des Umfelds der Neugründung ... 114
3.3.2 Überblick über ausgewählte Studien in Deutschland ... 116

4 Datenbasis und deskriptive Analyse ... 121
4.1 Abgrenzung der Daten ... 122
4.2 Deskriptive Betrachtung ... 123
4.2.1 Personenspezifische Betrachtung ... 124
4.2.2 Betriebsspezifische Betrachtung ... 129
4.2.3 Umfeldspezifische Betrachtung ... 132

5 Analyse der Überlebenswahrscheinlichkeit von Neugründungen ... 134
5.1 Probit-Analyse ... 136
5.1.1 Multivariates Modell ... 136
5.1.2 Diskussion der Ergebnisse ... 137
5.2 Ereignisanalyse ... 141
5.2.1 Multivariates Modell ... 141
5.2.2 Diskussion der Ergebnisse ... 144
5.3 Zusammenfassung ... 151

6 Analyse des Beschäftigungswachstums von Neugründungen 153

6.1 Multivariates Modell 157

6.2 Diskussion der Ergebnisse 158

6.3 Zusammenfassung 161

7 Vergleich von Neugründungen und etablierten Betrieben 163

7.1 Deskription 164

7.2 Überleben von Neugründungen und etablierten Betrieben 168

7.3 Beschäftigungswachstum von Neugründungen und etablierten Betrieben 171

7.4 Zusammenfassung 176

8 Resümee 179

Literatur 185

Kurzfassung 197

Abbildungsverzeichnis

1 Anzahl an Neugründungen in Deutschland ... 2
2 Populationsdichte und Gründungen ... 32
3 Populationsdichte und das Überleben von Neugründungen ... 32
4 Liability of newness ... 35
5 Liability of adolescence ... 35
6 Ressourcenaufteilung bei drei Generalisten ... 42
7 Ressourcenaufteilung bei hoher Marktkonzentration ... 42
8 Netzwerkstruktur ohne Redundanzen ... 55
9 Netzwerkstruktur mit Redundanzen ... 55
10 Netzwerkstruktur mit Subcluster ... 56
11 Netzwerkstruktur mit Subcluster ohne Redundanzen ... 56
12 Das IAB-Betriebspanel ... 121
13 Hazardratenverlauf bis zum Jahr 2006 ... 144
14 Kaplan-Meier-Schätzung für alle Betriebe ... 145
15 Kaplan-Meier-Schätzung für unterschiedliche Berufsabschlüsse ... 145
16 Kaplan-Meier-Schätzung unterschieden nach dem Startkapital ... 146
17 Kaplan-Meier-Schätzung unterschieden nach der Rechtsform ... 146
18 Kaplan-Meier-Schätzung unterschieden nach der Sektorzugehörigkeit ... 147
19 Kaplan-Meier-Schätzung unterschieden nach der Bevölkerungsdichte ... 147
20 Überlebensquoten von Neugründungen und etablierten Betrieben ... 165
21 Beschäftigungswachstum von Neugründungen und etablierten Betrieben verglichen mit 1997 ... 166

Tabellenverzeichnis

1 Personenspezifische Charakteristika und deren erwarteter Einfluss auf den Erfolg der Gründung ... 88
2 Empirische Studien mit personenspezifischem Hintergrund ... 89
3 Betriebsspezifische Charakteristika und deren erwarteter Einfluss auf den Erfolg der Gründung ... 106
4 Studien mit betriebsspezifischem Hintergrund ... 107
5 Umfeldspezifische Charakteristika und deren erwarteter Einfluss auf den Erfolg der Gründung ... 116
6 Studien mit umfeldspezifischem Hintergrund ... 119
7 Deskriptive Statistiken potenzieller Determinanten von Neugründungen ... 123
8 Überlebensquote und Beschäftigungsentwicklung von Neugründungen nach ausgewählten Merkmalen (Angaben in Prozent) ... 126
9 Überlebensraten von 1997 bis 2006 ... 135
10 Überlebensraten unterschieden nach Größenklassen ... 136
11 Determinanten des Überlebens von Neugründungen (Probit-Analyse) ... 138
12 Determinanten des Überlebens von Neugründungen (Ereignisanalyse) ... 149
13 Durchschnittliche Beschäftigung und Medianbeschäftigung nach ausgewählten Merkmalen ... 154
14 Durchschnittliche Beschäftigungsentwicklung unterschieden nach Größenklassen ... 157
15 Determinanten des Beschäftigungswachstums von Neugründungen (OLS-Analyse) ... 158
16 Verteilung der Betriebe nach Größenklassen ... 164
17 Deskriptive Statistiken potenzieller Determinanten von etablierten Betrieben und von westdeutschen Neugründungen ... 167
18 Determinanten des Überlebens etablierter Betriebe und westdeutscher Neugründungen (Probit-Regressionen) ... 168
19 Determinanten des Überlebens etablierter Betriebe und westdeutscher Neugründungen mit Interaktionstermen (Probit-Regressionen) ... 170
20 Determinanten des Wachstums etablierter Betriebe und Neugründungen (OLS-Regressionen) ... 172
21 Determinanten des Wachstums etablierter Betriebe und Neugründungen mit Interaktionstermen (OLS-Regressionen) ... 174

Vorwort

Mein Dank gilt vor allem meinem Doktorvater Prof. Dr. Claus Schnabel, der mir durch sein Angebot, an seinem Lehrstuhl tätig zu sein, diese Dissertation erst ermöglicht hat und dessen Betreuung für mich in vielerlei Hinsicht wertvoll war. Für die finanzielle Unterstützung möchte ich der Deutschen Forschungsgesellschaft danken, die das Forschungsprojekt unterstützt hat, in dem ich Teil einer Projektgruppe sein durfte. Den anderen Mitgliedern dieser Projektgruppe nochmals recht herzlichen Dank für Euren jederzeitigen Rat und Eure Hilfe: Dr. Udo Barron und Dr. Susanne Kohaut, die beide im Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung beschäftigt sind und sich unter anderem mit dem Gründungsaspekt befassen. Weiter gilt mein Dank dem IAB und speziell dem Forschungsbereich „Betriebe und Beschäftigung", der von Lutz Bellmann geleitet wird, mir die Nutzung der Daten des IAB-Betriebspanels ermöglicht hat und mir bei Bedarf immer wieder einen Arbeitsplatz zur Verfügung gestellt hat.

Daneben möchte ich meinen Kolleginnen und Kollegen einen großen Dank aussprechen, die mir gerade in den letzten Monaten der Fertigstellung dieser Arbeit mit hilfreichen Kommentaren und Ratschlägen zur Seite standen. Insbesondere Dr. Thorsten Schank und Boris Hirsch möchte ich explizit erwähnen. Thorsten hat mich in ökonometrischen Fragen sehr unterstützt und Boris war mir besonders bei der Nutzung von LaTeX eine große Hilfe.

Schließlich möchte ich auch meinen Eltern und Schwiegereltern danken, die auch ihren Anteil an der Entstehung dieser Arbeit haben. Ein ganz großer Dank gilt jedoch vor allem meiner Frau Silke, die gerade in den letzten Monaten dieser Dissertation eine besonders große Stütze für mich war und mir vieles abgenommen hat. Ihr und unserem Sohn Nils ist diese Arbeit gewidmet.

Wendelstein, Juni 2008
Markus Heckmann

1 Einleitung

In Deutschland ist die Förderung von Neugründungen in den letzten Jahren verstärkt in das politische Bewusstsein gerückt. Einen wesentlichen Beitrag hierfür liefert die Förderung arbeitsloser Gründer im Rahmen der Ich-AG bzw. des Gründungszuschusses. Damit verbunden ist die Hoffnung auf eine Entlastung des Arbeitsmarktes, indem Arbeitslose durch Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit aus der Arbeitslosenstatistik herausfallen. Darüber hinaus weist die Förderung von potenziellen Gründern den Vorzug auf, durch Einstellung von Mitarbeitern zu einer weiteren Absenkung der Arbeitslosenzahlen beitragen zu können. Aber Selbstständigkeit ist mehr als nur die letzte Lösung am Arbeitsmarkt. Sie bietet neben höheren Verdienstmöglichkeiten vielmehr oftmals sowohl die Möglichkeit, sich selbst zu verwirklichen, als auch die Chance auf einen sozialen Aufstieg. Gerade die letzten beiden Motive dürften für die Masse der Gründer der maßgebliche Antrieb für die Entscheidung zugunsten einer Selbstständigkeit sein. Schließlich gehen von einer solchen Entscheidung weitreichende Auswirkungen auf das Leben des Betroffenen und seiner Angehörigen aus.[1]

Anfang der 90er-Jahre des letzten Jahrhunderts erlebte die Gründertätigkeit in Deutschland einen Boom durch die Wiedervereinigung. Dabei nahm der Anteil der Selbstständigen an den Erwerbstätigen um fast zwei Prozentpunkte von 7,3 auf 9,2 Prozent zu. Aber auch im Westen Deutschlands war eine höhere Gründeraktivität zu registrieren (Kugler 2003: 13 ff.). Seit Mitte der 90er-Jahre fällt diese allerdings wieder geringer aus und hat bis heute einen fallenden Verlauf. Für das Jahr 2006 weist das Institut für Mittelstandsforschung (IFM) auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik rund 471.000 Neugründungen aus. Dies bedeutet, verglichen mit dem Vorjahr, einen Rückgang um fast fünf Prozent (vergleiche Abbildung 1).[2] Im ersten Quartal 2007 sind insgesamt etwas mehr als 119.000 Gründungen zu verzeichnen, verglichen mit dem Vorjahreszeitraum eine Abnahme um 7,6 Prozent. Zurückzuführen ist der aktuelle Rückgang teilweise auf die geringere Inanspruchnahme des Gründungszuschusses, der die beiden Förderinstrumente Ich-AG und Überbrückungsgeld seit Mitte 2006 ersetzt.[3] Aber auch die gute Konjunktur

---

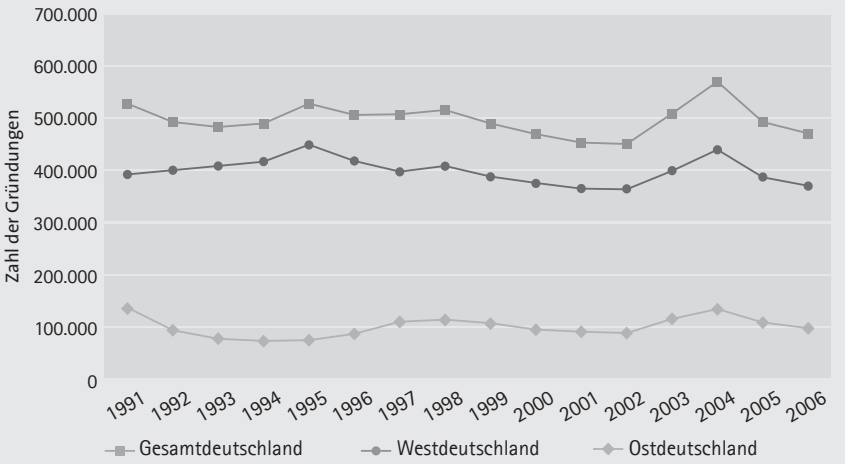
1 Gründer mit klassischen Motiven wie Selbstverwirklichung und Streben nach Unabhängigkeit werden auch als Opportunity- oder Gelegenheitsgründer bezeichnet. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus stellen hingegen sogenannte Necessity-Gründungen dar, da die Gründung nur die zweitbeste Option darstellt und eine sichere abhängige Beschäftigung bevorzugt würde. Aufgrund der schlechten Arbeitsmarktlage bleibt für solche Gründer aus deren Sicht aber oftmals nur dieser Weg, um nicht vollends den Kontakt zum Arbeitsmarkt zu verlieren (Sternberg et al. 2007: 15 f.).

2 Die in der Abbildung abgetragenen Werte sind allerdings ab 2003 nur eingeschränkt mit den Vorjahreswerten vergleichbar, da ab diesem Jahr eine Änderung der Gewerbemeldestatistik erfolgte, die auch Auswirkungen auf die Berechnung der Gründerquoten hat.

3 Im ersten Quartal 2006 werden diese Beihilfen von 58.000 Gründern in Anspruch genommen, ein Jahr später sind nur noch 39.000 Förderungen zu verzeichnen (Günterberg 2007: 1). Der Rückgang der Gründerquoten zeigt sich auch bei anderen Abgrenzungen mit Daten der Kreditanstalt für Wiederaufbau (Kohn und Spengler 2007: 22) oder des Global Entrepreneurship Monitor (Sternberg et al. 2007: 13).

macht sich bemerkbar. Durch die gestiegenen Chancen am Arbeitsmarkt weist eine Selbstständigkeit einen geringeren Anreiz für Arbeitslose auf. Auch die abhängig Beschäftigten dürften durch die gestiegene Arbeitsplatzsicherheit eine geringere Neigung haben, sich selbstständig zu machen (Günterberg 2007: 1).

Abbildung 1: Anzahl an Neugründungen in Deutschland



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Daten des IFM Bonn.

Betrachtet man die Gründerraten im internationalen Vergleich, so fällt auf, dass diese sehr stark zwischen den einzelnen Ländern variieren. So weist Deutschland für das Jahr 2006 bei den potenziellen und den erst seit maximal 3,5 Jahren tätigen Gründern in einem länderübergreifenden Vergleich im Rahmen des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) mit 4,21 Prozent (bezogen auf alle Erwachsenen zwischen 18 und 64 Jahren) den 37. von 42 Plätzen auf. Da hier jedoch eine Vielzahl von Schwellen- und Entwicklungsländern inbegriffen sind, erscheint ein Vergleich mit Ländern derselben Entwicklungsstufe aussagekräftiger. Doch auch hier zeigt sich, dass Deutschland unter den OECD-Ländern, die an diesem Vergleich teilnehmen, mit dem 19. Platz ebenfalls einen der hinteren Plätze einnimmt. Lediglich Belgien, Japan, Schweden und Italien weisen geringere Zahlen auf. Auffällig ist auch, dass die sogenannten Necessity-Gründungen, also Gründungen aus der Not, in Deutschland verglichen mit anderen Ländern des gleichen Entwicklungsstandes einen hohen Anteil an der Gesamtzahl der Gründungen einnehmen. Setzt man diese Gründungen ins Verhältnis zu den Opportunity- oder Gelegenheitsgründern, so kommen auf einen Necessity-Gründer lediglich zwei Gelegenheitsgründer. Bei den zum Vergleich herangezogenen anderen Nationen ergibt sich im Mittel ein Wert von über eins zu zehn (Sternberg et al. 2007: 12 ff.).

Um mögliche Ursachen für diese unterschiedlichen Gründerraten aufzuzeigen, erscheint ein Rückgriff auf einige historische Beispiele hilfreich. Baumol (1990: 899 ff.) weist darauf hin, dass das Unternehmertum im römischen Reich als eine gesellschaftlich nicht sehr angesehene Betätigung galt. Auch wenn unternehmerisches Handeln durchaus mit monetärem Erfolg belohnt wurde, wurde dieser durch den gesellschaftlichen Statusverlust wieder wettgemacht. Stattdessen wurde durch Ausübung von politischen Ämtern ein hohes Ansehen errungen. Ähnlich gelagert war dies im mittelalterlichen China. Auch hier hatten Politiker und Bürokraten ein höheres gesellschaftliches Ansehen. Erfolgreiche Unternehmer, die Reichtum erwarben, mussten hingegen immer damit rechnen, dass der Souverän des Chinesischen Reiches im Fall eines Finanzbedarfs durch Pfändungen auf den Reichtum der Händlerschicht zurückgriff. Wird durch dieses Vorgehen und durch die niedrige gesellschaftliche Akzeptanz bereits jeglicher Anreiz für unternehmerisches Handeln stark reduziert, so wurde in China darüber hinaus auch noch von staatlicher Seite ein Ehrgeiz entwickelt, jegliche wirtschaftliche Aktivität zu unterdrücken. Solch ein drastisches Vorgehen wie eine Vergesellschaftlichung, sprich Verstaatlichung der privaten Unternehmen, war nicht selten der Fall. Jedoch ist damit eine geringere Gründertätigkeit verbunden und es kann eine Neuausrichtung der eigenen Anstrengungen und Bemühungen hin zu einer politischen oder bürokratischen Tätigkeit und zum Erwerb von Landbesitz beobachtet werden. Baumol (1990) verweist neben diesen Beispielen auch auf weitere, die spätere Zeitperioden umfassen. Dabei wird Entrepreneurship interessanterweise nicht nur aus der klassischen Sicht der wirtschaftlichen Betätigung betrachtet, sondern auch aus einem eher ungewohnten Blick, der den Entrepreneur auch als Innovator von vielen Entwicklungen im Kriegshandwerk ansieht.

Das gesellschaftliche Ansehen, welches ein Selbstständiger genießt, ist offenbar ein maßgeblicher Faktor dafür, ob Individuen sich für eine Selbstständigkeit entscheiden. Im internationalen Vergleich von Gründerraten zeigt sich für Deutschland auch, dass unternehmerisches Handeln in den angelsächsischen Ländern ein wesentlich höheres Ansehen genießt als dies in Deutschland der Fall ist. Dies mag zum Teil erklären, wieso solche Unterschiede der Gründertätigkeit beobachtet werden können. Daneben mögen aber auch bürokratische Hemmnisse eine Rolle spielen, die zu einer Verzögerung des Gründungsprozesses führen oder potenzielle Gründer sogar ganz abschrecken. So weist das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW) darauf hin, dass es durchschnittlich 45 Tage braucht, damit in Deutschland eine GmbH unternehmerisch tätig werden kann. In vielen anderen Ländern ist dies bereits innerhalb einer Woche möglich und statt der neun Behörden, die in Deutschland zu besuchen sind, reicht es in anderen Ländern, zwei Anträge auszufüllen, was außerdem online abwickelbar ist. Am schnellsten ist eine GmbH in Australien

nach bereits zwei Tagen gegründet. Aber auch Dänemark oder die USA benötigen mit vier Tagen unwesentlich länger, bei unseren Nachbarn Schweiz und Österreich wird mit 20 und 29 Tagen immer noch ein deutlich schnellerer Ablauf erreicht als in Deutschland (Institut der deutschen Wirtschaft 2004: 6). Dem widerspricht allerdings das Institut für Mittelstandsforschung Bonn, das auf ein durchschnittliches administratives Genehmigungsverfahren von 6,3 Tagen verweist. Verglichen mit dem EU-Durchschnitt von 12 Tagen liegt Deutschland damit deutlich darunter. Ein Handelsregistereintrag einer GmbH beträgt dabei lediglich drei Tage (Institut für Mittelstandsforschung Bonn o. J.). Eine mögliche Ursache für diese deutlichen Differenzen in den Angaben der beiden Institute kann darin liegen, dass die beim IFM genannten Zahlen auf Vollständigkeit der Unterlagen basieren, was einen reibungslosen Prozess gewährleistet. Die durch das IW genannten Zahlen hingegen beziehen sich auf Durchschnittswerte, wo letztlich auch jene Fälle mit eingehen, die mit Verzögerungen behaftet sind.

Betrachtet man das Forschungsgebiet von Neugründungen, so erlebt dieses, ausgelöst durch die Studien von Birch (1987), in jüngerer Zeit eine Renaissance. Dieser postuliert für die USA, dass von den im Zeitraum 1969 bis 1976 entstandenen Arbeitsplätzen zwei Drittel durch kleine und mittlere Unternehmungen (mit weniger als 20 Beschäftigten) und Neugründungen geschaffen wurden. Mit Blick auf die Arbeitsmarktlage, insbesondere in den westeuropäischen Staaten, ist zu erkennen, welches Potenzial auf dem Gebiet der Neugründungen zu sehen ist, um der Arbeitslosigkeit Herr zu werden, selbst wenn die von Birch genannten Werte als zu hoch erscheinen.[4] Mit der Förderung von Neugründungen steht den Regierungen ein zusätzliches Instrument zur Verfügung, um die sich verfestigende Arbeitslosigkeit zu verringern und den Anstieg der Arbeitslosigkeit im Zaum zu halten.[5] Diese Aussicht hat eine Welle der Sympathie für kleine und mittlere Unternehmen in der Politik ausgelöst, und den Gründungen kommt nun ein seit „... etwa 20 Jahren offensiv[er] formuliertes[en] ‚Small is beautiful'-Verständnis ..." zugute, welches in den Unternehmen „... häufig auch als eine Art Alternative zu Großorganisationen und damit assoziierter Hierarchie und Bürokratie ..." gesehen wird (Bögenhold 2002: 27).

Zu Beginn der Entrepreneurship-Forschung lag der Hauptaspekt auf der Frage, inwieweit erfolgreiche Gründer sich von weniger Erfolgreichen unterscheiden. Hier wurden insbesondere persönliche Charakteristika des Gründers analysiert, wobei die Einschränkung auf die Person des Gründers als zu einseitig kritisiert wurde.

4 Die Studie von Birch (1987) wird in verschiedener Hinsicht kritisiert, unter anderem konnten die Ergebnisse mit demselben Datensatz nicht repliziert werden. Für eine ausführliche Kritik siehe Storey (1994: 160 ff.).

5 Hier stellt sich natürlich die Frage nach der Qualität der Arbeitsplätze. Kritiker weisen darauf hin, dass es sich ihrer Meinung nach hauptsächlich um sogenannte Low-quality-Jobs handelt (Brüderl et al. 1996: 13). Vergleiche hierzu die Arbeiten von Brixy et al. (2006, 2007), die sich mit der Qualität neu geschaffener Arbeitsplätze befassen.

Neben den persönlichen Charakteristika mag es noch weitere Einflussfaktoren geben, beispielsweise das soziale Umfeld des Gründers oder der Betrieb selbst, der gegründet wird. Entrepreneurship sollte eher als ein Prozess aufgefasst werden, der aus verschiedenen Bestandteilen besteht. Zuerst muss die Möglichkeit, sich selbstständig zu machen, gegeben sein und auch erkannt werden. Es muss also eine vielversprechende Idee vorhanden sein, um den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Dies umfasst auch eine Bewertung der zugrunde liegenden Möglichkeiten und Chancen durch den Gründer oder durch Teile des sozialen Umfelds. Schließlich ist es auch so, dass sowohl Chancen als auch Risiken von den verschiedenen Akteuren unterschiedlich wahrgenommen werden (Ulhøi 2005: 939 f.).

Eine entscheidende Frage bei der Bewertung von Unternehmensgründungen ist die nach dem Erfolg oder Misserfolg einer Gründung. Wann genau sind diese gegeben? Ist es bereits als Erfolg zu bewerten, wenn ein Unternehmen am Markt verweilen kann? Ist das Einstellen der Unternehmertätigkeit bereits ein eindeutiger Misserfolg? Auch wenn sich im Folgenden aufgrund der Datenverfügbarkeit auf die Erfolgskennziffern des Überlebens und des Unternehmenswachstums konzentriert wird, ist klar, dass dies eine eingeschränkte Sichtweise mit sich bringt. Schließlich kann ein erfolgreiches Unternehmen für jedes Individuum anders definiert sein und muss sich nicht ausschließlich auf eine Gewinnmaximierung beziehen. So mag es gerade für Unternehmer, welche ein Familienunternehmen führen, von Belang sein, dass eine Familientradition weitergeführt wird, auch wenn dies mehr schlecht als recht gelingt.[6] Ein etwas außergewöhnliches, dafür aber umso interessanteres Beispiel ist durch die Eigentümer von Sportmannschaften gegeben. Für diese wird insbesondere der Gewinn von Titeln im Vordergrund stehen und erst in zweiter Hinsicht, ob das Unternehmen ökonomisch tragfähig ist (Gimeno et al. 1997: 751).[7] Daneben spielen aber auch alternative Betätigungsmöglichkeiten und eventuelle Wechselkosten eine Rolle. Sofern dem Gründer andere lukrative Optionen offenstehen, ist die Entscheidung, das Unternehmen zu schließen, sicherlich nicht mit einem Misserfolg gleichzusetzen.

Betrachtet man weiterhin die Einflusssphäre des Gründers, so ist zu berücksichtigen, dass die Entscheidung eines Marktaustritts auch von Nichteigentümern

6 Bei der Studie von Gimeno et al. (1997: 775) zeigt sich die Bestätigung der Relevanz von nicht-ökonomischen Motiven beispielhaft an der Fortführung von Unternehmen. Bei Unternehmen, welche sich schon vorher im Besitz der Familie befunden haben und erfolgreich an einen Nachfolger übergeben wurden, ist festzustellen, dass diese eine höhere Wahrscheinlichkeit aufweisen, dass das Unternehmen fortgeführt wird. Dies ist damit zu erklären, dass die Fortschreibung der Familientradition einen hohen Stellenwert einnimmt. Zum Ausdruck kommt dies dadurch, dass die Grenze, welche die ökonomische Performance unterschreiten muss, um eine Marktaustrittsentscheidung auszulösen, niedriger ausfällt als bei vergleichbaren Unternehmen ohne solch eine Familientradition.

7 Der Aufstieg des FC Chelsea im europäischen Fußball ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass mit dem russischen Milliardär Abramowitsch, aber auch anderen prominenten Geldgebern, Investitionen getätigt werden konnten, die nur das Ziel hatten, sportlichen Erfolg zu erringen ohne Rücksicht auf ökonomische Renditeüberlegungen.

wie Arbeitnehmern oder angestellten Managern beeinflusst wird. Schließlich sind deren Austrittskosten relativ hoch und es stellt daher für sie ein großes Interesse dar, den Eigentümer von einer für sie weitreichenden Entscheidung der Reallokation der Ressourcen abzubringen. Abhängig von dem relativen Einfluss dieser Personengruppen wird ein Unternehmen mit schlechter Performance länger am Markt verweilen oder ausscheiden. Daneben mag auch von außerhalb Einfluss auf eine potenzielle Marktaustrittsentscheidung genommen werden. Kreditgeber, Lieferanten, Kunden oder auch politische Parteien mögen aus unterschiedlichen Gründen ein Interesse daran haben, dass ein Unternehmen bestehen bleibt.

Die Frage der Einflussgrößen des Erfolgs von Neugründungen ist ein zentraler Aspekt der vorliegenden Arbeit. Ziel ist es, die in verschiedenen Theoriesträngen genannten Erfolgsfaktoren eines Unternehmens systematisch zu bündeln und anschließend mit einem bisher noch nicht genutzten Datensatz zu überprüfen, inwieweit diese für die betrachteten Neugründungen relevant sind. Die Arbeit gliedert sich grob in zwei Bestandteile: Kapitel 2 und 3 bilden das theoretische Fundament, Kapitel 4 bis 7 stellen den empirischen Teil dar, in dem die aus dem theoretischen Teil abgeleiteten Hypothesen überprüft werden. Im nächsten Kapitel wird die Thematik der Gründung aus unterschiedlichen Forschungsrichtungen betrachtet, wobei kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben wird. Während die Berücksichtigung industrieökonomischer Argumente sowie der Transaktionskosten und des Humankapitals eher einer klassischen Herangehensweise entspricht, stellt die Betrachtung aus Sicht der Netzwerktheorie und der Organisationsökologie eine aktuellere Vorgehensweise dar. Dabei werden die Grundlagen für die Hypothesen gebildet, die in Kapitel 3 aufgestellt und im empirischen Teil der Arbeit anhand eines Datensatzes des IAB-Betriebspanels überprüft werden. Hier zeigt sich die Interdisziplinarität der Gründungsforschung. Nicht nur die aufgrund der Gründertätigkeit unmittelbar damit verbundenen Forschungsrichtungen wie Betriebs- oder Volkswirtschaftslehre beschäftigen sich mit diesem Thema. Auch aus Sicht der Soziologie, der Psychologie oder der Wirtschaftsgeographie ist die Gründungsthematik von Interesse. Dies stellt auch eine große Herausforderung dar, wenn es um das Abgrenzen der für die Gründungsthematik relevanten Theorie geht. Kapitel 3 wird in Analogie zu Brüderl et al. (1996) in drei Bereiche untergliedert. Zu Beginn wird auf die Person des Gründers eingegangen, daran schließen sich eine Betrachtung der Betriebsspezifika und des Umfelds der Neugründung an. Unter Zugrundelegen der Erkenntnisse aus Kapitel 2 findet eine Herleitung spezifischer Hypothesen statt, die sich auf den Erfolg des Unternehmens, ausgedrückt durch das Überleben und das Wachstum der Beschäftigung, beziehen. Daneben wird auch ein kurzer Überblick über in diesem Zusammenhang relevante deutschsprachige empirische Studien gegeben, um dem Leser auch einen knappen Einblick in den Stand der Empirie zu bieten.

Die im empirischen Teil Verwendung findenden Daten werden in Kapitel 4 dem Leser durch einige kurze deskriptive Darstellungen nähergebracht, bevor sich in den folgenden drei Kapiteln eine multivariate Betrachtung anschließt. Kapitel 5 widmet sich dem Überleben von Neugründungen und untersucht mittels einer Probit- und einer Ereignisanalyse, ob und in welchem Ausmaß dieses durch die zur Verfügung stehenden Variablen erklärt werden kann. Kapitel 6 betrachtet das Beschäftigungswachstum und untersucht mithilfe einer Ordinary-Least-Squares-Methode (OLS), inwieweit das Wachstum auf die erklärenden Variablen zurückgeführt werden kann. Einen Abschluss der empirischen Untersuchung bildet Kapitel 7, welches eine Gegenüberstellung von etablierten Betrieben mit den beobachteten Neugründungen vornimmt. Hierbei wird mittels einer Probit-Analyse und einer OLS-Analyse untersucht, ob für Neugründungen spezifische Erfolgsverläufe nachweisbar sind. Abgeschlossen wird die Arbeit durch ein kurzes Fazit in Kapitel 8.

2 Theoretische Überlegungen zu Neugründungen

Eine erste Betrachtung der Gründungsforschung zeigt, dass diese im deutschsprachigen Raum tief verwurzelt ist. Insbesondere ist hier auf Karl Marx, Max Weber und Werner Sombart mit ihren Auffassungen über das Unternehmertum und den Kapitalismus zu verweisen (Bögenhold 2002). Jedoch geht die Verwendung des Begriffs „Entrepreneur" bis ins 18. Jahrhundert auf Richard Cantillon zurück. Dieser sah in einem Entrepreneur einen Marktakteur, der Arbitragemöglichkeiten am Markt entdeckt und ausnutzt und dabei vorausschauend agiert und bewusst Risiken in Kauf nimmt (Blaug 2000: 77 f.). Mit diesem unbestimmten Begriff des Entrepreneurs, der sehr viele unterschiedliche Abgrenzungen in der Literatur aufweist, sind unter anderem Namen wie Knight, Schumpeter, von Mises oder Kirzner verbunden. Letzterer, der ebenso wie von Mises und Schumpeter der Österreichischen bzw. Neuen Österreichischen Schule zuzuordnen ist, versteht beispielsweise unter diesem Begriff einen Entdeckungsprozess, der eher intuitiv erklärt wird. Akteure am Markt, die im Gegensatz zur neoklassischen Auffassung nicht allwissend sind, reagieren auf bestimmte Marktprozesse. Verteuert sich zum Beispiel ein Rohstoff, so wird eine Entwicklung angestoßen, die eine ressourcenschonendere Nutzung des Rohstoffs zur Folge hat. Diejenigen Akteure, welche eine solche Innovation hervorbringen und in dem Produktionsprozess implementieren, werden davon durch geringere Kosten der Produktion profitieren, hingegen welche auf die alten Strukturen setzen, werden Verluste oder Gewinneinbußen erleiden und auf lange Sicht vom Markt verschwinden. Zum anderen versteht Kirzner aber unter Entrepreneurship auch das Gewahrwerden von Chancen oder sich bietenden Gelegenheiten, mit dem Ziel, daraus einen, wie auch immer definierten, Profit zu schlagen. Doch auch die oben beschriebene Innovation kann nicht ohne das Erkennen einer Chance möglich werden. Dies bedeutet letztlich, dass diese beiden Sichtweisen direkt miteinander verbunden sind. Insofern unterscheiden sich die Ansichten von Cantillon und Kirzner nur unwesentlich voneinander.

Generell wird der Begriff Entrepreneurship sehr weit ausgelegt. Letztlich ist jeder Marktakteur auch ein Entrepreneur, da er durch Entscheidungen am Markt Gelegenheiten erkennt und wahrnimmt. Die Intensität, mit der Individuen im Sinne eines Entrepreneurs tätig werden, variiert jedoch (Koppl und Minniti 2003: 82 ff.). In diesem Zusammenhang ist speziell auch Schumpeters Auffassung der „schöpferischen Zerstörung" zu nennen, durch welche die einem marktlichen System innewohnenden Prozesse des Entstehens und Verschwindens von Unternehmen beschrieben werden. Aus Sicht der Kunden und der Verbraucher hat die oben beschriebene Marktdynamik von ein- und austretenden Unternehmen den Vorteil, dass dadurch eine Produktvielfalt geboten wird, die sonst nicht denk-

bar ist. Betrachtet man alternativ eine Situation, die von Statik geprägt ist, so ist es wahrscheinlich, dass bei den etablierten Unternehmen durch fehlenden Wettbewerbsdruck Innovationen und Weiterentwicklungen in deutlich geringerem Maße stattfinden als es in einem dynamischen System der Fall wäre. Folglich würden in solch einem Markt Nischen existieren, die von Neugründungen besetzt werden können, um im Markt neue Produkte und Dienstleistungen anzubieten (Brüderl et al. 1996: 12). Man kann damit die geläufige Auffassung eines Entrepreneurs als risikoliebendes oder zumindest risikoneutrales Individuum von der Schumpeter'schen Sicht eines Entrepreneurs als Innovator trennen (Audretsch 1995b: 103).[8]

Im Folgenden werden, beginnend mit den industrieökonomischen Ansätzen, unterschiedliche Theorien erläutert, welche die Basis für die in Kapitel 3 hergeleiteten Hypothesen bilden. Diese Hypothesen beziehen sich auf die wesentlichen Determinanten, mit denen der Erfolg oder Misserfolg einer Neugründung erklärt werden kann. Dabei stellen im Rahmen der ökonometrischen Untersuchung das Überleben der Neugründung und das Wachstum der Beschäftigung im Beobachtungszeitraum von 1997 bis 2006 die Erfolgsindikatoren dar.

2.1 Industrieökonomische Ansätze

Ausgehend von der Beobachtung, dass Neugründungen in verschiedenen Branchen unterschiedliche Überlebens- und Wachstumsraten aufweisen, werden Erklärungsansätze gesucht, die diese Unterschiede zumindest teilweise erklären.[9] Geroski (1995: 434 ff.) weist darauf hin, dass die Erfolgsaussichten einer Neugründung von deren Fähigkeit abhängen, sich an die Umweltbedingungen anzupassen. Außerdem ist entscheidend, inwieweit die Gründung in der Lage ist, auf Veränderungen dieser Umwelt zu reagieren. Je langsamer dabei der Lernprozess des Gründers voranschreitet und je schneller sich die Umwelt ändert, desto geringer ist die Überlebenswahrscheinlichkeit der Neugründungen in der betrachteten Branche. Die Beobachtung vieler Markteintritte trotz hoher Eintrittsbarrieren und die Tatsache, dass die Varianz bei den Eintritten deutlich geringere Werte annimmt als bei den Überlebensraten, kommentiert Geroski (1995: 435) wie folgt: „... entry appears to be relatively easy, but survival is not."[10]

8 Für einen detaillierteren historischen Abriss der Entwicklung des Begriffs des Entrepreneurs vergleiche Blaug (2000).

9 Siehe hierzu Audretsch (1995a, 1995c) und Dunne et al. (1989), die in ihren Studien Hinweise mit US-amerikanischen Daten finden. Ähnliche Ergebnisse erhalten Mata und Portugal (1994) sowie Wagner (1994) für portugiesische respektive deutsche Unternehmen.

10 Siehe auch Acs und Audretsch (1989) zu dieser Thematik.

Im Folgenden wird die Relevanz einer mittelfristig zu überschreitenden Mindestgröße und sich daraus ergebende Konsequenzen für das Überleben und das Beschäftigungswachstum von Neugründungen beschrieben. Daran anschließend wird auf die Bedeutung von Innovationen für Gründungen und auf den vermuteten Zusammenhang mit dem Erfolg von Neugründungen eingegangen. Die Reaktion des Gründers auf bisher gemachte Erfahrungen im Rahmen der Selbstständigkeit findet durch die lerntheoretisch basierten Ansätze Berücksichtigung. Zuletzt wird bei einer Betrachtung von Gibrats Gesetz die Abhängigkeit des Wachstums der Beschäftigung von der Gründungsgröße thematisiert.

2.1.1 Theorie der optimalen Betriebsgröße

Einen guten Anhaltspunkt für das Wachstum von jungen Unternehmen liefert die Theorie der optimalen Betriebsgröße. Diese geht davon aus, dass eine rentable Produktion unterhalb einer gewissen Mindestgröße, der sogenannten „minimum efficient scale of production" (MES), auf Dauer nicht möglich ist. Dabei wird ein langfristiger u-förmiger Durchschnittskostenverlauf angenommen, der neben der Annahme von zunehmenden Skalenerträgen auch einen überproportionalen Anstieg der Verwaltungs- und Bürokratiekosten widerspiegelt.[11] Zusätzlich kann auch unterstellt werden, dass ab einer bestimmten Betriebsgröße ein „Verkrustungseffekt" eintritt, der letztlich zu einer Erhöhung der Produktionskosten und der oben angesprochenen administrativen Kosten führt. Die zumindest für einige Branchen zutreffende Annahme zunehmender Skalenerträge führt dazu, dass neu gegründete Unternehmen innerhalb jener Branchen einen Anreiz haben, schnell zu wachsen. Dies gilt insbesondere für Gründungen mit einer geringen Anzahl an Mitarbeitern.[12] Nur wenn dies innerhalb kurzer Zeit gelingt, werden die Unternehmen, zumindest aus Kostensicht, am Markt verweilen (Fritsch 1990: 56 f.).[13] Je höher die MES innerhalb einer Branche ausfallen, desto größer ist der Kostennachteil, den Gründungen

11 Zunehmende Skalenerträge liegen vor, wenn eine Ausweitung des Einsatzes der Produktionsfaktoren einen überproportionalen Anstieg des Outputs zur Folge hat. Diese treten dabei in der Regel nur innerhalb bestimmter Bandbreiten auf. Würde man diese Vorteilhaftigkeit für die gesamte Größenstruktur unterstellen, so hätte man es mit einem natürlichen Monopol zu tun, wo letztlich der größte Wettbewerber die niedrigste Kostenstruktur aufweist. Die Folge wäre ein Preiswettbewerb, der in einer Monopolsituation münden würde.

12 Andererseits sind gerade bei kleinen Unternehmen die Wachstumsmöglichkeiten auch endogen begrenzt, da Gründer oftmals nicht die Bereitschaft haben, den Betrieb über eine bestimmte Größe hinaus wachsen zu lassen. Dies wäre mit einem größeren administrativen Aufwand für den Entrepreneur (zum Beispiel durch Koordination und Überwachung) verbunden, was letztlich in einer geringeren verfügbaren Zeit für dessen ursprüngliche Tätigkeiten resultiert. Hieraus wird auch ersichtlich, dass für die Gründer nicht nur monetäre Aspekte im Vordergrund stehen. Trotz einer potenziellen Ausweitung der Gewinnmöglichkeiten ist dies für viele Gründer kein Grund, auf ein weiteres Wachstum der eigenen Gründung zu setzen (Hart 2000: 234 und 237).

13 Hier besteht allerdings die Gefahr, dass Gründer mit diesem raschen Wachstum überfordert werden und dieses nicht mehr entsprechend sorgfältig begleiten und überwachen können und somit Effizienzverluste die Folge sind (Hart 2000: 234). In solchen Fällen kann ein rasches Wachstum sich also auch kontraproduktiv auswirken. Somit steckt der Gründer gewissermaßen in dem Dilemma, entweder den Betrieb bei einer suboptimalen Größe zu belassen oder sich eventuell bei der Expansion aufgrund mangelnder Managementfähigkeiten zu übernehmen.

erleiden, ausgehend von der Annahme, dass sie mit einer geringen Beschäftigtenzahl und einem daraus folgenden geringen Output starten. Sofern diese Skaleneffekte in der Branche eine relevante Stellung einnehmen, ist damit eine umso höhere Austrittswahrscheinlichkeit aus dem Markt verbunden, je höher der Abstand zwischen der tatsächlichen Unternehmensgröße und den MES ist und je geringer das Wachstum der Neugründung in der Folge ausfällt (Audretsch 1995c: 449).[14] Die Wahl einer suboptimalen Betriebsgröße mag aber auch beabsichtigt sein und spiegelt die Ansicht des Gründers wider, die mit dem Markteintritt getätigten Investitionen im Verlustfall möglichst gering zu halten. Dies gilt insbesondere, wenn der Gründer sich seiner Sache nicht sicher ist (Strotmann 2007: 88).

Sofern kleine Gründungen versuchen, zunehmende Skalenerträge umzusetzen, müssen sie verglichen mit etablierten größeren Unternehmen jedoch eine Reihe möglicher Nachteile berücksichtigen. Letztere können zum Beispiel in der Regel auf günstigere Kreditkonditionen zurückgreifen oder haben generell einen besseren Zugang zum Kapitalmarkt. Weiterhin besteht für Großunternehmen die Möglichkeit, aufgrund der größeren Abnahmemengen und der damit verbundenen größeren Verhandlungsmacht bei Lieferanten höhere Preisnachlässe durchzusetzen. Dies wird sich wiederum senkend auf die Kosten dieser Unternehmen auswirken, was im Gegenzug gegenüber kleineren Konkurrenten einen weiteren Vorteil bedeutet. Daneben kann eine politische Lobbyarbeit Vorteile für etablierte Unternehmen mit sich bringen und in Richtung einer Beschränkung des Wettbewerbs wirken, die letztlich potenzielle Neugründungen benachteiligt. All dies erschwert letztlich für Neugründungen das nötige Wachstum, um die mindestoptimale Betriebsgröße zu erreichen (Hart 2000: 235).

Für Gründungen kann sich jedoch auch durch die Wahl der Strategie eine Herabsetzung der für sie maßgeblichen MES ergeben. Sofern der Gründer eine Nischenstrategie verfolgt, wird er durch Berücksichtigung einer spezialisierten Nachfrage, die durch den Massenmarkt nicht bedient wird, höhere Preise durchsetzen können (vergleiche hierzu auch Kapitel 2.2.4). Die mit geringeren Stückzahlen im Vergleich zu Massenproduzenten einhergehenden höheren Kosten fallen nicht ins Gewicht, da Nischenanbieter nicht mit den den Massenmarkt beliefernden Unternehmen konkurrieren. Die Nischenstrategie stellt also aus Sicht der Industrieökonomik eine Erklärung für die Beobachtung dar, dass ein Unternehmen trotz suboptimaler Größe am Markt auf Dauer bestehen kann. Ein weiterer Grund für ein längerfristiges

14 In Verbindung mit einer hohen Innovationstätigkeit ist jedoch die Möglichkeit gegeben, dass Unternehmen auch unterhalb dieser Grenze der mindestoptimalen Betriebsgröße am Markt verweilen können. Selbiges trifft zu, wenn in der Branche generell hohe Wachstumsraten anzutreffen sind, da es hierdurch zu einer Erhöhung der Preise über die langfristigen Durchschnittskosten kommen kann und somit der Größennachteil reduziert wird oder ganz verschwindet (Audretsch 1995b: 70 ff.).

Verweilen von Unternehmen mit suboptimaler Betriebsgröße am Markt kann in einem unvollständigen Wettbewerb gesehen werden. Die am Markt angesiedelten Unternehmen konkurrieren nicht mehr ausschließlich über die Kosten. Stattdessen rückt die Nachfrage nach dem produzierten Gut in den Vordergrund und damit verbunden Wettbewerbsinstrumente wie Preis, Qualität, Service, Werbung oder andere Merkmale (Hart 2000: 233 f.).

Dies könnte eine Erklärung für die erstmals von Simon und Bonini (1958) gemachte Beobachtung sein, dass innerhalb einer Branche meist eine Schiefe hin zu den kleinen Unternehmen zu verzeichnen ist, also ein Überwiegen kleiner Unternehmen gegenüber solchen mit mittlerer und großer Unternehmensgröße. In der Regel kann hierbei davon ausgegangen werden, dass diese eine Größe besitzen, die unter oben genannten Aspekten als suboptimal einzustufen ist, was auf den ersten Blick widersprüchlich erscheinen mag. Die Vermutung, dass es sich lediglich um eine Momentaufnahme handelt, kann entkräftet werden, da dieses Phänomen eine zeitliche Konstanz aufweist. Verlässt man jedoch die statische Betrachtung und dynamisiert diese, so löst sich der Widerspruch auf, da die auf suboptimalem Kostenniveau agierenden Kleinunternehmen nach einiger Zeit ausscheiden. Stattdessen überleben üblicherweise nur die Unternehmen, die insbesondere in dem Zeitraum kurz nach der Gründung relativ schnell wachsen und somit die aus den Größennachteilen resultierenden höheren Lohn-Stück-Kosten verringern. Es findet also ein Selektionsprozess statt, der dafür sorgt, dass die erfolgreichen Unternehmen überleben und wachsen, die restlichen Unternehmen dagegen auf mittlere bis lange Frist den Markt verlassen. Trotz allem muss vermerkt werden, dass diese Verteilungsschiefe im Zeitverlauf von bemerkenswerter Stabilität ist und sich an der Verteilung durch den Eintritt und Austritt von Unternehmen relativ wenige Veränderungen ergeben (Audretsch 1995b: 65 ff.).[15] Außerdem kann die oben angewandte Argumentation herangezogen werden, dass trotz suboptimaler Betriebsgröße unter bestimmten Umständen ein längerfristiges Verweilen am Markt möglich ist.

In einer deskriptiven Übersicht zeigt Audretsch (1995c: 444 ff.) anhand eines Datensatzes der Small Business Administration aus den USA, dass die in der Literatur geäußerte Vermutung des Zusammenhangs einer kleinen Gründungsgröße

15 Bezogen auf den hohen Anteil von Kleinst- und Kleinunternehmen verweist Hart (2000: 233) auf einen weiteren Erklärungsansatz, der in der Wirtschaftspolitik zu suchen ist. Demnach wurde in der Kriegs- und Nachkriegsvergangenheit aus ideologischen Gründen oftmals der Mittelstand bevorzugt und gefördert. In den Jahrzehnten danach setzte eine Phase ein, in der große Betriebe schneller gewachsen sind, was mit Beschränkungen auf der Wettbewerbsseite erklärt wird. Interessanterweise steht dies im Gegensatz zu der Wirtschaftspolitik des Ostblocks, der zu jener Zeit insbesondere auf sehr große Konglomerate setzte, um Größenvorteile zu realisieren. Dieses nahezu alleinige Setzen auf Größenvorteile, was wirtschaftspolitisch gesehen einer Ideologie gleichkam, ist auf Marx (1909) zurückzuführen, der in einer wettbewerblichen Situation immer den größeren Wettbewerber über den Kleineren dominieren sieht (Audretsch 1995b: 1 f.).

und hoher Wachstumsraten in den ersten Jahren nach der Gründung zutreffend ist. Dabei offenbart sich auch, dass die überlebenden Neugründungen, insbesondere in den ersten Jahren nach der Gründung, deutlich stärker wachsen als Unternehmen, die den Markt wieder verlassen. Nach etwa sechs Jahren beginnt sich diese Lücke zu schließen, indem sich die Wachstumsraten angleichen. Die multivariate Betrachtung liefert eine Bestätigung der Deskription. Bezogen auf die Überlebenswahrscheinlichkeit ergibt sich ein positiver Zusammenhang. Mit einem Anstieg der Gründungsgröße steigt die Überlebenswahrscheinlichkeit für die Gründung an. Audretsch (1995b) findet in den multivariaten Analysen Bestätigung für seine Vermutung, dass vor allem die Startgröße der Neugründung und zunehmende Skaleneffekte einen maßgeblichen Einfluss auf das Unternehmen haben. Durch diese beiden Größen wird letztlich bestimmt, wie groß der Kostennachteil zwischen den bereits etablierten Unternehmen und dem neu in den Markt eingetretenen Unternehmen ausfällt. Um diesen existenzgefährdenden Nachteil auszumerzen, ist das Unternehmen gezwungen zu wachsen. Die Bedeutung der Größe des gegründeten Unternehmens zeigt sich auch in der multivariaten Untersuchung von Agarwal und Audretsch (2001: 30 ff.), in der die Autoren zu dem Ergebnis kommen, dass die Gründungsgröße einen nachhaltigen Einfluss auf die Überlebenschancen ausübt: Größere Betriebe weisen demnach höhere Überlebenschancen auf als vergleichbare kleinere Konkurrenten.

2.1.2 Innovationsorientierter Ansatz

Berücksichtigt man, dass viele Gründungen mit einem neuen Produkt oder im Vergleich zur Konkurrenz verbesserten Produktionsablauf starten, so scheint die Innovationstätigkeit eines Betriebes eine nicht unwesentliche Rolle zu spielen.[16] Sofern diesen Innovationen Erfolg beschieden ist, kann von einer höheren Überlebenswahrscheinlichkeit ausgegangen werden, verglichen mit einer Situation, in der diese Neuerung nicht erfolgreich ist. Der unterschiedliche Stellenwert, den Innovationen für verschiedene Branchen einnehmen, erklärt, wieso hieraus letztlich auch branchenbezogene Unterschiede in den Überlebensquoten von Neugründungen resultieren können. Die Einführung eines neuen Produktes ist, verglichen mit dem Nachahmen eines bereits im Markt etablierten und erfolgreichen Produktes, mit zusätzlichen Risiken verbunden. Dieses Risiko kann sich auf die Umsetzung der Idee aus produktionstechnischer Sicht oder marketingspezifische Aspekte wie die Frage nach dem potenziellen Kundenkreis beziehen. Die Annahme der Relevanz

16 Dies ist oftmals der Fall, da etablierte Unternehmen ihre Konzentration auf Ausbeutung und Verteidigung bestehender Renten richten und das Erlangen neuer profitabler Gelegenheiten in den Hintergrund rückt (Geroski 1995: 431).

von Innovationen resultiert letztlich in der Vermutung, dass die Überlebenswahrscheinlichkeit in Branchen mit hoher Innovationstätigkeit und daraus resultierenden neuen Produkten und Prozessen geringer ausfallen dürfte als dies in Branchen mit einer eher niedrigen Innovationsrate der Fall ist. Sofern der Betrieb allerdings durch eine erfolgreiche Einführung des neuen Produktes überlebt, ist zu erwarten, dass das Wachstum dieser Betriebe höher ausfällt als in Branchen mit niedriger Innovationsrate (Audretsch 1995c: 447 ff.).

Während in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg die Auffassung vorherrschte, dass insbesondere Großunternehmen innovativ tätig sind und von kleinen Unternehmen keine Impulse ausgehen, setzte sich nach und nach die Erkenntnis durch, dass sowohl Groß- als auch Kleinunternehmen ihren Beitrag hierzu leisten (Acs und Audretsch 2003: 55 f.).[17] Je nach Branche differiert dabei das Ausmaß der Innovationstätigkeit, abhängig vom Umfeld der Gründung, welches nach Nelson und Winter (1982) durch zwei technologische Regimes wiedergegeben wird. Hier ist das entrepreneurial regime zu nennen, in welchem eine Situation unterstellt wird, die relativ günstig für junge Unternehmen ist. Gründungen weisen darin einen hohen Anteil an den Innovationsaktivitäten innerhalb der zugeordneten Branche auf und bringen viel Know-how von außerhalb mit ein. In dem anderen technologischen Regime, dem routinized regime, wird davon ausgegangen, dass die Innovationen in deutlich höherem Maße innerhalb der bestehenden Unternehmerschaft stattfinden und in deutlich geringerem Ausmaß durch Neugründungen eingebracht werden. Neu in den Markt eintretende Unternehmen haben es hier folglich schwer, sich zu etablieren. Maßgeblich ist also der Stellenwert der Information, die in innovative Aktivitäten fließt. Ist es problematisch, diese Informationen außerhalb von bestehenden Unternehmen zu erlangen, beispielsweise aufgrund von nicht oder nur sehr schwer übertragbaren Erfahrungen, so sind etablierte Unternehmen im Vorteil und können diesen Wissensvorsprung in Innovationen ummünzen. Anders stellt sich die Situation hingegen dar, wenn Innovationen neuer Informationen bedürfen, die oftmals eher außerhalb von Unternehmen und deren eingefahrenen Routinen zu erlangen sind.[18] In solchen Fällen sind Unternehmensgründungen im Vorteil bzw. wird es letztlich vorteilhaft für die Inhaber der Informationen sein, ihr eigenes Unternehmen zu gründen. Ansonsten ist es eher unwahrscheinlich, dass der potenzielle Gründer seine Idee aus monetärer Sicht annähernd marktgerecht

17 Eigens zur Auswertung innovativer Aktivitäten kreierte Datensätze kommen zu dem Ergebnis, dass kleine Unternehmen sogar eine höhere Innovationsaktivität aufweisen als Großunternehmen. Erkenntnisse aus einem Datensatz der National Science Foundation deuten auf eine 2,45-fache Innovationstätigkeit hin. Ein vergleichbares Ergebnis ergibt sich mit dem 2,38-fachen Wert bei einem Datensatz der U.S. Small Business Administration Innovation Data Base (Acs und Audretsch 2003: 60).

18 Ein Austausch der Informationen kann auch durch Agency- oder Bürokratieprobleme erschwert werden, sodass ein Transfer in bestehende Unternehmen nur sehr schwer möglich ist (Agarwal und Audretsch 2001: 25).

verwerten kann, wobei von anderen Motiven, ein neues Unternehmen zu gründen, wie beispielsweise der Selbstverwirklichung, hier abgesehen werden soll (Audretsch 1995b: 52 f.).

In einem routinized regime ist es außerdem wahrscheinlicher, dass die Auffassung über die Erfolgschance und den Marktwert der Innovation zwischen dem Entscheider (etabliertes Unternehmen) und dem oder den Inhaber/n der für die Innovation notwendigen Informationen übereinstimmender sind als dies in einem entrepreneurial regime normalerweise der Fall sein wird. In letzterem Fall wird, bedingt durch eine größere Informationsasymmetrie, eine viel höhere Unsicherheit über den zukünftigen Markterfolg der Innovation resultieren, jedoch besteht für den „Innovator" auch ein größeres Erfolgspotenzial. Im Falle der Wahl einer Selbstständigkeit und eines erfolgreichen Markteintritts gehen die durch die Innovation getätigten Erträge nicht wie im Fall der Weiterbeschäftigung weitgehend an das den Innovator beschäftigende Unternehmen, sondern kommen seiner eigenen Firma zugute.[19]

Die Entscheidung, den Weg in die Selbstständigkeit zu beschreiten, wird bei einem rational handelnden Individuum also dann getroffen, sobald die Entlohnung durch das bisherige Unternehmen geringer ausfällt als der Verdienst, welcher sich durch Gründung eines neuen Unternehmens ergibt (Acs und Audretsch 2003: 71). Andererseits werden die potenziellen Gründer auch dazu gedrängt, sich selbstständig zu machen, wenn sich die Unternehmung gegen die Innovation entscheidet und somit dem Innovator keine andere Möglichkeit verbleibt, um die Marktreife der Innovation zu überprüfen.[20] In der Unternehmensgeschichte gibt es eine Vielzahl von Beispielen, die von Erfolgsgeschichten verschmähter Gründer berichten, die, erst nachdem sie sich selbstständig machten, beweisen konnten, dass ihre Innovation das Potenzial hatte, sich am Markt durchzusetzen. So wurde Steve Jobs unter anderem bei IBM die Marktreife des Personal Computers aufgrund vermuteter Erfolglosigkeit verwehrt, woraufhin er mit seinem eigenen Unternehmen PCs produziert und verkauft hat. Der Erfolg gibt ihm im Nachhinein Recht. Die Idee hatte Marktpotenzial, nur wurde es von den beiden Parteien unterschiedlich eingeschätzt. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass solche Entscheidungen immer unter einer großen Unsicherheit über deren Erfolg zu treffen sind. Dies bedeutet für

19 Dies stellt, neben nichtmonetären Motiven, somit also einen erheblichen Anreiz für Mitarbeiter in Unternehmen dar, sich selbstständig zu machen und die Innovation selbst zu vertreiben.

20 Letztlich kann die Entscheidung für oder gegen eine Innovation auch auf die Bürokratisierung größerer Unternehmen zurückzuführen sein. Denkbar ist, dass durch den mit der Betriebsgröße einhergehenden Bürokratieaufbau eine Verschiebung der Risikobereitschaft hin zu weniger riskanten Neuerungen eintritt oder der Entscheidungsprozess in die Länge gezogen wird (Link und Rees 1990: 25). Dies hat zur Folge, dass weniger Ideen von Unternehmensmitarbeitern in Innovationen umgesetzt werden. Daher kann angenommen werden, dass dies zu einer Zunahme von sogenannten „spin offs" führen wird, also Neugründungen, die von Mitarbeitern aus einem bestehenden Unternehmen aufgebaut werden.

Unternehmen, dass sie Gefahr laufen, durch das Platzieren eines neuen Produktes oder die Einführung einer Innovation insolvent zu werden oder in eine bedrohliche Schieflage zu kommen. Acs und Audretsch (2003: 71) bringen die Problematik der Einschätzung des zukünftigen Erfolgs oder Misserfolgs einer Innovation treffend auf den Punkt: „Ex post the answer may not be too difficult. But given the uncertainty inherent in new knowledge, the answer ist anything but trivial a priori."
Unsicherheit besteht beispielsweise darin, ob die Nachfrage für das neue Produkt ausreichend hoch sein wird oder ob potenzielle Konkurrenten existieren und eventuell ein vergleichbares oder überlegenes Produkt schneller auf den Markt bringen. Sogar das reine Nachahmen eines erfolgreichen Produktes wird von Unwägbarkeiten begleitet sein, zum Beispiel, ob die auf das Unternehmen vereinte Nachfrage zu gering ausfällt und daraus Größennachteile aufgrund suboptimaler Produktionshöhe resultieren. Denn gerade im Fall von Nachahmerprodukten steht der Kostenwettbewerb im Vordergrund und Skaleneffekte spielen folglich eine dominierende Rolle. Daneben besteht auch die Möglichkeit, dass sich der Geschmack der Kunden hinsichtlich eines Produktes im Zeitverlauf ändert. Hieraus können neue Bedrohungen für etablierte Unternehmen resultieren, gleichzeitig aber natürlich auch Chancen sowohl für etablierte Unternehmen als auch für Neugründungen entstehen. Darüber hinaus weisen Neugründungen aber noch die Unsicherheit hinsichtlich des Zusammenwirkens der Produktionsfaktoren innerhalb der Unternehmung auf. Dies ist bei etablierten Firmen nicht der Fall, da diese aus der Vergangenheit bereits Erfahrungen über ihr Wirken besitzen und entsprechend der lerntheoretischen Argumentation von Jovanovic (1982), welche in diesem Kapitel noch erläutert wird, darauf abstimmend einwirken konnten (Audretsch 1995b: 67).

Die ökonomische Vorteilhaftigkeit für den Innovator durch Gründung eines Unternehmens schwindet mit steigender Bedeutung von zunehmenden Skalenerträgen. Dies ist gleichbedeutend mit einem hohen Kapitaleinsatz, um mittel- bis langfristig im Markt bestehen zu können. Generell kann davon ausgegangen werden, dass je höher die mit der Neugründung verbundenen Kosten sind, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Innovator die Idee selbst zu verwirklichen sucht. Auch von der Wettbewerbsintensität und dem Konjunkturverlauf, gemessen beispielsweise am Wachstum des Bruttoinlandsproduktes, der Zinsentwicklung und der Arbeitslosenquote, kann ein Einfluss auf die Erfolgschancen einer Neugründung erwartet werden.

Der Einfluss des technologischen Regimes auf die Eintrittsraten von Neugründungen in einer Branche wird bei Audretsch (1995b) mittels Daten der Small Business Administration überprüft.[21] Dabei kommt er zu dem Ergebnis, dass die

21 Die durchgeführten Analysen sind repräsentativ für Branchen aus der Industrie, nicht jedoch für den Bereich der Dienstleistungen.

Zahl von Neugründungen in entrepreneurial regimes höher liegt als dies ceteris paribus in routinized regimes der Fall ist. Die unterschiedlichen Regimes wurden dabei durch Proxyvariablen gemessen, die durch einen Quotienten aus der Zahl der Innovationen in kleinen Firmen (bis zu 500 Mitarbeitern) und der Zahl der Innovationen in der gesamten Branche gebildet werden.[22] Ein entrepreneurial regime weist folglich einen hohen Anteil an Neuerungen bei den kleinen Unternehmen gemessen an den Gesamtinnovationen in der Branche auf. Umgekehrtes gilt für das routinized regime.

Werden Kapitalintensität und Skalenvorteile in der Betrachtung berücksichtigt, so zeigt sich keine Bestätigung der Vermutung, dass Neugründungen in Branchen mit hoher Kapitalintensität und damit deutlichen Kostenvorteilen für Großunternehmen seltener vorkommen. Hingegen kann eine Einflussnahme des Konjunkturzyklus auf die Zahl der Neugründungen beobachtet werden. Die drei hierfür verwendeten Proxys zeigen, dass ein positiver Zusammenhang von dem Wachstum des Bruttoinlandsproduktes ausgeht. Die Zinsen, welche die Kapitalkosten widerspiegeln sollen, und die Arbeitslosenquote weisen einen negativen Zusammenhang auf (Audretsch 1995b: 61 f.).

Weiter zeigt sich bei Audretsch (1995c: 453 ff.), dass die Einflüsse teilweise verschwinden, sofern Neugründungen einige Jahre überstehen. Dies gilt für eine Innovationstätigkeit im Sinne einer Produktdifferenzierung und für das technologische Regime. Bei Letzterem kann sogar ein Vorzeichenwechsel beobachtet werden. Der Autor deutet dies als Hinweis darauf, dass bei der Produktion vorhandene Größennachteile und eine Produktdifferenzierung zu Beginn als Überlebenshürde für Neugründungen wirken. Nach einem gewissen Zeitraum (in der Untersuchung beträgt dieser acht Jahre) und dem damit verbundenen Selektionsprozess schwinden diese Einflüsse und wirken teilweise sogar stabilisierend auf die überlebenden Gründungen. Betriebe, die erfolgreich ein neues Produkt eingeführt oder erfolgreich eine Produktdifferenzierung betrieben haben, können so trotz suboptimaler Betriebsgröße am Markt bestehen.

Neben den OLS- und Logit-Regressionen verwendet Audretsch (1995b: 85 ff.) auch Verweildaueranalysen. Diese ergeben unter anderem eine negative Korrelation der Überlebenswahrscheinlichkeit mit den Skalenerträgen sowie eine positive Abhängigkeit von der Startgröße der Neugründung. Einen Einfluss weist auch das technologische Regime auf. Neugründungen in entrepreneurial regimes zeigen dabei eine höhere Hazardrate (Sterberate) als vergleichbare Gründungen in routinized regimes. Die Gründungsaussichten von Unternehmen in entrepreneurial regimes sind also schlechter als die von Gründungen in routinized regimes. In einer weiteren

22 Siehe hierzu auch Acs und Audretsch (1987).

Untersuchung mit Verweildaueranalysen finden Audretsch und Mahmood (1995) ebenfalls Hinweise auf die oben genannten Einflüsse von Skaleneffekten und der Startgröße und kommen zu dem Schluss, dass je größer der Unterschied zwischen den MES und der Startgröße ist, desto geringer die Überlebenswahrscheinlichkeit der untersuchten Betriebe ist.

Ein Vergleich von Verweildaueranalysen getrennt nach dem Gründungsstatus (originäre Gründungen versus Gründungen aus einem bestehenden Unternehmen) zeigt, dass im Gegensatz zu originären Neugründungen bei Ausgründungen kein Einfluss von Skaleneffekten, der Startgröße oder des technologischen Regimes nachzuweisen ist. So gesehen sind originäre Neugründungen scheinbar stärker durch ihre Umgebung und Umwelt beeinflusst als dies bei Gründungen aus Unternehmen der Fall ist. Eine weitere Unterscheidung in High-Tech-, Low-Tech- sowie Moderate-Tech-Unternehmensgründungen zeigt, dass High-tech-Unternehmen im Gegensatz zu den beiden anderen Kategorien nicht von der Startgröße oder dem Vorhandensein zunehmender Skalenerträge beeinflusst werden. Eventuelle Größennachteile scheinen hier also keine Rolle zu spielen. Audretsch (1995b) vermutet, dass die Innovationstätigkeit der Faktor mit dem stärksten Einfluss auf Überleben oder Marktaustritt ist.

2.1.3 Lerntheoretisch basierte Ansätze

Neben den Ansätzen der optimalen Betriebsgröße und der innovationsorientierten Betrachtung gibt es den lerntheoretisch motivierten Ansatz, der davon ausgeht, dass ein Gründer zu Beginn der Gründung allenfalls mutmaßen kann, wie effektiv und effizient sein Arbeitseinsatz und der seiner Mitarbeiter ist. Erst im Verlauf der Anfangsphase der Neugründung sammelt er Informationen, die er anschließend noch bewerten muss. In dieser Phase spielt die Unsicherheit über die eigene Arbeitsleistung eine große Rolle. Erst nach Auswertung der zur Verfügung stehenden Daten kann er eine begründete Entscheidung über den zukünftigen Verbleib im Markt treffen.

Ein Vorreiter auf diesem Gebiet ist Jovanovic (1982), der ein Modell zur Erklärung der unterschiedlichen Entwicklung von Branchen entwickelt hat. Dieses liefert auch eine Antwort darauf, warum so viele Unternehmen, gemessen an den MES, mit einem suboptimalen Größenniveau starten. Durch die Schwerpunktsetzung seiner Betrachtung auf das Ausscheiden ineffizienter Unternehmen aus dem Markt und deren Folgen auf den Konzentrationsprozess können Rückschlüsse auf die Überlebenswahrscheinlichkeit von Neugründungen und deren Wachstum gezogen werden.

Ausgehend von einer atomistischen Marktstruktur betrachtet Jovanovic (1982) Unternehmen, die ein homogenes Produkt auf dem Markt anbieten und über keinerlei Preissetzungsmacht verfügen. Die Entscheidung über Verbleib oder Austritt

aus dem Markt sowie im Falle eines Verweilens im Markt über die Festsetzung der Produktionshöhe wird jede Periode aufgrund der gesammelten Informationen neu getroffen. Die Frage des Überlebens und Wachstums wird letztlich durch den Selektionsmechanismus bestimmt (Jovanovic 1982: 649): „Efficient firms grow and survive; inefficient firms decline and fail. Firms differ in size not because of the fixity of capital, but because some discover that they are more efficient than others." Dabei geht der Autor davon aus, dass Unternehmen bei Eintritt in einen Markt zu Beginn nur eine Vermutung über ihre Effizienz anstellen können. Das tatsächliche Ausmaß ihrer Effizienz entscheidet aber maßgeblich darüber, ob das Unternehmen am Markt bestehen kann oder nicht. Sofern man der Organisation eine geringe Effizienz unterstellt, wird sich dies auch auf das Unternehmensergebnis niederschlagen, beispielsweise in Form erhöhter Kosten. Folglich ist der Garant für einen Marktverbleib in einem hohen Effizienzgrad zu sehen. Von Periode zu Periode erhalten die Unternehmen, die am Markt verbleiben, Informationen über ihre tatsächliche Effizienz und bekommen somit ein Maß, um ihre eigene Einschätzung zu überprüfen. Nach und nach werden die Gründer somit in der Lage zu sein, eine verlässliche Entscheidung darüber zu treffen, ob ein Verweilen am Markt aus ökonomischer Sicht sinnvoll erscheint oder ob stattdessen der Marktaustritt erfolgen sollte. Dabei wird unterstellt, dass die Gründer oder Manager aufgrund der Informationen, die sie jede Periode erhalten, ihre Entscheidungen anpassen und eine Feinjustierung im Sinne eines Lernprozesses vornehmen. Die Produktionshöhe wird dabei so gesetzt, dass der Gewinn maximiert wird.

Für die Austrittsentscheidung gilt: Sofern der Gegenwartswert der Unternehmung größer ist als der Erlös, der sich durch Verkauf des Unternehmens erzielen lässt (Liquidationswert), wird eine Entscheidung zugunsten eines Verbleibs am Markt getroffen. Umgekehrt wird der Unternehmer den Markt dann verlassen, wenn er durch den Verkauf des Unternehmens einen höheren Betrag als den Gegenwartswert des Unternehmens erhält. Der Liquidationswert hängt davon ab, wie die im Unternehmen gebundenen Ressourcen alternativ eingesetzt werden können. Dabei geht Jovanovic (1982) davon aus, dass dieser Wert unabhängig von dem tatsächlichen Erfolg oder Misserfolg des betrachteten Unternehmens ist. Der Gegenwartswert des Unternehmens hingegen hängt von der Einschätzung über den Effizienzgrad des Unternehmens ab sowie von der Annahme, dass sich der Gründer oder Manager in den anschließenden Perioden optimal verhält, er also jede Periode zwischen Marktverbleib und -austritt entscheidet und die Produktionshöhe so setzt, dass der Gewinn maximiert wird (Jovanovic 1982: 652).[23]

23 Dabei sollte jedoch berücksichtigt werden, dass der monetäre Aspekt für viele Gründer nicht das einzige Erfolgskriterium darstellt. Neben dem Überleben der Neugründung und dem Beschäftigungswachstum finden weitere Erfolgsmaße in der dargestellten Betrachtung jedoch keine Berücksichtigung (Woywode 1998: 69 f.).

Berücksichtigt man die oben erwähnte Annahme, dass mit fortschreitender Dauer und damit verbessertem Informationsstand die Unsicherheit über den Effizienzgrad des eigenen Unternehmens schrittweise reduziert wird, so kann nach einiger Zeit der Gründer den eigenen Betrieb hinsichtlich der Effizienz gut und zuverlässig einschätzen. Im Zeitverlauf werden also anfangs die Überlebenswahrscheinlichkeiten sinken. Nach dem Erreichen eines Minimums ist jedoch davon auszugehen, dass eine Betriebsschließung mit Länge der Verweildauer im Markt zunehmend unwahrscheinlicher wird. Vom Verlauf her ähnelt die hier wiedergegebene Beschreibung der Überlebenswahrscheinlichkeit dem von Brüderl und Schüssler (1990) beschriebenen Ansatz der liability of adolescence (vergleiche hierzu Kapitel 2.2.3).

In diesem Zusammenhang erscheint es geboten, auf den Organizational-Imprinting-Ansatz zu verweisen. Gemäß diesem von Stinchcombe (1965) entwickelten Konzept werden durch den Gründer bereits in der Planungsphase Entscheidungen getroffen, die sich mittel- und langfristig auf den Erfolg der Neugründung auswirken und deren Überlebenswahrscheinlichkeit beeinflussen. So ist durch den oder die Gründer zuallererst zu bestimmen, welches Produkt oder welche Dienstleistung durch das neue Unternehmen angeboten werden soll. Daran schließen sich Fragen über die zu verwendende Produktionstechnologie und den Standort des Betriebes an. Letztlich muss auch entschieden werden, mit welchen Ressourcen (Startkapital, technische Ausstattung, Ausmaß der Beschäftigung etc.) die Gründung ausgestattet werden soll. Diese getätigten Entscheidungen werden alle unter Unsicherheit über deren Erfolg am Markt getroffen. Bestenfalls kann eine gewisse Erfolgswahrscheinlichkeit unterstellt werden, die jedoch erst nach Markteintritt bestätigt oder verworfen wird. Sofern der Gründer nicht relativ schnell nach Markteintritt zu der Erkenntnis gelangt, dass eine Fortführung der Unternehmung sinnlos erscheint und er den Markt verlässt, kann er durch Korrektur seiner Erwartungen an die Gegebenheiten für zukünftige Entscheidungen Anpassungen in seinem Verhalten vornehmen. Solch ein Verhalten basiert letztlich auf den oben beschriebenen Entwicklungs- und Lernprozessen, dem sogenanntem „bayesianischen Lernen". Abbring und Campbell (2005) finden in ihrer Untersuchung jedoch keinen Hinweis darauf, dass solch ein Lernprozess tatsächlich existiert. Bei einer Betrachtung von 305 texanischen Bars zeigt sich, dass Variationen bei den Umsatzzahlen im Wesentlichen auf Entscheidungen zurückzuführen sind, die vor der eigentlichen Gründung getroffen wurden. Außerdem sind Schocks, die nach dem Markteintritt auftreten, für die unterschiedliche Entwicklung der Absatzzahlen verantwortlich.

Evans (1987b: 672) kommt in seiner Untersuchung zu dem Ergebnis, dass neben der Betriebsgröße auch das Betriebsalter einen Einfluss auf das Betriebswachstum nimmt. Dies steht in Kongruenz mit dem lerntheoretischen Ansatz von Jovanovic (1982). Gründungen werden in der Regel aufgrund von sunk costs und anderen

Unwägbarkeiten erst relativ klein erfolgen. Mit der Zeit werden die Einschätzungen über die eigene Effizienz besser und die Chancen am Markt ersichtlich und im Erfolgsfall kommt es zu einer sukzessiven Erweiterung der Gründung und einem möglichst schnellen Erreichen der mindestoptimalen Betriebsgröße. Evans (1987b: 668 ff.) findet heraus, dass Betriebe mit einem Alter von 7 bis über 45 Jahren diesen inversen Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und Betriebswachstum zwar aufweisen, jedoch sich eine Annäherung an ein proportionales Wachstum abzeichnet. Dies könnte dafür sprechen, dass die Unternehmen im Zeitverlauf Erfahrungen sammeln und der Selektionsprozess sich nach und nach erschöpft.

Ebenfalls auf ein Ausnutzen von Lerneffekten setzt der Learning-by-doing-Ansatz von Wright (1936), der anhand der Produktion von Flugzeugen beschreibt, dass die Höhe der Durchschnittskosten nicht nur von der Produktionshöhe und dem Ausnutzen von Skalenerträgen abhängt, sondern auch von der in der Vergangenheit erbrachten Gesamtproduktion des Gutes. Je größer diese akkumulierte Produktionsmenge ist, desto höher sind auch die damit verbundenen Lerneffekte, ausgedrückt durch die sogenannte „Learning Curve", und desto geringer sind die Durchschnittskosten. Bezogen auf Neugründungen und etablierte (in der Regel) größere Unternehmen bedeutet dies, dass die etablierten Unternehmen bereits weiter in der Learning Curve vorangeschritten sind und ein niedrigeres Durchschnittskostenniveau realisiert haben als neu gegründete Betriebe. Ausgestattet mit dieser Bürde müssen die Gründungen versuchen, den Vorsprung der Konkurrenz schrittweise zu reduzieren (Hart 2000: 236).

Die Verknüpfung des eben beschriebenen Ansatzes und der Berücksichtigung der MES lässt Audretsch (1991: 445) zu dem Schluss kommen, dass in Branchen, in denen Skaleneffekte eine große Rolle spielen, die Überlebenschancen von wenig anpassungs- und lernfähigen Gründungen geringer sind als in anderen Branchen. Dies lässt sich darauf zurückführen, dass die aus der suboptimalen Größe resultierenden Kostennachteile besonders schwer wiegen. Je größer dieser Kostennachteil ausfällt, desto kürzer ist die Verweildauer am Markt und somit der Zeitraum, innerhalb dessen das Unternehmen den Nachteil wettmachen kann. Neugründungen werden also umso schneller den Markt verlassen, je größer der Stellenwert von Größenvorteilen bei der Produktion in der betrachteten Branche ist, umso höher die Kostennachteile ausfallen und je weniger lern- und anpassungsfähig die Gründer sind.

Daneben ist auch ein Einfluss durch die Position im produktspezifischen Lebenszyklus einer Branche möglich. So macht es einen Unterschied, ob neu gegründete Unternehmen den Markt in einer Phase betreten, in der ein neues Produkt eingeführt wird und letztlich die Unternehmen in einen Wettbewerb um das Produktdesign treten, oder ob sich bereits eine Produktvariante durchgesetzt hat. Im ersten Fall werden vergleichsweise kleine Stückzahlen produziert, ein Kostenwettbewerb

steht hier noch nicht im Vordergrund. In einem späteren Abschnitt des Lebenszyklus werden die Kosten hingegen an Bedeutung gewinnen, was aufgrund von mit der Produktion einhergehenden zunehmenden Skalenerträgen insgesamt zu einem Anstieg der Produktionsmargen und letztlich weniger Wettbewerbern mit größerer durchschnittlicher Produktionshöhe führt (Agarwal und Audretsch 2001: 24 f.).

Die unter anderem mit Neugründungen verbundene Vorstellung, dass diese oftmals Innovationen in den Markt einführen, trifft so gesehen vor allem auf Branchen zu, die sich noch zu Anfang eines Produktlebenszyklus befinden. Hier ist zwar die Erfolgsaussicht aufgrund von vielen Unwägbarkeiten (zum Beispiel Kundengeschmack oder Qualitätsanspruch) gering, jedoch locken im Erfolgsfall hohe Gewinn- und Wachstumsaussichten. Tritt der Lebenszyklus in eine spätere Phase ein, so werden Neugründungen auch weniger Innovationen in den Markt einbringen, sondern sich vielmehr auf eine kleinere, jedoch spezifische Kundennachfrage spezialisieren. Unternehmen versuchen also fernab vom Massenmarkt eine Nische zu besetzen, wodurch sie nicht mit den etablierten Massenproduzenten in einen Kostenwettbewerb treten müssen. Dies bedeutet auch, dass die Betriebsgröße gerade in den Phasen des Lebenszyklus eine tragende Rolle für das Überleben spielt, in denen die Gründungen überwiegend einem Kostenwettbewerb ausgesetzt sind. Dies ist der Fall, wenn sich bereits ein dominantes Produktdesign herausgebildet hat, andererseits aber noch keine Nischenbildung stattgefunden hat. Berücksichtigt man weiter die in diesem Zusammenhang getroffene Unterscheidung in technologischen Regimes, so ist festzuhalten, dass insbesondere die im Rahmen des routinized regime wichtigen, nicht transferierbaren Erfahrungen in den späteren Phasen des Lebenszyklus eine zentrale Rolle spielen (Agarwal und Audretsch 2001: 25 f., vergleiche hierzu im Speziellen Kapitel 2.2.4).

Unterscheiden die genannten Autoren in ihrer Betrachtung nach dem Lebenszyklus der Produkte und bringen einen Technologie-Dummy in die Betrachtung mit ein, so verschwindet der in Kapitel 2.1.1 beschriebene signifikante Unterschied in den Überlebensraten zwischen großen und kleinen Unternehmen. Dies wird von den Autoren als Indiz für ihre Vermutung gewertet, dass die Nischenstrategie insbesondere in späteren Produktlebenszyklen zutrifft. Eine grafische Betrachtung der Hazardratenverläufe der oben genannten Kategorien lässt den von Jovanovic (1982) beschriebenen Effekt deutlich zutage treten: Die Hazardraten nehmen kurz nach der Gründung einen steigenden Verlauf und sinken nach einiger Zeit wieder ab. Dies spiegelt genau die Erwartungen wider, die durch das Modell von Jovanovic impliziert werden. Die Gründer benötigen erst eine gewisse Zeit, um die Effizienz des eigenen Unternehmens einigermaßen sicher einschätzen zu können. Sofern sie zu dem Entschluss kommen, dass diese zu gering ist, um mittel- bis langfristig am Markt zu bestehen, werden sie das Unternehmen auflösen und den Markt verlassen.

Die Hazardrate wird folglich ansteigen. Nachdem diese Phase der Einschätzung vorüber ist und die am wenigsten geeigneten Unternehmen den Markt verlassen haben, werden die Hazardraten einen fallenden Verlauf annehmen. Weiter zeigt sich auch, dass der Unterschied der Überlebenschancen nach einigen Jahren verblasst. Überleben kleine Unternehmensgründungen die ersten sechs oder sieben Jahre, so lässt sich danach kein spezifischer Überlebensnachteil verglichen mit größeren Gründungen mehr nachweisen (Agarwal und Audretsch 2001: 30 ff.).

Die Autoren betrachten nicht nur die Überlebensquoten verglichen mit denen größerer Gründungen, sondern setzen die Ergebnisse für kleine Gründungen in Relation zueinander. Dafür vergleichen sie die Überlebenschancen kleiner Unternehmen in verschiedenen Lebenszyklen und Technologiebereichen. Hier ergeben sich die besten Aussichten für kleine Neugründungen, sofern sie in Märkten gegründet werden, die High-Tech-Produkte feilbieten oder sich bereits in einer späteren Marktphase befinden. Dies würde letztlich dafür sprechen, dass Gründungen sich Nischen suchen und somit ihre Überlebenswahrscheinlichkeit erhöhen. Als Implikation ergibt sich also, dass kleine Neugründungen beispielsweise durch die Startgröße und eine gute Kapitalausstattung ihre Erfolgschancen verbessern können, daneben wird dies aber auch durch die Wahl der Technologie und durch die Phase des Lebenszyklus des angebotenen Produktes bestimmt (Agarwal und Audretsch 2001: 39).

2.1.4 Gibrat's Law

Eine Betrachtung des Wachstums von Unternehmen kann nicht an Gibrat's Law vorbeigehen, da häufig in der Literatur eine besondere Beziehung zwischen der Betriebsgröße zum Zeitpunkt der Gründung und dem Beschäftigungswachstum postuliert wird. Wie später noch ausführlich dargelegt wird, ist es eine weit verbreitete Ansicht, dass Gründungen mit einer großen Beschäftigtenzahl ein geringeres Beschäftigungswachstum aufweisen und umgekehrt (vergleiche hierzu Kapitel 2.2.2). Gibrat's Law hingegen geht von einem stochastischen Wachstumsprozess aus. Eine Abhängigkeit des Wachstums von der Betriebsgröße wird nicht angenommen (Gibrat 1931). Dabei können drei verschiedene Fälle unterschieden werden. Im ersten und allgemeinen Fall trifft der angenommene Zusammenhang auf das gesamte Spektrum der Betriebe zu. Dies ist insbesondere für empirische Studien von Interesse, da demnach eine Beschränkung auf überlebende Betriebe zu einer Verzerrung der Ergebnisse führt (Mansfield 1962). Damit dies zutrifft, muss die Überlebenswahrscheinlichkeit also positiv mit der Wachstumsrate korreliert sein. Dadurch würde es zu einer Überrepräsentierung von schnell wachsenden kleinen Betrieben kommen (Lotti et al. 2001: 452). Andererseits kann der Zusammenhang auch nur

für die den Untersuchungszeitraum überlebenden Firmen gelten, was den zweiten Fall darstellt. Zuletzt wird von Simon und Bonini (1958) in einem dritten Fall die Vermutung aufgestellt, dass ein proportionaler Zusammenhang von Wachstum und Betriebsgröße nur für Betriebe gilt, welche die mindestoptimale Betriebsgröße bereits erreicht haben (Lotti et al. 2003: 214).[24]

Betrachtet man die reichhaltige Auswahl an empirischen Studien zu diesem Thema, so fällt die im Zeitverlauf wechselnde Richtung des Zusammenhangs zwischen Betriebsgröße und Betriebswachstum auf. Für die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg wird ein positiver Zusammenhang festgestellt, wohingegen Studien mit Blick auf die 50er- und 60er-Jahre des letzten Jahrhunderts vornehmlich zu dem Ergebnis gelangen, dass Gibrat's Law Gültigkeit besitzt. Empirische Arbeiten, welche spätere Zeitperioden untersuchen, kommen hingegen zu der entgegengesetzten Auffassung und finden einen negativen Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und dem Ausmaß des Beschäftigungswachstums (Dunne und Hughes 1994: 127 f.).[25] Die unterschiedlichen Ergebnisse können unter anderem durch die Auswahl der Datensätze erklärt werden. Während die früheren Arbeiten nur große Betriebe berücksichtigt haben und somit kleine Betriebe vernachlässigten, wurde diese Einschränkung durch die Aufnahme von Kleinbetrieben in späteren Studien aufgehoben. Gerade diese Größenklassen von kleinen Betrieben sind es jedoch, die mit den höchsten Wachstumsraten aufwarten können, während der negative Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und Beschäftigungswachstum in den höheren Größenklassen nicht mehr durchgängig nachgewiesen werden kann (Hart und Oulton 1999: 151).[26] Mit Bezugnahme auf die mindestoptimale Betriebsgröße stellen Hart und Oulton (1996: 1250) mit einem Datensatz von Unternehmen aus Großbritannien fest, dass ein negativer Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und Beschäftigungswachstum bei Betrieben mit bis zu acht Mitarbeitern festgestellt werden kann.[27] Solange kleine Unternehmen eine suboptimale Größe aufweisen, können durch ein Betriebswachstum sinkende Durchschnittskosten realisiert werden. Für Betriebe mit optimaler Größe oder darüber werden mit einer Betriebserweiterung konstante oder steigende Durchschnittskosten einhergehen. Bei Betrieben mit einer Beschäftigtenzahl von mehr als acht Mitarbeitern finden die Autoren einen

24 Als ein Spezialfall kann der u-förmige Zusammenhang für ältere Betriebe (älter als 20 Jahre) gesehen werden, den Nelson und Winter (1982) vermuten. Zu Beginn ergibt sich ein mit der Betriebsgröße positiver Zusammenhang des Beschäftigungswachstums, der sich anschließend ins Negative verkehrt.

25 Vergleiche hierzu Hart (1962), Mansfield (1962), Singh und Whittington (1975), Evans (1987a), Hall (1987), Dunne et al. (1989) sowie Audretsch (1995b).

26 Siehe hierzu auch Evans (1987a), der in einer Untersuchung zu dem Ergebnis kommt, dass Gibrat's Law beim untersuchten Datensatz nicht zutrifft. Das Ausmaß, mit dem dieser Zusammenhang abgelehnt wird, verringert sich jedoch mit steigender Betriebsgröße.

27 In diesem Zusammenhang verweisen Hart und Oulton (1996: 1250) auf eine Regression hin zum Mittelwert, die durch einen Galton-Markov-Wachstumsprozess erklärt werden kann.

Zusammenhang im Sinne von Gibrat, also Proportionalität des Wachstums, unabhängig von der Betriebsgröße.

Interessant im Zusammenhang mit dem Betriebsalter ist die Studie von Lotti et al. (2003), welche die Gültigkeit von Gibrat's Law anhand eines Datensatzes von italienischen Neugründungen untersucht. Die Autoren kommen zu dem Ergebnis, dass das Wachstum von Betrieben mit deren Entwicklungsstand im Lebenszyklus zusammenhängt. So weisen kleine Gründungen im ersten Jahr nach der Gründung hohe Wachstumsraten auf, die mit der Gründungsgröße abnehmen. In den Folgejahren tritt ein Prozess der Konvergenz auf, der in einem Wachstumsmuster im Sinne von Gibrat mündet.[28] Dies wird auf die bereits oben genannte Vermutung zurückgeführt, dass Gründungen aufgrund von sunk costs und von Unwägbarkeiten in der Regel erst klein erfolgen und anschließend im Erfolgsfall wachsen, um die mindestoptimale Betriebsgröße rasch zu erreichen (Lotti et al. 2003: 233 ff.).

Audretsch und Elston (2006: 143 ff.) kommen in ihrer Untersuchung von deutschen Betrieben zu dem Ergebnis, dass Gibrat's Law nicht zutrifft. Dies entspricht den Erkenntnissen anderer Studien der jüngeren Vergangenheit. Jedoch überrascht das Vorzeichen des Zusammenhangs, da die Autoren zu dem Resultat gelangen, dass das Beschäftigungswachstum mit zunehmender Betriebsgröße ansteigt. Weiterhin zeigen sich Unterschiede, sofern sie nach der Branche oder der untersuchten Zeitperiode differenzieren.

Darüber hinaus sind für Deutschland die Studien von Almus und Nerlinger (2000) und Wagner (1992) zu nennen. Erstere haben die untersuchten Gründungen eingeteilt in innovative und nicht-innovative Betriebe und kommen zu dem Schluss, dass ein Wachstumsmuster nach Gibrat in den ökonometrischen Untersuchungen zurückgewiesen wird. Außerdem stellen sie einen inversen Zusammenhang zwischen Wachstum und Betriebsgröße sowohl für innovative als auch nicht-innovative Betriebe fest (Almus und Nerlinger 2000: 10). Wagner (1992: 129 f.) findet in seiner Untersuchung mit einem Datensatz aus Niedersachsen keine Bestätigung für den inversen Zusammenhang der Wachstumsraten kleiner Unternehmen mit deren Betriebsgröße. Stattdessen tritt eine Autokorrelation zwischen den gegenwärtigen und den vergangenen Wachstumsraten auf, sodass Gibrat's Law nicht zutrifft.[29] Hart und Oulton (1999: 151 ff.) führen nach Größenklassen und nach Branchen disaggregierte Betrachtungen durch und finden eine Korrelation zwischen Betriebsgröße und Beschäftigungswachstum.[30] Es ergibt sich ein negativer Zusammenhang:

28 Dieses Wachstumsmuster tritt, bis auf eine Ausnahme, bei allen untersuchten Branchen auf.

29 Selbiges Ergebnis findet sich auch bei Mata (1994: 35), der seiner Untersuchung einen Datensatz von portugiesischen Betrieben im Industriesektor zugrunde legt.

30 Die Betriebsgröße wurde mittels Beschäftigtenzahlen, Vermögens- und Umsatzwerten ermittelt, wobei Letztere zur Überprüfung der Ergebnisse mit den Beschäftigtenzahlen hinzugezogen werden. Mit diesen Kennzahlen wurden jeweils getrennte Regressionen durchgeführt.

Kleine Betriebe weisen in der Folge also im Mittel ein höheres Wachstum auf als vergleichbare größere Betriebe. Zu dem gleichen Ergebnis gelangen Dunne et al. (1989) in ihrer Untersuchung von US-amerikanischen Betrieben im Verarbeitenden Gewerbe, wobei sie zwischen Einbetriebs- und Mehrbetriebsunternehmen unterscheiden.[31] Außerdem betrachten sie auch den Zusammenhang des Betriebsalters mit dem Beschäftigungswachstum, der ein negatives Vorzeichen aufweist: Ältere Unternehmen verzeichnen also ein geringeres Wachstum als vergleichbare jüngere Unternehmen. Da in der Untersuchung auch die Überlebenswahrscheinlichkeit mit einbezogen wurde, haben die Autoren jeweils den Nettoeffekt der Beschäftigung ermittelt. Dieser ergibt sich aus Subtraktion der Beschäftigungsabgänge von den Beschäftigungszugängen. Die Beschäftigungszugänge setzen sich zusammen aus der Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze in Neugründungen und der Expansion bestehender Betriebe. Die Zahl der Beschäftigungsabgänge ergibt sich durch Senkung der Beschäftigtenzahlen und durch Marktaustritte von Betrieben. Für originäre Neugründungen ergibt sich bei kleinen Gründungen, welche einen Zeitraum von 15 Jahren überleben,[32] ein positiver Nettobeitrag. Größere Gründungen hingegen weisen einen negativen Nettobeitrag auf, die Beschäftigtenzahlen dieser Betriebe sinken also sogar (Dunne et al. 1989: 694 f.).[33]

Allen hier aufgeführten Studien ist jedoch gemein, dass sie nur für Unternehmen im Bereich des Verarbeitenden Gewerbes durchgeführt wurden. Inwiefern die gefundenen Erkenntnisse auch für den Dienstleistungsbereich, und damit für die große Masse der Betriebe, gelten, ist fraglich. Audretsch et al. (2004) gehen dieser Frage mit einem Datensatz niederländischer Dienstleistungsunternehmen im Gaststättenbereich nach. Die Autoren liefern auch eine Antwort, warum Gibrat's Law in bisherigen Studien stellenweise für Teilpopulationen zutreffend ist. Problematisch ist die Annahme, die Gibrat's Law zugrunde liegt: „the probability that the next opportunity is taken up by any particular active firm is proportional to the current size of the firm" (Sutton 1997: 43), und die daraus gezogene Schlussfolgerung, dass das Betriebswachstum unabhängig von der Firmengröße ist. Diese Schlussfolgerung kann nur dann zutreffend sein, sofern es keinen Zusammenhang zwischen der Überlebenswahrscheinlichkeit und der Betriebsgröße gibt. Kann je-

31 Große Betriebsgründungen von Mehrbetriebsunternehmen weisen ceteris paribus höhere Wachstumsraten (und höhere Überlebensraten) auf als Gründungen von Einbetriebsunternehmen.

32 Bei dieser Berechnung, welche sich nur auf die überlebenden Unternehmen stützt, wurden folglich die Marktaustritte nicht mit berücksichtigt. Diese Berücksichtigung findet in einer Studie von Fritsch und Weyh (2006: 256 f.) jedoch statt, die die Beschäftigungsentwicklung von Neugründungen betrachten (dafür werden bestehende Betriebe ausgeklammert). Es zeigt sich, dass in keiner der untersuchten Gründungskohorten ein positiver Beschäftigungsbeitrag durch die Neugründungen auftritt. Dies wird von den Autoren auf zwei Ursachen zurückgeführt. Einerseits ist die Rate an Unternehmen, die gezwungen sind, den Markt wieder innerhalb kurzer Zeit zu verlassen, relativ hoch. Andererseits weist die Masse der überlebenden Neugründungen keine oder nur geringe Beschäftigungssteigerungen aus.

33 Mehrbetriebsunternehmen weisen über alle Größenklassen hinweg bei den überlebenden Betrieben einen positiven Nettobeitrag auf.

doch davon ausgegangen werden, dass ein positiver Zusammenhang vorliegt, so hat dies zur Folge, dass kein stochastisches Wachstumsmuster unterstellt werden kann. Die Wachstumsraten werden nicht mehr normalverteilt sein und die Überlebenswahrscheinlichkeit kleiner Unternehmen sinkt. Dies hat zur Folge, dass in der Gruppe der überlebenden Unternehmen kleine, langsam wachsende Firmen unterrepräsentiert und rasch wachsende Unternehmen überrepräsentiert sind. Letztlich führt dies zu zwei Konsequenzen. Erstens trifft Gibrat's Law nicht mehr für kleine Betriebe zu, bei großen Betrieben wird es jedoch nicht abgelehnt.[34] Betrachtet man das gesamte Spektrum der Betriebe, also kleine und große Unternehmen, so ergibt sich zweitens ein negativer Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und Beschäftigungswachstum. Außerdem kann es dazu kommen, dass in einzelnen Branchen Gibrat's Law nicht abgelehnt wird. Dies ist darauf zurückzuführen, dass in manchen Branchen der Zusammenhang von Betriebsgröße und Überlebenswahrscheinlichkeit gar nicht oder geringer ausgeprägt ist als in anderen. Hat es jedoch große Konsequenzen für Neugründungen, wenn sie eine suboptimale Größe aufweisen, wird dies einen starken Anreiz darstellen zu wachsen und es ergibt sich ein Wachstum, wie es sich durch einen Galton-Markov-Prozess erklären lässt, also eine Bewegung hin zum branchenspezifischen Mittelwert. Eine Gesetzmäßigkeit im Sinne von Gibrat's Law wird dann abgelehnt (Audretsch et al. 2004: 305 ff.).

Dies wird in der Studie von Audretsch et al. (2004: 305 ff.) untersucht, die einen Datensatz heranziehen, der vor allem kleine Betriebe aufweist. Es werden drei verschiedene Regressionen geschätzt. Zum einen wird der gesamte Datensatz betrachtet, anschließend werden nur die überlebenden Firmen herangezogen und letztlich beschränkt man sich in der letzten Regression auf die überlebenden großen Firmen. Letztere werden so ausgewählt, dass die MES-Grenze bereits überschritten ist und die Betriebe folglich keine suboptimale Größe aufweisen. Audretsch et al. (2004) kommen zu dem Ergebnis, dass für den allgemeinen Fall Gibrat's Law in vier von fünf Subbranchen zurückgewiesen wird, im Fall der überlebenden Unternehmen kann das Gesetz jedoch in drei der fünf Teilbranchen nicht abgelehnt werden. Zieht man nur die überlebenden großen Betriebe hinzu, so wird ein Wachstumsmuster im Sinne von Gibrat nur in einem Fall zurückgewiesen. Gestützt wird dieses Ergebnis durch weitere Studien wie die von Santarelli (1997), der ähnlich wie in der Studie von Audretsch et al. (2004) im untersuchten Datensatz italienischer Gaststätten und Hotels eine Eigentümerstruktur vorfindet, die geprägt ist von Familienbesitz

34 Lotti et al. (2001) haben dies anhand eines italienischen Datensatzes überprüft und kommen zu dem Ergebnis, dass die Gültigkeit von Gibrat's Law von der Phase des Lebenszyklus abhängt, den das betrachtete Unternehmen einnimmt. So weisen die Autoren nach, dass bei Betriebsgründungen in den ersten Jahren die Wachstumsraten ceteris paribus von kleineren Betrieben die von größeren Betrieben übersteigen. Nach einer gewissen Zeit jedoch nähern sich diese einander an und es kommt zu einem Wachstumsprozess wie von Gibrat vermutet.

mit eher kleinen Betrieben. Er kommt zu dem Ergebnis, dass Gibrat's Law für die Mehrzahl italienischer Regionen zutrifft. Interessant ist in diesem Zusammenhang eine Studie von Hart und Oulton (1999), die den „Distribution-and-Hotels"-Sektor untersucht haben, der vorwiegend von Handelsketten und Franchisebetrieben dominiert wird. Entsprechend der Argumentation von Audretsch et al. (2004) ist hier ein negativer Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und Betriebswachstum zu erwarten. Genau dieses Ergebnis stellt sich bei der Untersuchung auch ein (Hart und Oulton 1999: 153).

2.1.5 Zwischenbilanz

Die kurze Darstellung der industrieökonomischen Ansätze hat deutlich gemacht, dass sich die unterschiedlichen branchenbezogenen Entwicklungen von Unternehmen auf verschiedene Ursachen zurückführen lassen und ein komplexer Zusammenhang betrachtet wird. Hierbei spielen Aspekte der Betriebsgröße und damit verbundenen Lohn-Stück-Kosten eine wichtige Rolle. Aber auch das Ausmaß innovativer Aktivitäten mag unter Umständen ursächlich dafür sein, dass ein Unternehmen wächst, wohingegen das andere Unternehmen stagniert oder sogar schrumpft. Ergänzend kommt hinzu, dass aus dem operativen Geschäft und den mit der Gründung verbundenen Tätigkeiten Manager und Gründer Erfahrungen ziehen und somit ihren Arbeits- und Mitteleinsatz besser auf die zukünftige Aufgabe abstimmen können. Über die Ansätze der Industrieökonomik hinaus wird im Folgenden auf organisationsökologische Überlegungen eingegangen, die teilweise bereits Angesprochenes noch vertiefen und das Blickfeld noch stärker auf das Umfeld von Neugründungen richten.

2.2 Ansatz der Organisationsökologie

Der Ansatz der Organisationsökologie versucht die Abhängigkeit der Überlebenswahrscheinlichkeit von Neugründungen und deren Beschäftigungswachstum von der Umwelt der betrachteten Organisation aufzuzeigen. Damit wird der Umstand berücksichtigt, dass die für das Unternehmen relevante Umwelt im Laufe dessen Tätigkeit nicht konstant bleibt, sondern Änderungen durchläuft, die sich vermutlich auch auf das Unternehmen selbst und damit verbunden auf dessen Erfolgswahrscheinlichkeit auswirken. Die Verbreitung von Organisationen und deren Verschiedenartigkeit stehen im Mittelpunkt des Interesses und in Anlehnung an die Disziplin der Biologie sollen Ansatzpunkte für die Organisationsvielfalt gegeben werden. Dabei werden Organisationspopulationen und Faktoren betrachtet, die sich auf die Vielfalt der Organisationsformen im Sinne evolutionärer Prozesse auswirken.

Die Umwelt der betrachteten Organisation umfasst im Allgemeinen alle relevanten Aspekte der sozialen und physischen Welt, die außerhalb der Organisation liegen. Dazu zählen zum Beispiel andere Organisationen, technologische Regimes oder der politische Kontext, in den das Unternehmen eingebettet ist. Außerdem ist in diesem Bezug auf die Rolle der Ressourcen zu verweisen, auf die das Unternehmen zur Gründung und Aufrechterhaltung sowie Expansion angewiesen ist. Man kann davon ausgehen, dass mit steigender Verfügbarkeit solcher Ressourcen auch die Gründungsraten ansteigen. Jedoch muss der häufige Fall berücksichtigt werden, dass etablierte Unternehmen sich die verfügbaren Ressourcen bereits frühzeitig aneignen, sodass potenzielle neue Organisationen erst gar nicht die Möglichkeit erhalten, sich dieser zu bedienen. Ein Beispiel hierfür stellt die Automobilbranche dar, in der sich dieses Bild deutlich zeigt. Trotz massiv angestiegener Ressourcen im Verlauf des letzten Jahrhunderts hat die Anzahl der Automobilfirmen über den größten Teil des Zeitraums nicht zu-, sondern sogar abgenommen (Carroll und Hannan 2000: 193 ff.).

Singh und Lumsden (1990: 162) beschreiben den Wirkmechanismus folgendermaßen: „... once founded, organizations are subject to strong inertial pressures, and alterations in organizational populations are largely due to demographic processes of organizational foundings (births) and dissolutions (deaths)." Hierzu werden Unternehmenspopulationen betrachtet, die eine Übereinstimmung hinsichtlich eines gemeinsamen Abgrenzungskriteriums aufweisen. Darunter können also alle Unternehmen innerhalb einer bestimmten Branche oder auch Nische fallen. Treten Veränderungen der Umwelt auf, so ist diesen Unternehmen gemein, dass sie in relativ ähnlicher Weise davon betroffen sind (Hannan und Freeman 1988: 9). Hannan (2005: 53) weist darauf hin, dass durch einen Wettbewerb innerhalb der Populationen, aber auch zwischen diesen, nicht zwingend die ökonomische Sichtweise verbunden ist, dass die effizientesten Unternehmen sich durchsetzen. Dies ist stattdessen eher mit einer Effizienz im weiteren Sinne gleichzusetzen, die im Vergleich zur ökonomischen Effizienz mehrdimensional ist und beispielsweise kulturelle, soziale und politische Aspekte beinhalten kann. Gleichwohl bedeutet dies jedoch, mit Ausnahme von neu entstehenden Märkten, dass Neugründungen etablierten Unternehmen gegenüberstehen, die in früheren Phasen bereits eine Selektion durchlaufen haben und somit ihre Marktreife, zumindest zu damaligen Bedingungen, aufgezeigt haben.

Erwähnenswert ist die unterschiedliche Auffassung anderer Theorien bezüglich des Anpassungsprozesses der Unternehmen an ihre Umwelt und bei Veränderungen dieser Umwelt. Während in den Sozialwissenschaften häufig auf die Adaptionsmöglichkeiten der Unternehmen und Organisationen verwiesen wird, also das Reagieren und Anpassen der Organisationen an veränderte Umwelt- und Umfeldbedingungen, verwendet die Organisationsökologie eine andere Argumentation. Sie

rückt vielmehr die gesamte Unternehmenspopulation und den Wandel durch Selektion und Variation an die veränderten Rahmenbedingungen in den Vordergrund. Der Vorgang des Adaptierens oder der Anpassung wird in seiner Relevanz als in der Vergangenheit deutlich überbewertet eingestuft.[35] Der organisatorische Wandel findet vielmehr in einem längeren Zeitrahmen durch das Scheitern und Gründen von Betrieben statt, wobei der Selektionsprozess durch den Markt verlassende Unternehmen zum Ausdruck gebracht wird. In den Markt eintretende Betriebe, also Neugründungen, sind hingegen als Prozess der Variation zu verstehen. Betriebe, die nicht mehr die geforderten Strukturen aufweisen, um am Markt bestehen zu können, werden diesen verlassen, neue Betriebe hingegen werden den Markt betreten und versuchen, die entstandenen Lücken zu füllen (Carroll 1988: 2). Dem liegt die Annahme zugrunde, dass ein Ändern der gewählten Struktur ein höheres Risiko zu scheitern mit sich bringt. Dies gilt vor allem dann, wenn durch die Änderung identitätsstiftende Merkmale verloren gehen. Dann besteht sowohl bei internen als auch externen Akteuren die Gefahr, dass diese verärgert werden und sich von dem Unternehmen abwenden (Hannan 2005: 60 f.).

Im Folgenden wird kurz auf einige wesentliche Aspekte der Organisationsökologie eingegangen, wobei hier insbesondere die aus Sicht dieser Arbeit relevanten Aspekte von Gründungen und deren Erfolgswahrscheinlichkeiten in den Fokus der Betrachtung rücken. Es ist besonderes Augenmerk darauf zu legen, inwieweit durch das Umfeld von Organisationen

- das Auftreten neuer Organisationsformen beeinflusst wird und sich die Gründungsrate verändert und
- das Verschwinden von Organisationsformen erklärt werden kann und wie dieses Umfeld sich auf das Ausmaß an Betriebsschließungen auswirkt (Singh und Lumsden 1990: 162).

2.2.1 Dichteabhängigkeit des Gründungs- und Selektionsprozesses

Da im Normalfall von einer Umwelt mit endlichen Kapazitäten ausgegangen werden kann, ist die Einbettung einer Organisation in ihre Umgebung gleichbedeutend

35 Würde man eine hohe Anpassungsfähigkeit unterstellen, so müsste dies nach einiger Zeit zu einer oder sehr wenigen Standardstrukturen führen, da solche Organisationsformen Vorteile gegenüber trägeren Konkurrenten hätten und ein Ausleseprozess stattfinden würde. Dies lässt sich so aber in der Realität nicht beobachten (Hannan 2005: 59). Weiterhin wird die Anpassungsfähigkeit von Organisationen durch Trägheit und Verkrustungserscheinungen maßgeblich beeinträchtigt. Diese kann aus unterschiedlichen (internen und externen) Gründen resultieren, beispielsweise unvollständiger Information bei den Entscheidungsträgern oder durch in der Vergangenheit (beispielsweise zum Gründungszeitpunkt) bereits getroffene Entscheidungen hinsichtlich Beschäftigung und Produktionsanlagen. Die getätigten Investitionen können schließlich nur in beschränktem Ausmaß alternativen Verwendungen zugeführt werden und haben einen mittel- bis langfristigen Zeithorizont. Neben diesen internen Aspekten sei hier stellvertretend für die externen Einflüsse auf Markteintritts- und Marktaustrittsbarrieren verwiesen. Für weitere Gründe und Erläuterungen siehe Hannan und Freeman (1977: 931 ff.) sowie Hannan und Freeman (1988: 10 f.).

damit, dass die Aufnahmekapazität dieser Umwelt durch die Ressourcenausstattung und -nutzung des Unternehmens eingeschränkt wird. Je nachdem, wie stark diese Ressourcenbestände bereits von etablierten Unternehmen genutzt werden, variieren die Erfolgschancen der Neugründungen. In einem von Hannan und Freeman (1988) entwickelten Dichteabhängigkeitsmodell findet dieser Tatbestand Berücksichtigung. Durch die Anzahl der Organisationen, die einen bestimmten Umweltraum besiedeln, man spricht hierbei von der Dichte, gehen Auswirkungen auf die Gründungs- sowie die Sterberate aus.[36]

In diesem Zusammenhang spielt der Aspekt der Legitimation eine wichtige Rolle. Sofern erst wenige Unternehmen den „Lebensraum" besetzen, müssen diese oft um ihre Anerkennung innerhalb des für sie relevanten Umfelds kämpfen. Dies bedeutet, dass extern immer wieder bezweifelt wird, dass die vorliegende Organisationsform die bestmögliche ist, um die betrachtete Umwelt zu besiedeln. Sobald jedoch eine ausreichend hohe Anzahl an solchen Organisationen existiert und mit fortschreitender Dichte dieser Organisationsform wird deren Legitimation immer weniger bestritten und nimmt stattdessen einen normativen Charakter an. Dabei gilt, dass mit einer steigenden Anzahl der Organisationen innerhalb der beschriebenen Umwelt der Einfluss auf den Grad der Legitimation abnimmt. Dieser Einfluss schwindet mit zunehmender Besetzung und Verdichtung der relevanten Umwelt und nähert sich einem Ausmaß an, ab dem es keine höhere Legitimation mit sich bringt, egal ob die Population noch eine oder mehrere zusätzliche Organisationen aufweist. Auf die Gründungsraten wirkt sich dies stimulierend aus. Mit einer steigenden Populationsdichte steigt auch das Ausmaß an Gründungen an (Carroll und Hannan 2000: 216 f.).

Ein weiterer Einfluss geht von der mit einer steigenden Dichte einhergehenden Wettbewerbsintensivierung (sowohl innerhalb als auch zwischen Populationen) aus. Durch die Koexistenz mit Konkurrenten ist ein größerer Kampf um die knappen Ressourcen und insgesamt ein geringerer Gewinn zu erwarten.[37] Mit steigender Anzahl an Organisationen wird dabei ein überproportionaler Anstieg des Wettbewerbs angenommen, wodurch ein dämpfender Effekt auf die Gründungsraten ausgehen dürfte.[38] Man kann davon ausgehen, dass der Legitimationsprozess vor allem bei niedriger Dichte positive Auswirkungen entfaltet und mit höherer Dichte eher die Einschränkungen durch den Wettbewerb überwiegen. Somit ergibt sich der in Ab-

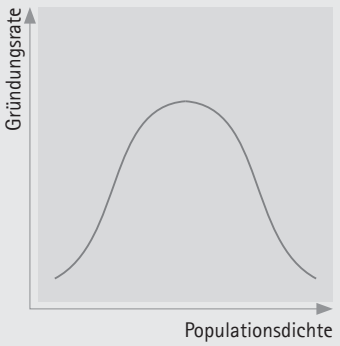
36 Sofern beispielsweise für die Gründung internes Wissen bereits etablierter Unternehmen von hoher Bedeutung ist, wird sich eine hohe Dichte eher positiv auf die Gründungsrate auswirken, da hierdurch die Netzwerke der beteiligten Individuen gestärkt und ausgeweitet werden. Zur Netzwerktheorie vergleiche Kapitel 2.3.

37 Dies zeigt sich bei der Vergabe von Fremdkapital, wo beobachtet werden kann, dass gerade in dicht besiedelten Märkten Kredite nur noch selten an neu in den Markt eintretende Organisationen vergeben werden (Hannan und Freeman 1988: 21).

38 Diese Schlussfolgerung ergibt sich daraus, dass bei einem linearen Anstieg der Unternehmensanzahl die Summe der möglichen Wettbewerbsbeziehungen einem geometrischen Anstieg folgt (Hannan und Carroll 1992: 39 f.).

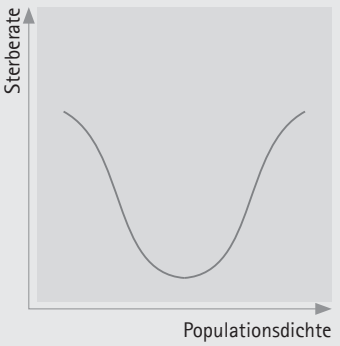
bildung 2 dargestellte nichtmonotone Verlauf: Bis zu einem gewissen Dichtewert steigt die Gründungsrate an, bei Überschreiten des Wertes nimmt sie mit steigender Dichte ab (Aldrich und Wiedenmayer 1993: 156 ff.).

Abbildung 2: Populationsdichte und Gründungen



Quelle: Eigene Darstellung.

Abbildung 3: Populationsdichte und das Überleben von Neugründungen



Quelle: Eigene Darstellung.

Betrachtet man das Überleben, wird es komplizierter, da der Sachverhalt sich anders verhält als bei den Markteintritten. Im Gegensatz zu diesen wird die Schließung eines Unternehmens von der Dichte der Population, aber auch von den individuellen Charakteristika (Betriebsgröße, Alter, Kapitalausstattung etc., vergleiche hierzu Kapitel 3.2) der einzelnen Unternehmen beeinflusst. Hinsichtlich der Abhängigkeit von der Populationsdichte zeigen sich unterschiedliche Auswirkungen. Sofern die Dichte gering ist und nur wenige Organisationen die relevante Umwelt bevölkern, ergibt sich daraus, wie oben dargestellt, ein Legitimationsproblem. So kann durch die geringe Anzahl der Organisationen unter Umständen kein Fremdkapital erlangt werden, da die Banken und Kreditgeber nicht an einen erfolgreichen Fortbestand des Unternehmens in dem betrachteten Markt glauben. Selbiges Problem kann sich auf Seiten der Mitarbeiterschaft ergeben. Sofern man jedoch die für einen erfolgreichen Marktverbleib benötigten Arbeitnehmer nicht überzeugen kann, in das Unternehmen einzutreten, sinken die Erfolgschancen. Mit steigender Anzahl der Organisationen innerhalb der Population, also einer ansteigenden Dichte, vermindert sich das Legitimationsproblem, da sich nun die Aussichten auf Gewinnung ausreichender Ressourcen verbessert haben. Damit sind für die Neugründungen bessere Chancen verbunden, im Markt zu überleben (Carroll und Hannan 2000: 325).

Daneben gilt es aber, die Wettbewerbskomponente zu berücksichtigen. Sofern die Dichte relativ gering ist, kann eine Konfrontation mit Wettbewerbern um Ressourcen und Marktanteile noch relativ einfach vermieden werden. Sobald die Dichte jedoch ein bestimmtes Ausmaß erreicht, ist solch ein Wettbewerb nicht mehr zu umgehen, die Ressourcenbeschaffung wird deutlich erschwert und die Bestandschancen sowohl von etablierten Unternehmen als auch Neugründungen

verschlechtern sich.[39] Es ergibt sich folglich ein nichtmonotoner Verlauf: Mit steigender Dichte fällt die Sterberate, ab Überschreiten eines bestimmten Dichtewertes jedoch nimmt die Zahl der Organisationen, die scheitern, zu. Sie folgt somit einem u-förmigen Verlauf, wie sich beispielhaft in Abbildung 3 zeigt.[40] Auch wenn man statt des Überlebens das Beschäftigungswachstum, oder generell das Wachstum im Allgemeinen, betrachtet, so ergeben sich dieselben Schlussfolgerungen wie die eben für das Überleben dargestellten (Carroll und Hannan 2000: 218): „Any process that makes it easier for entrepreneurs to mobilize resources ought also to make it easier for existing organizations to grow. Likewise, any process that slows the rate of foundings ought, by symmetry, to slow rates of growth."

Ohne hierauf näher einzugehen, ist aus Gründen der Vollständigkeit noch zu erwähnen, dass die aufgeführten Zusammenhänge sich mit der Dichte einer einzelnen Population in einer bestimmten Umwelt befasst haben. Denkbar sind jedoch auch Auswirkungen zwischen verschiedenen Populationen, da die Organisationen dieser Populationen um eine oder mehrere Ressourcen wetteifern können. Folglich wird sich im Fall solcher Interdependenzen durch eine Veränderung der Dichte der einen Population eine Veränderung bei Gründungs- oder Sterberaten der anderen Population ergeben (Hannan und Freeman 1988: 19 ff.). Neben diesem hier dargestellten Basismodell der Dichteabhängigkeit gibt es aber auch Erweiterungen, die sich unter anderem mit dem Phänomen beschäftigen, dass sich im Verlauf der Entwicklung einer Branche die Zahl der Organisationen nicht auf ein bestimmtes Niveau einpendelt. Stattdessen durchlaufen diese sowohl Phasen der Schrumpfung als auch der Expansion. Dem Basismodell folgend würde man eher ein Gleichgewicht erwarten, das sich letztlich in einer Population einstellen dürfte. Diese Spezialfälle sind jedoch nicht Gegenstand der zugrunde liegenden Arbeit und werden daher nicht weiter vertieft (für Details siehe Carroll und Hannan 2000: 239 ff.).

2.2.2 Betriebsgröße der Organisation

Eine wesentliche Rolle bei der Frage nach der Überlebens- und Erfolgswahrscheinlichkeit von Neugründungen nimmt deren Gründungsgröße ein. Der sogenannten

39 Die hier getroffene Annahme, dass Organisationen innerhalb einer Population sich gegenseitig in gleichem Maß beeinflussen, kann natürlich auch aufgehoben werden. Dieses allgemeine Modell ist dahingehend erweiterbar, dass abhängig von den Charakteristika der einzelnen Organisationen unterschiedlich starke Einflüsse auf andere Organisationen ausgehen. Für ausführlichere Erläuterungen hierzu siehe Carroll und Hannan (2000: 232 ff.).

40 Die beschriebenen Zusammenhänge wurden von Hannan und Freeman (1987) durch zwei Datensätze unterschiedlicher Art überprüft. Einerseits wurden Daten von Gewerkschaften über einen Zeitraum von 1836 bis 1985 herangezogen, andererseits ein Unternehmensdatensatz von in der Halbleiterindustrie zwischen den Jahren 1950 und 1981 tätigen Unternehmen. Trotz dieser unterschiedlichen Organisationsformen und relevanten Umweltzustände ergeben sich die in dem Modell vorhergesagten nichtmonotonen Zusammenhänge (mit der Ausnahme, dass der Zusammenhang bei Gründungsraten nicht robust ist), woraus die Autoren die Hoffnung ziehen, dass diese Zusammenhänge verallgemeinerbar sind.

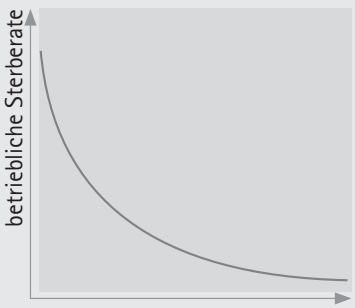
„liability of smallness" entsprechend wird Betrieben mit einer großen Startbeschäftigung eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit zugesprochen als es bei vergleichbaren Betrieben mit geringerer Startbeschäftigung der Fall ist. Zurückzuführen ist dies unter anderem darauf, dass kleinere Unternehmen häufiger von Kapitalmarktrestriktionen betroffen sind und bei Personalrekrutierungen oftmals das Nachsehen gegenüber größeren Konkurrenten haben (Aldrich und Auster 1986: 42 ff.). Außerdem wird in der Ökonomie sehr häufig auf zunehmende Skalenerträge in der Produktion (vergleiche Kapitel 2.1.1) verwiesen. Laut diesen sind mit größeren Produktionsmengen Kostenvorteile bei der Produktion verbunden. Durch die Größe ist auch denkbar, dass bessere Verhandlungspositionen mit Lieferanten erwirkt werden können, was ebenfalls zu Kosteneinsparungen oder sogar zu einer besseren Ausrichtung der Lieferanten auf die eigenen Bedürfnisse führen kann (Carroll und Hannan 2000: 313). Daneben haben größere Betriebe die Möglichkeit, bei einer schlechten Unternehmensperformance länger auszuharren als dies bei kleinen Betrieben der Fall ist. Diese haben hierfür keinen Spielraum, während die größeren Konkurrenten durch Einschränkung der Produktion zumindest in einem beschränkten Ausmaß reagieren können. Als Folge für die kleinen Organisationen resultiert daraus eine größere Wahrscheinlichkeit zu scheitern (Santarelli 1998: 162), was sich auch in der Studie von Mata und Portugal (1994: 234 ff.) zeigt. Die Startgröße erweist sich bei einem von Schutjens und Wever (2000: 150) untersuchten holländischen Datensatz als eine der wesentlichen Einflussgrößen bezogen auf das Beschäftigungswachstum innerhalb der ersten drei Jahre nach Gründung. Dabei zeigt sich, dass eine hohe Zahl an Beschäftigten zum Startzeitpunkt einen positiven Zusammenhang mit dem Wachstum aufweist. Wie im folgenden Kapitel beschrieben wird, sind Neugründungen mit dem Problem konfrontiert, eine kritische Anfangsphase überstehen zu müssen. Erfolg oder Misserfolg ist dabei in entscheidendem Maß abhängig vom Anfangsbestand an Ressourcen. Sofern also aufgrund der beschränkten Zugangsmöglichkeiten zum Kapitalmarkt das Startkapital geringer ausfällt (oder umgekehrt die zu geringe Gründungsgröße Ergebnis eines Kapitalmangels ist), wird sich dies sowohl auf die Überlebenswahrscheinlichkeit als auch das Beschäftigungswachstum negativ auswirken.

2.2.3 Alter der Organisation

Vom Alter einer Organisation wird schon seit Langem ein Erklärungsbeitrag zum Überleben, oder umgekehrt gesprochen zum Marktaustritt, vermutet. Historisch gesehen findet sich der erste häufig wiedergegebene Zusammenhang zwischen Alter und Sterberisiko bei Stinchcombe (1965). Dieser geht von einem negativen Zusammenhang zwischen Sterberate und Alter der Organisation aus. Nachdem

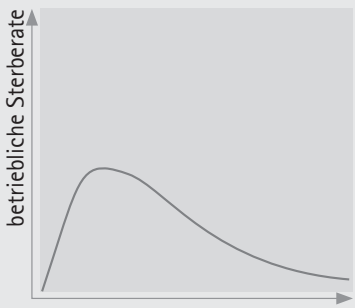
ein Unternehmen gegründet wird, ist anzunehmen, dass die Abläufe und Prozesse im Unternehmen sich erst einspielen müssen. Arbeitsprozesse erfordern Übung und eine gewisse Routine, zwischenmenschliche Kontakte müssen erst ausgebildet werden. All dies erfordert Zeit, um ein gewisses Maß an Vertrauen zwischen den Beteiligten herzustellen, bestimmte Rollendefinitionen zu übernehmen oder die Umwelt richtig einschätzen zu können. Bevor dies nicht der Fall ist, ist eine effiziente Produktion nicht gewährleistet, was sich negativ auf die Überlebenschancen auswirkt. Ähnlich verhält es sich mit Beziehungen zwischen verschiedenen Organisationen, also beispielsweise Zulieferern oder Abnehmern. Da die Ausbildung von Wechselbeziehungen mit Lieferanten, Kunden, Banken und dergleichen mehr in hohem Maße von einer Vertrauensbasis abhängig ist, braucht es gerade bei Neugründungen Zeit, diese Beziehungen auszubilden. Sofern dies gelingt, kann davon ausgegangen werden, dass diese zu Beginn eher brüchiger Natur sind und keinen größeren Differenzen standhalten. Mit fortschreitender Marktzugehörigkeit jedoch steigt das Vertrauen in diese Beziehungen, wodurch sie gefestigt werden. Da mit diesen Kontakten die Unternehmensperformance beeinflusst wird, nimmt mit dem Zeitablauf und den ausgestalteten Wechselbeziehungen die Wettbewerbsfähigkeit von Neugründungen zu und es kann ein fallender Zusammenhang zwischen Alter und Scheitern unterstellt werden. Bekannt wurde dieser Zusammenhang unter dem Synonym der „liability of newness" (Hannan 2005: 62). Außerdem kann vermutet werden, dass die Marktakteure Interaktionen mit etablierten Unternehmen bevorzugen, da diese alleine schon durch das Bestehen über einen gewissen Zeitraum einen höheren Grad an Verlässlichkeit aufweisen als Neugründungen. Diese Interpretation würde ebenfalls für einen wie in Abbildung 4 beispielhaft gezeigten Verlauf der liability of newness sprechen (Baum und Amburgey 2005: 307).

Abbildung 4: Liability of newness



Quelle: Eigene Darstellung.

Abbildung 5: Liability of adolescence



Quelle: Eigene Darstellung.

Berücksichtigt man die oben angesprochene liability of smallness und die Tatsache, dass Neugründungen in der Regel mit einer sehr geringen Startgröße gegründet werden, so liegt der Schluss nahe, dass die liability of newness im Wesentlichen

auf die zu geringe Startgröße zurückzuführen ist. Dies würde dafür sprechen, dass bei Kontrolle für die Betriebsgröße zum Gründungszeitpunkt ein anderer Verlauf der Überlebenswahrscheinlichkeit in Abhängigkeit vom Alter der Neugründung zu erwarten ist. Daher wird im Folgenden auf weitere theoretische Verläufe eingegangen.

Einen weiteren Zusammenhang beschreibt die sogenannte „liability of adolescence", die erstmals von Fichman und Levinthal (1991: 456) so bezeichnet wurde. Demnach steigt das Risiko eines Betriebes zu scheitern mit zunehmender Betriebsdauer von Gründungsbeginn bis auf einen Maximalwert an und sinkt danach wieder ab (vergleiche Abbildung 5). Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass jede Gründung zu Beginn über eine Anfangsausstattung von Ressourcen verfügt, die es ihr ermöglicht, einen gewissen Zeitraum schlechter Unternehmensperformance zu überbrücken. Diese Ressourcen sind zum einen finanzieller Natur, zum anderen jedoch auch nichtmonetärer Art, wie zum Beispiel die Ausbildung sozialer Netzwerke oder einfach ein Vertrauensvorschuss durch Lieferanten oder Kunden. Dadurch sind die Gründungen eher in der Lage, Finanzknappheiten zu überstehen. Außerdem können soziale Kontakte eine unterstützende Funktion haben und Vertrauensvorschüsse seitens der Kunden oder Lieferanten eine stabilisierende Wirkung ausüben. Sofern dieses „Startkapital" nicht vollends aufgebraucht wird, ohne gleichzeitig neues aufzubauen, ist die Fortsetzung des Unternehmens gewährleistet (Strotmann 2003: 86). Ist dies hingegen nicht mehr der Fall, so ist das Unternehmen gezwungen, den Markt zu verlassen. Nach einem gewissen Zeitraum werden jedoch die oben erwähnten Gründe im Rahmen der liability of newness stärker zum Tragen kommen, was sich positiv auf die Unternehmensperformance auswirkt, und die Sterberaten werden tendenziell einen fallenden Verlauf nehmen.

Weiter kann eine Gründung von Seiten des Gründers oder der Gründer nicht von Anfang an als Erfolg oder Misserfolg bewertet werden. Es wird einige Zeit benötigen, bis entsprechende Informationen gesammelt und bewertet sind. Kommt der Gründer zu dem Ergebnis, dass die Investition einen Misserfolg darstellt, wird er letztendlich die Auflösung des Unternehmens einleiten. Folglich ist es plausibel, dass die Sterberate unmittelbar nach der Gründung relativ gering ausfallen wird, aber mit zunehmender Dauer ansteigt. Somit zeigt sich ein anderer Verlauf als bei der liability of newness, allerdings haben beide Ansätze gemein, dass etablierte und somit ältere Organisationen einer geringeren Wahrscheinlichkeit zu scheitern gegenüberstehen. In einer formalisierten Darstellung kann man sogar einen Bezug zwischen den beiden liabilities herstellen. Sofern von einer Situation ohne Startressourcen ausgegangen wird, ergibt sich ein Verlauf im Sinne der liability of newness. Legt man jedoch einen Grundbestand an

notwendigen Ressourcen zugrunde, so ergibt sich eine Situation, in der man relativ abgeschottet ist und in der das Sterberisiko sehr gering ist. Carroll und Hannan (2000) sprechen hierbei von einer Immunitätsphase. Betrachtet man in diesem Fall die Abhängigkeit des Überlebens vom Alter der Organisation, so erhält man einen Verlauf, wie er durch die liability of adolescence beschrieben wird (Carroll und Hannan 2000: 289 ff.).

Daneben sind zwei weitere Verläufe für einen positiven Zusammenhang zwischen Betriebsalter und Sterberisiko denkbar. Die oben erwähnten Strukturen und Routinen, welche erst über die Zeit entwickelt und gefestigt werden können und sich im Normalfall positiv auf die Erfolgschancen von Unternehmen auswirken, können sich in bestimmten Situationen jedoch auch als Behinderung erweisen. Sind sie bei einer bestimmten Umwelt hilfreich (schließlich haben sie sich aufgrund der relevanten Umweltbedingungen herausgebildet), kann dies bei einer sich verändernden Umwelt ganz anders aussehen. Sofern nun durch eine träge interne Organisationsstruktur die Fähigkeit zum Wandel der Prozesse und Routinen stark eingeschränkt wird, verschlechtern sich die Überlebenschancen der Organisation.[41] Es ist sogar zu vermuten, dass sofern es in einer solch trägen Organisation trotz allem zu Umstrukturierungen kommt, sich dies aufgrund der Vorbehalte und der Widerstände negativ auf die Erfolgschancen des Unternehmens auswirkt. Somit kann es also mitunter Erfolg versprechender sein, die Strukturen beizubehalten und die Umweltveränderungen weitgehend zu ignorieren (Carroll und Hannan 2000: 289 f.). Zudem werden mit zunehmendem Alter der Organisationen diese im Mittel auch ein größeres Ausmaß an Umweltveränderungen erlebt haben. Sofern man von der Hypothese des Organizational Imprinting von Stinchcombe (1965) ausgeht, bedeutet dies, dass die Ressourcen und Prozesse in einer anderen Umweltsituation kombiniert wurden. Veränderungen dieser Umwelt bedeuten somit auch, dass die organisatorischen Strukturen nicht mehr optimal auf ihre Umwelt ausgerichtet sind. Dies führt zwangsläufig also dazu, dass ältere Kohorten solcher Unternehmenspopulationen eine geringere Konstitution aufweisen, sofern man nicht von einer über den Zeitverlauf stabilen Umwelt ausgeht. Dabei spielt das Betriebsalter keine direkte Rolle mehr, sondern es spiegelt lediglich die Tatsache wider, dass sich mit fortschreitendem Zeitverlauf die Umweltbedingungen verändern. Ein älterer Betrieb wird sich also mit einer höheren Wahrscheinlichkeit einer veränderten Umwelt gegenübersehen als dies bei einem

41 Die angesprochene Trägheit resultiert unter anderem aus funktionaler Sicht. So soll durch die gleichbleibenden Strukturen eine Art Verlässlichkeit nach außen demonstriert werden. Ein weiteres Argument zielt auf die Identität einer Organisation ab. Änderungen, welche die Kernorganisation betreffen, werden auch Auswirkungen auf die Innen- und Außenwirkung der Firma haben. Damit gehen jedoch auch große Risiken einher, die möglichst vermieden werden sollen. Näheres hierzu siehe Hannan (2005: 59 f.).

Betrieb der Fall ist, der erst vor Kurzem gegründet wurde. In diesem Zusammenhang spricht man von der „liability of obsolescence" (Hannan 2005: 63).

Mit der „liability of senescence" wird eine weitere Möglichkeit eines positiven Zusammenhangs zwischen Alter und Sterberisiko genannt. Geht man davon aus, dass sich in Organisationen im Zeitverlauf immer mehr Regeln und inflexible Strukturen ansammeln, so führt dies dazu, dass diese Unternehmen gegenüber Neugründungen deutlich weniger flexibel sind. Unterstützt wird diese Vermutung durch eine Untersuchung von Zhou (1993), die ergeben hat, dass an der Stanford-Universität die Zahl der neu hinzukommenden Regeln die Zahl der wegfallenden deutlich übersteigt. Sofern dieses Resultat sich auch auf Betriebe übertragen lässt, geht damit zwingend einher, dass sofern die Anzahl an Regeln und Prozessen ein nötiges Maß übersteigt, die innerorganisatorischen Abläufe eher behindert als gefördert werden. Dies würde bedeuten, dass die Überlebensaussichten des Betriebes sich im Zeitverlauf verschlechtern (Hannan 2005: 63). In beiden Fällen der liabilities of obsolescence und senescence wird stillschweigend unterstellt, dass die Neugründungen über keine nennenswerten Startbestände an Ressourcen verfügen. Ist dies jedoch der Fall, so wird die Altersabhängigkeit der Sterberate zu Beginn stattdessen einen konstanten Verlauf annehmen und anschließend, wie beschrieben, monoton ansteigend verlaufen (Carroll und Hannan 2000: 305 ff.).

Es können also vier Arten von Altersabhängigkeit unterschieden werden: liability of newness, liability of adolescence, liability of obsolescence und liability of senescence. Bei der ersten wird ein fallender Verlauf zwischen Alter und Sterberate unterstellt, es wird davon ausgegangen, dass sich die Sterberate mit dem Zeitverlauf absenkt und somit Neugründungen kurz nach der Gründung die höchste Scheiterwahrscheinlichkeit aufweisen. Die liability of adolescence geht dagegen von einem umgedreht u-förmigen Zusammenhang aus. Mit fortschreitendem Alter der Organisation folgt die Sterbewahrscheinlichkeit anfangs einem steigenden Verlauf und fällt nach einem Maximum monoton fallend ab. Die beiden zuletzt beschriebenen liabilities hingegen zeigen einen monoton steigenden Zusammenhang. Jedoch muss dies nicht heißen, dass die genannten Verläufe unvereinbar nebeneinander stehen. Baum und Amburgey (2005: 308 f.) weisen darauf hin, dass unterschiedliche Populationen oder auch Subpopulationen innerhalb einer Population unterschiedlichen Abhängigkeitsverläufen folgen können. Eine Begründung hierfür wird durch Carroll und Hannan (2000: 331 ff.) gegeben, welche die Bedeutung der Positionierung eines Unternehmens innerhalb eines Marktes betonen und dabei zwei Formen, eine fragile und eine robuste Positionierung, unterscheiden. Erstere wird gleich zu Beginn einer Gründung positive Auswirkungen auf das Unternehmen haben, Letztere dagegen erst nach einer bestimmten Zeit τ. Diese Zeitverzögerung wird deshalb unterstellt, weil man davon ausgeht, dass solche robusten Positionie-

rungen sich erst nach einer gewissen Zeit einstellen und erarbeitet werden müssen. Ein Beispiel wäre hier in der Reputation eines Unternehmens zu sehen. Die damit einhergehenden Vorteile bleiben über die Zeit hinweg konstant und können Umweltveränderungen ohne Einschränkung überstehen. Anders hingegen die fragile Positionierung, bei der die Autoren davon ausgehen, dass diese bei einer stärkeren Veränderung der Umwelt verloren geht. Stützt sich beispielsweise der Erfolg des Unternehmens unter anderem auf gute Kontakte zur amtierenden Regierung, so verfällt diese Basis, sobald die Opposition in die Verantwortung gewählt und die Regierung neu gebildet wird.

Durch Einführung dieser Unterscheidung in eine fragile und robuste Positionierung des Unternehmens wird gezeigt, dass die Abhängigkeit der Sterberate vom Alter der Organisation je nach Überwiegen der Positionierungsart unterschiedlich ausfallen kann. Sofern eine fragile Positionierung vorliegt, werden die Sterberaten bei älteren Organisationen höher liegen als dies bei Gründungen der Fall ist, da davon ausgegangen werden kann, dass mit dem Zeitverlauf eine Änderung der Umwelt eintritt und die fragile Positionierung damit verloren geht. Umgekehrt verhält es sich in einer Population mit vorwiegend robuster Positionierung, da der Vorteil der robusten Positionierung den neu gegründeten Unternehmen noch nicht zugutekommt.

Die Altersabhängigkeit des Schließungsrisikos wurde in verschiedenen Studien betrachtet. Stellvertretend wird hier auf zwei Beispiele eingegangen. Bei einer Untersuchung von amerikanischen Gewerkschaften bei Hannan und Freeman (1988) zeigt sich, dass fünf Jahre nach deren Gründung die Hazardrate um vier Fünftel gesunken ist, verglichen mit dem Ausscheiden kurz nach Gründung. Dies entspricht einem exemplarischen Verlauf der liability of newness.

Jedoch besteht das Problem, dass in vielen Studien nicht hinsichtlich der Betriebsgröße kontrolliert wird. Barron et al. (1994) berücksichtigen dies in ihrer Untersuchung und kommen zu dem Ergebnis, dass sich ein positiver Zusammenhang zwischen Betriebsalter und Sterberisiko einstellt. Das Interessante ist, dass mit demselben Datensatz unter Nichtberücksichtigung der Betriebsgröße jedoch ein Verlauf im Sinne der liability of adolescence nachgewiesen wird.

2.2.4 Theorie der Ressourcenteilung – Koexistenz von Generalisten und Spezialisten

Neben den genannten Zusammenhängen von Alter und Betriebsgröße mit dem Überleben ist auch die Positionierungsstrategie von Neugründungen zu berücksichtigen. Aus organisationsökologischer Sicht besetzt eine Organisation durch Aufnahme ihrer Tätigkeit eine Nische innerhalb des Umweltraums. Die Bandbreite

dieser Nische variiert und nimmt je nach Unternehmen ein unterschiedliches Ausmaß an. Sie bestimmt letztendlich, ob die Organisation einen Generalisten oder Spezialisten darstellt. Wird eine breite Nische besetzt und werden eine Vielzahl von Ressourcen durch das Unternehmen abgedeckt, so spricht man von einem Generalisten.[42] Umgekehrt verhält es sich mit den Spezialisten. Diese besiedeln eine schmale Nische und zielen auf eine geringe Zahl an Ressourcen ab. Diese Unterscheidung basiert auf der Theorie der Nischenbreite von Hannan und Freeman (1977) und wird detailliert diskutiert von Carroll et al. (2002: 385 ff.). Betrachtet man den Zeitungsmarkt, so wäre eine Zeitung wie die Bildzeitung, die sich an ein breites Publikum richtet, als Generalist anzusehen. Die Jüdische Allgemeine hingegen stellt ein Beispiel für einen Spezialisten dar. Hier wird speziell auf eine religiöse Gruppierung abgestellt.

Es ist jedoch zu beachten, dass die Unterscheidung in Generalisten und Spezialisten in unterschiedlicher Begrifflichkeit verwendet wird. Bei der ursprünglichen Theorie von Hannan und Freeman (1977) ist unter einem Generalisten eine Organisation zu verstehen, welche versucht, möglichst anpassungsfähig zu sein und wechselnde Umweltbedingungen zu antizipieren. Die Möglichkeit, flexibel auf solche Änderungen der Umgebung reagieren zu können, bedeutet jedoch auch, dass Kapazitäten und Ressourcen vorgehalten werden müssen und erst unter bestimmten Umweltzuständen zum Einsatz kommen. Der Spezialist hingegen konzentriert sich auf einen oder wenige Umweltzustände und passt seine gesamten Prozesse und Vorgehensweisen an diese an. Folglich ist davon auszugehen, dass ein Spezialist in „seiner" Umwelt einem Generalisten immer überlegen sein wird. Ändert sich die Umwelt jedoch, kann sich dies schnell umkehren. Die Wahl einer Spezialisten- oder Generalistenstrategie hängt unter anderem von der Schwerpunktsetzung der Unternehmenseigner ab (Hannan und Freeman 1977: 948): „... the distinction between specialism and generalism refers to whether a population of organizations flourishes because it maximizes its exploitation of the environment and accepts the risk of having that environment change or because it accepts a lower level of exploitation in return for greater security."

In der Theorie der Ressourcenteilung wird dies nicht so gesehen. Carroll et al. (2002: 386) weisen darauf hin, dass sich oftmals in der Realität die Umweltbedingungen verschiedener Tätigkeitsbereiche nicht stark voneinander unterscheiden.[43] Sofern dies der Fall ist, können durch Zusammenlegung der Produktion zunehmen-

42 Der Begriff Ressourcen ist hier nicht im klassischen Sinne als Inputgröße zu verstehen, sondern ist allgemeiner gefasst. So sind hierunter zum Beispiel auch die potenziellen Kunden einer Organisation zu zählen.

43 Sie verweisen hierbei auf das Unternehmen DaimlerChrysler, welches eine breite Produktpalette von Benzin-, Diesel- und Elektroantrieben bei sowohl kommerziellen als auch militärischen Fahrzeugen anbietet. Diese stellen zwar jeweils unterschiedliche Märkte dar, eine große Nähe dieser Märkte zueinander ist aber offensichtlich (Carroll et al. 2002: 386).

de Skalenerträge eher ausgenutzt werden, sodass Generalisten durch ihre Flexibilität zwar höhere Kosten bewältigen müssen, diese aber eher durch die entstandenen Reichweitenvorteile wieder aufgewogen werden. Damit haben Generalisten einerseits die besseren Möglichkeiten, auf veränderte Umweltbedingungen reagieren zu können. Bei Existenz von Reichweitenvorteilen resultieren andererseits in der Höhe geringer zu veranschlagende Kosten für die Bereithaltung dieser Flexibilität. Eine Vorteilhaftigkeit der Generalistenstrategie gegenüber der der Spezialisten wäre für Unternehmen somit häufiger gegeben.

Nach dieser Unterscheidung in Generalisten und Spezialisten lässt sich nun mithilfe des Ansatzes der Ressourcenteilung von Carroll (1985) erklären, warum es trotz des Anstiegs der Marktkonzentration auf wenige Anbieter zu einer höheren Anzahl an Spezialisten kommt. Ausgangspunkt der Theorie der Ressourcenteilung ist die Annahme, dass innerhalb eines definitorisch abgegrenzten Ressourcenraums die Unternehmen versuchen, sich optimal zu positionieren.[44] Sofern zunehmende Skalenerträge bei der Produktion eine nicht unwesentliche Rolle spielen, wird ein Wettbewerb unter den Generalisten ähnlicher Nischenbreite stattfinden, der vor allem über deren Produktionshöhe und damit deren Größe ausgetragen wird. Die größeren Wettbewerber haben sowohl aus wirtschaftlicher als auch aus politischer Sicht Vorteile gegenüber kleineren Wettbewerbern. So kann ein größerer Druck auf Lieferanten und Abnehmer ausgeübt werden, was sich in sinkenden Kosten bemerkbar macht und zusätzlich zu den aus den Skalenerträgen resultierenden geringeren Produktionskosten hinzukommt. Der globale Wettbewerb um große Arbeitgeber führt häufig außerdem dazu, dass die durch die Politik gesetzten Konditionen für ein Großunternehmen häufig günstiger ausfallen als dies bei den kleineren Konkurrenten der Fall ist.

Der Wettbewerb zwischen den Generalisten und die daraus resultierende Verdrängung dieser führt letzten Endes zur Freisetzung bisher gebundener Ressourcen. Diese werden nun teilweise durch die verbliebenen Generalisten zur weiteren Expansion genutzt. Spezialisierte Organisationen werden sich in den Teilen des Marktes ansiedeln, die genug Ressourcen bieten, um zu bestehen, und die außerhalb des Zielbereichs von Generalisten sind. In dem von Carroll (1985) herangezogenen Beispiel des Zeitungsmarktes zeigt der Autor außerdem, dass bei einer Marktkonzentration die Gesamtauflage des Marktes für Generalisten sinkt. Diese Situation ist in

44 Neben dem Konzept der Positionierung gibt es noch weitere Aspekte, welche für die Unternehmen und deren Erfolg von großer Relevanz sein können. Hier ist die Kundenorientierung (vorwiegend im Dienstleistungsbereich und hier insbesondere bei den Finanzdienstleistungen von hoher Bedeutung), die Ablehnung der Massenproduktion aus kultureller Sicht (trotz gleicher objektiver Kriterien erleidet das Massenprodukt das Nachsehen gegenüber dem identischen Produkt eines Kleinbetriebes) und ein demonstrativer Statuskonsum zu nennen. Die beiden L etzteren sind eng gekoppelt mit der Identität der Organisation bzw. des Produktes, die Kundenorientierung betont hingegen eher Flexibilitätsaspekte (Carroll et al. 2002: 396 ff.).

Abbildung 6 dargestellt, in der eine Marktsituation mit drei Generalisten (jeweils dargestellt durch einen Kreis) wiedergegeben wird. Dabei stellt der Raum innerhalb des Rechtecks den für den Markt relevanten Umweltraum dar. Der außerhalb der Kreise liegende Raum entspricht den Ressourcen, die von den Generalisten nicht genutzt werden und somit für Spezialisten verfügbar sind. Der innerhalb der Kreise liegende Raum ist der von den Generalisten beanspruchte Ressourcenraum. Findet nun ein Konzentrationsprozess statt und bleibt nur noch ein Anbieter übrig, so ist zwar der Marktanteil des überlebenden Generalisten gestiegen (ausgedrückt durch einen größeren Radius des den Generalisten repräsentierenden Kreises, vergleiche Abbildung 7), jedoch hat auch der Anteil der im relevanten Umweltraum nicht durch Generalisten genutzten Ressourcen an Umfang gewonnen.

Abbildung 6: Ressourcenaufteilung bei drei Generalisten

Quelle: Carroll und Hannan (2000: S. 267)

Abbildung 7: Ressourcenaufteilung bei hoher Marktkonzentration

Quelle: Carroll und Hannan (2000: S. 267)

Diese erhöhte Verfügbarkeit an Ressourcen kann mit steigenden Erfolgschancen von Spezialisten gleichgesetzt werden. Folglich ergibt sich ein Bild, das widersprüchlich erscheinen mag: Mit steigender Marktkonzentration erhöht sich die Anzahl an Spezialisten und es verbessern sich deren Überlebenschancen. Hat diese Aufteilung stattgefunden, so partitioniert sich der Markt in zwei Teilbereiche, entsprechend den beiden Akteuren in einen Teilmarkt für Generalisten und einen für Spezialisten. Diese konkurrieren um unterschiedliche Ressourcen, wodurch sich die Spezialisten einem direkten Wettbewerb mit den Generalisten entziehen können. Es ergibt sich also eine Situation, in der auf der einen Seite eine Marktkonzentration deutlich sichtbar wird und gleichzeitig durch die freiwerdenden Ressourcen Spezialisten gefördert werden. Dies resultiert in höheren Gründungsraten und verbesserten Überlebenschancen.

Zieht man die Anzahl an Dimensionen[45] mit in die Betrachtung ein, so ergibt sich mit steigender Komplexität eine sinkende Ressourcenabdeckung durch die Generalisten eines Marktes. Die für Spezialisten verfügbare Menge an Ressourcen

45 Zur Vereinfachung wird hier unterstellt, dass es sich bei den Dimensionen um Produkteigenschaften bzw. Kundenwünsche handelt.

nimmt im Gegenzug also zu. In einer der Ressourcenteilung verwandten Simulationsanalyse[46] haben Péli und Nooteboom (1999: 1138 ff.) dies berechnet und kommen zu dem Ergebnis, dass die durch Generalisten nicht genutzten Ressourcen mit der Anzahl der zugrunde gelegten Dimensionen stark ansteigen: Während bei zwei unterstellten Dimensionen nur zehn Prozent der Ressourcen frei verfügbar waren, stieg der Anteil auf über 26 Prozent bei drei Dimensionen und auf 38 und 54 Prozent bei vier respektive fünf Dimensionen.[47] Mit steigender Komplexität der Kaufentscheidung für die Konsumenten steigt also die Überlebensfähigkeit für Spezialisten. Legt man zugrunde, dass sich in einem Markt die Kundenwünsche nach und nach entwickeln und mit Altern des Marktes zunehmen, so bedeutet dies eine höhere Anzahl an Spezialisten mit Reifung des Marktes.

Die deutsche Automobilindustrie weist nach dem Zweiten Weltkrieg das oben beschriebene Muster auf. So ist in den 60er- und 70er-Jahren des letzten Jahrhunderts eine große Anzahl an Markteintritten zu verzeichnen, denen eine Konzentrationsphase vorausgegangen war. Die vier größten Unternehmen hatten 1960 einen Marktanteil von zusammen 80 Prozent. Neben diesen großen marktbeherrschenden Unternehmen gab es aber eine große Anzahl an kleinen spezialisierten Anbietern (Carroll et al. 2002: 396).

Es werden sich also unter bestimmten Bedingungen sowohl Generalisten als auch Spezialisten denselben Raum teilen. Impliziert ein Markt mit zunehmenden Skalenerträgen, dass große Unternehmen hinsichtlich der Stückkosten kleinen Unternehmen gegenüber im Vorteil sind, so kann die Existenz kleinerer, spezialisierter Unternehmen auf die Relevanz von anderen Wettbewerbsfaktoren zurückgeführt werden. Nischenanbieter entziehen sich, wie oben erwähnt, dem direkten Kostenwettbewerb und bedienen stattdessen eine Nachfrage, die für die in der Regel größeren Generalisten nicht lukrativ ist. Deren Kosten würden in solch einem Fall die damit verbundenen Erlöse übersteigen. Sobald innerhalb eines Ressourcenraums Marktsegmente bestehen, deren Ausbeutung für große Unternehmen ökonomisch nicht vorteilhaft ist, kann ein Spezialist diese Nische besiedeln und sich der spezialisierten Nachfrage zuwenden (Carroll 1985: 1271 f.). Eine Möglichkeit, sich einem Kostenwettbewerb mit Massenanbietern zumindest teilweise zu entziehen, zeigt

46 Das Anwendung findende geometrische Modell unterscheidet sich in den Implikationen nicht von dem der Ressourcenteilung. Lediglich bei der räumlichen Aufteilung der Spezialisten ergibt sich eine Besonderheit. Während im Modell der Ressourcenteilung von einer Existenz der Spezialisten in Randbereichen des Marktes ausgegangen wird, kommen diese im geometrischen Modell im gesamten Markt vor, wenn auch mit einer höheren Wahrscheinlichkeit in den Randbereichen (Péli und Nooteboom 1999: 1146).

47 Warum die freigesetzten Ressourcen nicht einfach von einer größeren Anzahl an Generalisten genutzt werden, erklären die Autoren mit dem Wettbewerbsdruck. So würde die Anzahl an Konkurrenten drastisch mit der Zunahme der Dimensionen steigen, sofern man den Markt vollkommen abdecken möchte. Dies wäre für die etablierten Generalisten also mit großen Risiken und hohen Kosten verbunden, sodass eine Expansion in solch einem hohen Ausmaß unterbleibt (Péli und Nooteboom 1999: 1143 ff.).

die Vorgehensweise von kleinen Produzenten, ihrem Produkt ein Image zu verleihen. Dieses betont gerade die Herstellung in einem Kleinbetrieb und zielt somit auf die Nachfrager ab, die einer Massenproduktion eher kritisch gegenüberstehen. Dies ist beispielsweise in der Brauereiindustrie mit ihren lokalen Betrieben der Fall, die oftmals nur einen sehr geringen Bierausstoß haben und gewissermaßen einen Kultstatus genießen.

Eine weitere Form der Unterscheidung ist durch die Einteilung in r- und K-Strategen gegeben.[48] Unternehmen, welche als r-Strategen klassifiziert werden, stoßen möglichst schnell und aggressiv in eine Marktnische vor, um diese zu besetzen. K-Strategen wiederum dringen in bereits verteilte und dicht besetzte Märkte ein. Sie setzen darauf, mittels eines effizienteren Organisationsprozesses Marktanteile erobern zu können. Demzufolge werden in Märkten, die bereits gesättigt sind, eher K-Strategen auftreten, in jungen Märkten hingegen sollten r-Gründungen häufiger anzutreffen sein (Brüderl et al. 1996: 63 f.). Zieht man eine Technologiekomponente hinzu, so ist festzuhalten, dass durch Technologieveränderungen drastischer Art, sogenannte Technologiesprünge, die Chancen für Neueinsteiger steigen. Hierbei ist davon auszugehen, dass darunter alle Neuentwicklungen fallen, die bisheriges Know-how vollständig oder weitgehend obsolet machen. In solch einem Fall stehen die etablierten Firmen vor dem Problem, rechtzeitig auf den Zug aufzuspringen und die neue Technologie einzuführen. Für neue Unternehmen bietet sich hier die Chance, ein eventuelles Zögern der vorherrschenden Unternehmen zu nutzen und sich schnell Marktanteile durch die mit der Technologie eingehenden Vorteile zu erkämpfen. Geht man dagegen von einem Technologiefortschritt aus, der auf der bisherigen Technologie aufbaut, so wird dies eher den etablierten Unternehmen zugutekommen und die Chancen für Neueinsteiger, im Vergleich zu obigem Fall, mindern. Die Unternehmen sind hier in der Lage, auf die bestehenden Strukturen zurückzugreifen und diese in die neue Technologie mit einzubringen. Sie können sich so gegen Neueinsteiger im Markt gut zur Wehr setzen. In ersterem Falle werden Gründungen also vor allem dann erfolgreich sein, wenn sie ein aggressives Verhalten mit dem Ziel an den Tag legen, den Vorteil der neuen Technologie möglichst schnell auszuspielen, bevor andere Unternehmen diese übernehmen und den Vorteil damit nivellieren (Low und MacMillan 1988: 146).

Carroll und Swaminathan (2000) betrachten die amerikanische Brauereibranche und finden Hinweise auf das angesprochene Muster im Sinne der Ressourcenteilungstheorie innerhalb einer Branche. Dabei zeigt sich, dass diese in den 30er-Jahren des 20. Jahrhunderts mit 934 Unternehmen eine relativ hohe Diversifikation

48 Die Bezeichnungen r und K sind der Wachstumsgleichung von Verhulst-Pearl entliehen. Dabei steht r für eine natürliche Wachstumsrate und K für die Aufnahmefähigkeit des betrachteten Marktes (Brittain und Freeman 1980: 311).

aufweist. In den folgenden Jahrzehnten fielen sehr viele dieser Firmen einem Konzentrationsprozess zum Opfer, der in dem Jahr 1983 mit nur mehr 43 Unternehmen gipfelte.[49] Danach setzte eine Phase ein, in der sich neben den großen Unternehmen, die den Massenmarkt bedienen, kleine, sehr hoch spezialisierte Brauereien in dem Markt ansiedelten. Diese sogenannten Mikrobrauereien und Braupubs, die ihr gebrautes Bier in der eigenen Gaststätte ausschenken, konzentrieren sich auf eine sehr kleine Nachfrage und haben einen kleinen Ausstoß an Bier, wobei sich deren Marktanteil in den 90er-Jahren des letzten Jahrhunderts auf zehn Prozent summierte. Die Antwort der Großbrauereien bestand unter anderem in einer Nachahmungsstrategie. Das Sortiment wurde um bestimmte Sorten dieser Mikrobrauereien erweitert. Trotzdem führte dies zu keiner Verdrängung der spezialisierten Klein- und Kleinstbrauereien, was im Sinne einer Ablehnung von Massenprodukten interpretierbar ist. Weiterhin wurden mit kleineren Brauereien Abkommen geschlossen, die den Vertrieb unter dem Logo der lokalen Brauereien garantierten, tatsächlich aber wurde das Bier in den Großbrauereien hergestellt. Letzteres stellte auch den Versuch dar, so die fehlende Akzeptanz bei den Verbrauchern zu erlangen. Dies kann dahingehend interpretiert werden, dass einer bestimmten Klientel die Identifikation mit einer Marke eines solchen Großunternehmens nicht möglich ist.

In beiden Fällen ist die Entscheidung des Konsumenten also weniger auf die Produkteigenschaften, hier den Geschmack des Biers, zurückzuführen, sondern auf Eigenschaften, welche die Organisationsform betreffen, nämlich Massenproduzent und Massenvertreiber versus kleine lokale Brauereien. Der oftmals von Soziologen genannte Aspekt der Identität, der bereits oben schon einmal angesprochen wurde (siehe Kapitel 2.2.3), spielt also durchaus eine Rolle und äußert sich letztlich natürlich auch in ökonomischen Dimensionen, wenn es sich, wovon im Normalfall auszugehen ist, auf den Absatz oder die Produktion auswirkt. Genau dies haben sich auch die Mikrobrauereien zunutze gemacht und sie betonen daher den Unterschied zwischen sich und deren großen Pendants, um sich von diesen abzugrenzen. Das Ziel hierbei besteht darin, den offenen Preiswettbewerb zu vermeiden, der ihnen gegen die Großbetriebe kaum Chancen lassen würde (Hannan 2005: 65 f.).

Ähnlich wie die oben genannte Studie wird in der Untersuchung von Carroll (1985: 1274 ff.) die Hypothese der Ressourcenteilung anhand eines Datensatzes von über 2.800 amerikanischen Tageszeitungen im Zeitraum von 1800 bis 1975 überprüft. Sowohl bezogen auf die Gesamtauflage der Zeitungen als auch die gesamten Werbeeinnahmen ergibt sich der Zusammenhang, wie er im Ressourcenteilungs-Modell erwartet wird: Mit steigender Marktkonzentration steigt die

49 Der Marktanteil der größten vier Unternehmen in den USA stieg von unter zehn Prozent auf über 80 Prozent in den 90er-Jahren des 20. Jahrhunderts (Carroll et al. 2002: 382).

Überlebenswahrscheinlichkeit der spezialisierten Tageszeitungen an, während gleichzeitig die der Generalisten sinkt. Daneben sind noch die Studien von Swaminathan (1995) oder Freeman und Lomi (1994) zu nennen, die in ihrer Untersuchung Weingüter und Genossenschaftsbanken in den Mittelpunkt stellen und zu vergleichbaren Ergebnissen kommen.

2.2.5 Zwischenbilanz

Insgesamt zeigt sich, dass die Organisationsökologie in vielfältiger Weise Ansatzpunkte für Einflüsse auf die Erfolgswahrscheinlichkeit von Neugründungen aufzeigt. Dies beginnt bereits durch den Prozess der Gründung und damit dem Festlegen auf einen bestimmten Umweltraum. Je nach Bevölkerung dieser Umwelt ergeben sich durch die Reputation und den Wettbewerb günstigere oder ungünstigere Erfolgsaussichten. Dies zeigt sich auch bei der Entscheidung, ob eine Spezialisten- oder eine Generalistenstrategie verfolgt werden soll. Während in diesen beiden Fällen eher die Umgebung im Vordergrund der Argumentation steht, sind bei den Ausführungen zur Betriebsgröße und zum Betriebsalter Betriebscharakteristika im Zentrum der Betrachtung. Gerade auf das Alter bezogen zeigt sich, dass eine Vielzahl unterschiedlicher Zusammenhänge zu den Auswirkungen auf die Erfolgswahrscheinlichkeit vermutet wird. Bei der Betriebsgröße erscheint der Einfluss hingegen klarer. Neugründungen steigern ihre Überlebenschancen, wenn sie mit einer höheren Beschäftigtenzahl starten. Im Anschluss wird auf das persönliche Umfeld des Gründers und das betriebliche Umfeld der Neugründung eingegangen. Ebenso wird betrachtet, inwiefern sich die Erfolgschancen durch eine Verbesserung der quantitativen, aber auch qualitativen Informationsbereitstellung verändern.

2.3 Netzwerktheorie

Der folgende Theoriestrang stellt die Bedeutung von Netzwerken für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens in den Vordergrund. Dies ist besonders deswegen interessant, weil jeder Unternehmer in einen bestimmten sozialen Kontext eingebunden ist und sowohl eine Gründung als auch der laufende Betrieb eines Unternehmens nicht als isoliertes Ereignis anzusehen ist. Um ein Unternehmen zu gründen, bedarf es einer Geschäftsidee gepaart mit einer sich bietenden Gelegenheit, diese in die Tat umzusetzen. Die Identifikation einer solchen Gelegenheit hängt vom Informationsstand des potenziellen Gründers ab, der wiederum durch sein soziales Netzwerk, sprich das Beziehungsgeflecht an Freunden, Bekannten, Geschäftskontakten etc. beeinflusst wird. Das Ziel jedes Unternehmens ist es, die

produzierte Ware oder Dienstleistung an potenzielle Kunden zu bringen. Dazu muss in der Regel aber auch mit anderen Personen oder Organisationen, nämlich Lieferanten und Abnehmern, in Kontakt getreten werden, um diese Güter produzieren zu können. Daneben wird die Verbindung mit Kapitalgebern gesucht, um die Voraussetzungen für eine Produktion zu schaffen. In allen Fällen wird ein Beziehungsgeflecht zwischen verschiedenen Personen geknüpft, welches von Individuum zu Individuum unterschiedlich in seiner Struktur ausfällt. Je nach Ausgestaltung ist damit auch eine unterschiedliche Qualitätsdimension verbunden, die Einfluss auf den Erfolg eines Unternehmens hat. Speziell aus Sicht von Neugründungen ist anzunehmen, dass Netzwerke eine besondere Stellung einnehmen, da, wie bereits geschildert, Organisationen in dieser Entwicklungsphase noch besonders anfällig für einen Misserfolg sind, was oftmals einer Beendigung des operativen Geschäfts gleichzusetzen ist. Je nach Position der Gründerperson in einem Netzwerk sind damit für diesen unterschiedliche Informationen verfügbar. Ist diese in einem weit verzweigten Netzwerk integriert, so können damit Informationsvorteile gegenüber Gründern mit einem qualitativ schlechteren Netzwerk verbunden sein. Sofern die schlechter informierte Person in der Lage ist, die Informationen auf anderem Wege zu erlangen, sind damit dennoch deutlich höhere Informationskosten, sei es zeitlicher oder monetärer Art, verbunden. Einmal hierfür aufgebracht, können diese Ressourcen nicht mehr anderweitig verwendet werden. Dieser im Vergleich zu Konkurrenten eingesparte Betrag an Ressourcen kann unter anderem zur Pflege des Netzwerkes herangezogen werden (Aldrich und Zimmer 1986: 14).

In Analogie zum Kapitalstock eines Unternehmens ist das Netzwerk des Gründers als sogenanntes soziales Kapital zu bezeichnen, sodass mit dem monetären Kapital und dem Humankapital dreierlei Arten an Kapital unterschieden werden können. Hinsichtlich der Verwendung der beiden letztgenannten Kapitalarten nimmt aber gerade das soziale Kapital eine Schlüsselposition ein (Burt 2000: 282): „You have friends, colleagues, and contacts more generally through whom you receive opportunities to use your financial and human capital." Im Gegensatz zu diesen ist das soziale Kapital jedoch dem gesamten Netzwerk und seinen Mitgliedern zuzurechnen und beschränkt sich nicht auf ein Individuum. Hieraus wird bereits ersichtlich, dass das soziale Kapital eine wesentliche Rolle bezogen auf die Erfolgswahrscheinlichkeit eines Unternehmens spielt.[50] So kann ein Unternehmer zwar auch ohne ein gut ausgebildetes Netzwerk mit ausreichendem finanziellen Kapital und Humankapital einen Betrieb gründen. Jedoch kann man davon ausgehen, dass unter sonst gleichen Bedingungen der Gründer von einem qualitativ hochwertigen

50 Insbesondere gilt dies unter Annahme eines unvollkommenen Wettbewerbs und wenn man von finanziellen Engpässen absieht, Kapital also keinen knappen Faktor darstellt (Burt 2000: 283). Aber auch dann ist ein Netzwerk vorteilhaft, wenn hierdurch auch die Möglichkeiten zur Kapitalbeschaffung verbessert werden.

Netzwerk profitiert und sich die Erfolgswahrscheinlichkeit für das Gründungsvorhaben erhöht (Burt 2000: 283).

Diese Bedeutung des sozialen Kapitals, aber auch des Humankapitals zeigt sich bei der Untersuchung von Pennings et al. (1998). In Anlehnung an bisherige Studien, welche das Humankapital des Gründers und dessen Auswirkung auf die Erfolgschancen der Gründung berücksichtigt haben, wird hier auch das soziale Kapital und das Humankapital der Belegschaft berücksichtigt. Betrachtet wurden 1.851 holländische Wirtschaftsprüfungsgesellschaften im Zeitraum zwischen 1880 bis 1990. Es zeigt sich ein Zusammenhang zwischen dem sozialen Kapital und einer verbesserten Überlebenswahrscheinlichkeit, wobei das soziale Kapital des Gründers für den Erfolg wesentlicher ist als das der Belegschaft.

Solch ein Netzwerk bedarf jedoch auch einer gewissen Pflege. Kontakte müssen geknüpft werden und falls bereits vorhanden, so muss in diese Zeit investiert werden, um diese Kontakte zu erhalten. Im Rahmen dieses Ansatzes wird die Gründerperson als der Koordinator und Organisator verschiedener Ressourcen verstanden. Die Gründungsentscheidung stellt dabei kein isoliertes Ereignis dar, sondern ist, wie oben beschrieben, eingebettet in einen sozialen Kontext. In dessen Abhängigkeit müssen Entscheidungen getroffen werden und werden Kontakte mit Personen oder Institutionen außerhalb des Unternehmens aufgenommen und Beziehungen mit diesen geknüpft (Stuart et al. 1999: 315). Auf die Erfolgschancen übt das soziale Umfeld über verschiedene Wege Einfluss aus. Durch Erlangung relevanter Informationen durch das Netzwerk kann der Gründer einen Wettbewerbsvorteil gegenüber tatsächlichen oder potenziellen Konkurrenten erlangen. Diese Informationen können sich dabei auf potenzielle Geschäftspartner, Kunden oder Kapitalgeber beziehen (Brüderl et al. 1996: 51 ff.). Sie können aber auch beratender oder strategischer Natur sein, sofern dem Gründer durch diese Informationen sich erst die Möglichkeit zur Gründung bietet, da er beispielsweise von einer Marktnische oder einer besonderen Geschäftsidee erfährt (Low und MacMillan 1988: 155): „Opportunities [are] created within and among existing organizations as a product of ongoing networks of relationships and exchanges."

Gerade bei Neugründungen werden die notwendigen Informationen häufig erst durch das Netzwerk des potenziellen Gründers ermöglicht, also durch Freunde, Bekannte und Kollegen, die in vorteilhaften Positionen innerhalb eines bestehenden Unternehmens überhaupt erst an diese gelangen (Low und MacMillan 1988: 155). Denn bei einer Auftragsvergabe spielt oftmals nicht die finanzielle Ausstattung des Unternehmens oder die Qualität der Leistungserbringung die entscheidende Rolle, sondern die Netzwerkkontakte nehmen eine zentrale Position ein. Letztlich kann die erforderliche Leistung in der Regel von einer Vielzahl von Konkurrenten erbracht werden, jedoch sind gerade in einer solchen Situation durch das Netzwerk mögli-

che persönliche Kundenkontakte von besonderem Wert (Burt 2000: 283): „New life is given to the proverb of success being determined less by what you know than by who you know." Vor allem aus Sicht der Informationsgewinnung und -verarbeitung bieten Netzwerke enorme Vorteile. Aufgrund der individuell beschränkten Aufnahme- und Verarbeitungskapazität kann der Gründer mittels eines Netzwerkes ein größeres Spektrum an Informationen wahrnehmen und auf Relevanz für seinen Geschäftszweig überprüfen. Hinweise auf bestimmte Tätigkeitsgebiete, welche in naher Zukunft von Bedeutung sein könnten, sind so schneller in Erfahrung zu bringen.[51] Somit kann man dem Netzwerk auch eine Art Selektionscharakter zugestehen, der für eine effizientere Verwendung der Kapazitäten sorgt, indem eine Komprimierung und Aufbereitung der Informationen erfolgt.

Dabei ist jedoch auch zu berücksichtigen, dass der Vorteil der schneller zugehenden Information nur ein Aspekt ist. Die Verlässlichkeit der Informationen ist ebenfalls ein wichtiger Faktor, der Berücksichtigung finden sollte. Im Idealfall sollten diese von Personen stammen, denen man eine hohe Glaubwürdigkeit zuordnet. Ein weiterer Vorteil ist im Zeitpunkt der Informationsbereitstellung zu sehen. Ohne ein Netzwerk würde die Information den Gründer oder Unternehmer später oder überhaupt nicht erreichen. Dieser aus dem Netzwerk resultierende Zeitvorteil kann somit genutzt werden, um schnell zu reagieren und einen Vorteil auszuspielen. Des Weiteren ergibt sich durch ein Netzwerk die Möglichkeit, zeitliche und örtliche Beschränkungen zu umgehen. Da man rein zeitlich und örtlich gesehen nicht überall gleichzeitig sein kann, bietet das Netzwerk den Vorteil, dass mittels persönlicher Empfehlungen und Erwähnungen sich Gelegenheiten eröffnen, die einen ansonsten nicht erreichen würden (Burt 2000: 283 ff.). Dies bedeutet auch, dass es bereits vorteilhaft ist, wenn man Teil eines Netzwerkes ist, wodurch sich anderen die Möglichkeit bietet, von einem selbst zu erfahren und unter Umständen in Kontakt zu treten. In diesem Sinn befassen sich die beiden folgenden Unterkapitel mit den Charakteristika eines Netzwerkes und der Frage, welche Faktoren die Qualität des Netzwerkes mitbestimmen.

2.3.1 Struktur des Netzwerkes

Betrachtet man die Struktur eines Netzwerkes, so fällt auf, dass wechselseitige Netzwerkbeziehungen insbesondere von Personen gebildet werden, die sich auf ein gemeinsames soziales Charakteristikum berufen können, wie Bildung, Einkommen, Beruf oder Alter. Das Knüpfen eines Netzwerkes erfolgt relativ schnell und einfach über Kontakte mit Freunden und Bekannten. Allerdings wird dabei ein Netzwerk

51 Auch wenn die dabei erlangten Informationen nicht immer vollkommen zuverlässig und korrekt sind, so geben sie doch Anhaltspunkte, worüber es sich lohnt, sich präziser zu informieren (Burt 2000: 287).

aufgebaut, das vielfach Redundanzen aufweist und somit die Effizienz des Systems beeinträchtigt. Zurückzuführen ist dies auf die Tatsache, dass sich die Kontakte an oben beschriebenen gleichen Charakteristika ausrichten. Damit ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass sich die neuen Kontakte in ihrer Ausprägung nur unwesentlich von den bisherigen Kontakten unterscheiden. Entscheidend für den Informationswert eines Netzwerkes ist somit zwar einerseits dessen Größe, aber wichtiger ist andererseits, dass dabei die Anzahl an redundanten Informanten auf ein Minimum beschränkt bleibt. Ansonsten tritt eine Situation ein, in der für alle Mitglieder gilt (Burt 2000: 290): „... each person knows what the other people know, so they will discover the same opportunities at the same time."[52] Ziel sollte es also sein, überflüssige Kontakte zu kappen und die zur Kontaktpflege frei werdenden Ressourcen in die Knüpfung neuer Beziehungen zu verwenden, die Zutritt zu neuen Informationen verschaffen können. Sinnvoll ist dabei eine Reduzierung der Kontakte auf Personen, die selbst wiederum in ein Netzwerk eingebunden sind und einem somit Zugang zu Informationen dieses Clusters verschaffen können. Wie in den Abbildungen 10 und 11 dargestellt, können Personen, die in dem Netzwerk des Gründers oder potenziellen Gründers integriert sind, gleichzeitig auch weiteren Netzwerken zugehörig sein. Daraus kann sich insgesamt eine großflächige Vernetzung unterschiedlicher Netzwerke ergeben, sozusagen eine Clusterung von Netzwerken. Wichtig für den Gründer werden sowohl Netzwerke mit überwiegend beruflichen als auch solche mit privaten Kontakten sein. So hat die Qualität der Netzwerkbeziehungen einen direkten Einfluss auf die Informationsbeschaffung und die Ressourcenausstattung, um ein neues Unternehmen zu gründen. Die Qualität wiederum und generell der Zugang zu Ressourcen hängt von der relativen Position ab, die man innerhalb des Netzwerkes oder der Netzwerke einnimmt (Ulhøi 2005: 941).

Für die Effektivität des Netzwerkes ist also von entscheidender Bedeutung, welcher Abdeckungsgrad sich durch das gesamte Netzwerk ergibt. Dieser wird gerade durch Kontakte mit Personen, die einem Zugang zu weiteren Netzwerken verschaffen, erheblich vergrößert. Die sich ergebende Diversität spielt dabei eine entscheidende Rolle. Je unterschiedlicher die Informationsquellen und die daraus resultierenden Informationen sind, desto höher ist auch die Wahrscheinlichkeit, von sich bietenden Chancen schnell in Kenntnis zu gelangen und diese umsetzen zu können. Andererseits werden natürlich auch Gefahren schneller erkannt und das Reaktionsvermögen darauf wird verbessert.

52 Interessanterweise besteht ein Anreiz, Beziehungen mit relativ ähnlichen Personen auszubilden, in der unterschwelligen Ansicht, dass jemand, der einem ähnlich ist, einen selbst auch mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit hintergeht. Daneben ist dies aber einfach darauf zurückzuführen, dass Menschen gleicher Interessen, gleichen Alters etc. die gleichen Orte aufsuchen und naturgemäß hierbei leichter Kontakte und Beziehungen entstehen, seien sie privater oder geschäftlicher Natur (Burt 2000: 285 ff.).

Daneben bietet die beschriebene Struktur auch den Vorteil, als zentrales Bindeglied mehrerer Netzwerke als erster von sich bietenden Gelegenheiten und Problemen zu erfahren. Darüber hinaus würde man nebenbei durch das Netzwerk auch die notwendigen Informationen besitzen, um diese Gelegenheiten zu nutzen. Dies kann dadurch geschehen, dass man selbst tätig wird. Oder es werden, sofern die Informationen im eigenen Unternehmensbereich nicht verwertbar sind, Informationen an diejenigen Personen im Netzwerk weitergegeben, die diese Probleme lösen oder die Gelegenheiten nutzen können. Dies dient wiederum der Pflege des Netzwerkes und baut Abhängigkeiten auf, die sicherstellen, weiterhin zeitnah mit Informationen versorgt zu werden. Letztendlich bedeutet dies, dass Gründer mit einer optimierten Netzwerkstruktur höhere Wachstumschancen besitzen, da sie eher Gelegenheiten und Chancen wahrnehmen können. Auch auf die Risikoanfälligkeit eines Projekts oder einer Chance dürfte sich die verbesserte Informationslage positiv auswirken. So können mit zunehmendem Informationsstand die mit einer Tätigkeit verbundenen Risiken und Unwägbarkeiten besser eingeschätzt werden (Burt 2000: 293 ff.).[53]

Generell kann zwischen formellen und informellen Netzwerken unterschieden werden. Familienangehörige, Verwandte oder Freunde als Netzwerke informeller Art können hier wertvolle Unterstützung durch unbezahlte oder nur gering entlohnte Mitarbeit leisten (Zimmer und Aldrich 1987: 424). Insbesondere in der Anfangsphase einer Gründung wirkt dies sehr entlastend, da vor allem hier die finanziellen Probleme am größten sind und bei Kleingründungen es sich der Gründer selten leisten kann, Arbeitnehmer einzustellen. Ein weiterer Faktor ist darin zu sehen, dass die Familie auf dem emotionalen Weg Unterstützung leisten kann, was sich stabilisierend auswirken sollte, wenn die Belastungen besonders groß sind. Auch dies dürfte gerade zu Beginn der Gründungsphase der Fall sein. Bestätigung hierfür findet sich in einer Untersuchung holländischer Start-ups, die aufzeigt, dass Betriebe von Gründern mit Ehegatten eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit aufweisen und auch einen deutlich höheren Gewinn verzeichnen (Bosma et al. 2004: 232 f.).

Wie oben erwähnt, sind ehemalige Kollegen hinsichtlich des Zugangs zu Informationen oder anderen Ressourcen für den Gründer nicht unwesentlich. Darüber hinaus sind oftmals Freunde und Bekannte die ersten Kunden, welche die Produkte oder die Dienstleistungen des Unternehmens testen und durch Mundpropaganda für einen Schneeballeffekt sorgen können (Brüderl et al. 1996: 51 ff.). Auch formelle Ausprägungen, beispielsweise Berufsverbände, können unterstützend einwirken. Gerade bei der Erschließung neuer Finanzquellen sind diese zu nennen (Bögenhold

53 Es kann jedoch auch dazu kommen, dass Informationen selektiv wahrgenommen oder falsch eingeschätzt werden. In einer Studie von Sørensen und Sorenson (2003) im Bereich von Rundfunk und Fernsehen wurde festgestellt, dass die Entscheidung eines Markteintritts bei Nascent Entrepreneurs wesentlich stärker von erfolgreichen Gründungsbeispielen beeinflusst wird als von gescheiterten Vorgängern.

2002: 37). Allerdings hat Birley (1985: 113 ff.) in einer von ihr durchgeführten Studie herausgefunden, dass informelle Netzwerke sehr viel mehr Anwendung finden als formelle Netzwerke.

Netzwerke wirken sich also förderlich auf die Erfolgschancen aus, da sie die Informationserlangung begünstigen und darüber hinaus Zugang zu Finanzquellen erschließen sowie die Kundenakquise erleichtern können.[54] Dies ist insbesondere bei Gründungen ein nicht zu vernachlässigender Aspekt, wobei hier nochmals besonders auf die Kleinstgründungen hingewiesen werden muss, die hierdurch ihre Erfolgschancen deutlich verbessern dürften. Gerade diese haben oftmals in der Gründungsphase mit Finanzierungsproblemen zu kämpfen, sodass der Zugang zu ausreichendem Kapital ein wichtiger Wettbewerbsfaktor sein kann.[55] Außerdem helfen in diesen Kleinbetrieben oftmals Familienangehörige, Freunde und Bekannte unentgeltlich oder bei geringer Bezahlung aus. Je verzweigter das Netzwerk des Firmeninhabers ist, desto größer sollte auch die Wahrscheinlichkeit sein, dass solche Kontakte für den Gründer, in welcher Form auch immer, hilfreich sein werden (Brüderl et al. 1996: 52 ff.).

Darüber hinaus mag dies aber auch in die entgegengesetzte Richtung wirken. Sofern Kapitalgeber auf der Suche nach einer möglichst rentablen Verwendung ihrer Finanzmittel sind, ist es hilfreich, wenn diese von dem potenziellen Gründer durch ihr eigenes Netzwerk erfahren und auf diesen aufmerksam werden. Dies mag ein weiterer Grund sein, auch wenn er eher passiver Natur ist, dass man ein weit verzweigtes Netzwerk aufbaut und somit in bestimmten Kreisen bekannt wird. Weiterhin kann die Informationsasymmetrie zuungunsten des Investors und zugunsten des Gründers dazu führen, dass dem Gründer kein Kapital gewährt wird. Auch hierbei kann das Netzwerk einen Ausschlag geben. Sofern der Kapitalgeber in seinem Geschäfts- oder Bekanntenkreis genauere Informationen in Erfahrung bringen kann, reduziert dies die asymmetrische Informationsverteilung. Auch die Tatsache, dass aus dem Kreis des Netzwerkes andere Kapitalgeber bereit sind in das Vorhaben zu investieren, mag für den Finanzier ein Anhaltspunkt sein, der über Vergabe oder Nichtvergabe eines Kredits entscheidet (Stuart und Sorenson 2005: 238 f.).

Ein weiterer Aspekt ist die Ausstattung der Neugründung mit Humankapital, sprich qualifizierten Arbeitnehmern. Diese müssen im Wettbewerb mit anderen Akteuren der Wirtschaft eingeworben werden, wobei einige Besonderheiten, die mit

54 Speziell mit Blick auf Kontakte zu anderen Entrepreneurs kommt die Studie von Bosma et al. (2004: 232 f.) zu dem Ergebnis, dass Gründungen von Gründern mit solchen Kontakten mit deutlich höherer Wahrscheinlichkeit Beschäftigung schaffen als vergleichbare Gründungen von Gründern ohne solche Netzwerke.

55 Dies mag gerade für junge Märkte gelten, da hier die Bereitschaft von Investoren, in Projekte zu investieren, aufgrund der schwer einzuschätzenden Erfolgserwartungen besonders gering ist (Gulati et al. 2005: 286).

Neugründungen einhergehen, dies erschweren. Zum einen wurde schon häufiger auf die für Neugründungen beschränkten Überlebensaussichten verwiesen, was gerade für risikoaverse Arbeitnehmer ein Grund sein kann, ein anderes Angebot anzunehmen oder beim bisherigen Arbeitgeber zu verbleiben. Erschwerend kommt, ebenfalls wie im oben angesprochenen Fall der Investoren, eine Informationsasymmetrie zuungunsten der potenziellen Arbeitnehmer hinzu. Diese Probleme können durch Kontakte der gewünschten Arbeitnehmer mit Kollegen oder Mitarbeitern des Gründers verringert werden. Dadurch erhält der Gründer einen Anreiz, die Situation und Aussichten des Betriebes nicht zu beschönigen und verfälschen, da dies sich andernfalls innerhalb seines und anderer Netzwerke als rufschädigend erweisen würde. Die Folgen wären für den Gründer wahrscheinlich gravierender als der Vorteil, diesen einen Arbeitnehmer durch List gewonnen zu haben, von demotivierenden Auswirkungen bei dem getäuschten Mitarbeiter ganz abgesehen. Des Weiteren mag auch die persönliche Komponente, jemanden zu kennen, der bereits mit dem Gründer zu tun hatte, oder diesen selbst zu kennen, sich positiv auf den Entschluss auswirken, einen Arbeitsvertrag abzuschließen (Stuart und Sorenson 2005: 237 ff.). Stuart et al. (1999) verweisen darüber hinaus noch auf die Möglichkeit, dass Investoren ihre eigenen, oftmals weit verzweigten Netzwerke beanspruchen, um geeignete Arbeitskräfte für die Neugründung, in die sie investiert haben, zu empfehlen. Der Anreiz für Kapitalgeber, dies zu tun, besteht darin, dass sie ihr in die Gründung eingebrachtes Kapital möglichst hoch verzinst sehen wollen, was durch eine Verbesserung der Startbedingungen des neuen Betriebes wesentlich wahrscheinlicher wird. Als Beispiel aus der Praxis kann hier auf die Firma Kliener Perkins verwiesen werden, die Risikokapital zur Verfügung stellt. Aufgrund der langen Erfahrung in diesem Geschäft hat sie ein Netzwerk aus Firmen aufgebaut, welchen sie als Investor zur Verfügung stand. Aus diesem Pool bedient sie sich und vermittelt frühere Geschäftskontakte, vornehmlich frühere Gründer, an neu gegründete Unternehmen, wodurch sie der Gründung nicht nur mit finanziellem Kapital aushilft, sondern auch durch die Vermittlung von Humankapital unterstützend eingreift (Stuart und Sorenson 2005: 240 f.).

Zuletzt ist noch das branchenspezifische Wissen zu nennen. Dieses ist nur schwer transferierbar und kann am besten durch eigens gemachte Erfahrungen in der jeweiligen Branche akkumuliert werden. Sofern ein Transfer in Betracht gezogen wird, ist zu berücksichtigen, dass dieser, insbesondere bei komplexen Sachverhalten, in der Regel lückenhaft und teils auch fehlerhaft erfolgen wird. In diesem Fall ist es hilfreich, wenn man über direkte Kontakte zu den Inhabern dieses Wissens verfügt. Auch hier ist es also vorteilhaft, wenn der potenzielle Entrepreneur über ein Netzwerk verfügt, welches entweder die besagten direkten Kontakte ermöglicht oder gar gleich eine Arbeitsstelle oder ein Praktikum in einem Betrieb

in der Branche, in der er sich selbstständig machen möchte (Stuart und Sorenson 2005: 241 f.).[56]

2.3.2 Qualität des Netzwerkes

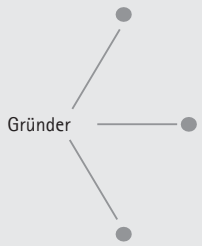
Aufgrund der Bedeutung von Netzwerken für den Erfolg eines Unternehmens wird im Folgenden kurz auf die Qualitätsmerkmale eines Netzwerkes eingegangen. Wie schon geschildert erfolgt durch die hohe Wahrscheinlichkeit von Beziehungen mit gleichartig gesinnten Personen eine Anhäufung redundanter Kontakte. Als redundant sind diese zu bewerten, da sie nur mit einer geringen Wahrscheinlichkeit zu neuen Informationen führen, die anderweitig den Gründer oder Unternehmer nicht oder nur mit deutlicher Verzögerung erreicht hätten. Hieraus ergibt sich die Schlussfolgerung, dass die Diversität eines Netzwerkes eine seiner wesentlichen Eigenschaften darstellt. Je vielfältiger und verschiedener die Kontakte, desto wahrscheinlicher wird man mit Informationen versorgt, die man sonst nicht oder nur sehr schwer erhalten hätte.

Daneben spielt auch die Größe des Netzwerkes eine wichtige Rolle, wobei nicht pauschal „je größer, desto besser" gilt. Zur Pflege des Netzwerkes müssen schließlich auch Ressourcen aufgebracht werden, die damit an anderer Stelle nicht mehr einsetzbar sind. Zwar wächst mit der Anzahl an Kontakten auch die Wahrscheinlichkeit, von Chancen zu erfahren. Jedoch ist es auch hier wichtig, die Diversität mit einzubeziehen. Wesentlich entscheidender als die bloße Zahl an Netzwerkkontakten ist die Zahl nicht redundanter Beziehungen. Vereinfachend wird dies an einem kurzen Beispiel dargestellt. Betrachtet werden zwei Netzwerke mit je drei Kontakten. Während das erste keine Verbindungen zwischen den Kontaktpersonen aufweist, ist beim anderen eine Verbindung zwischen allen Kontaktpersonen gegeben (vergleiche Abbildung 8 und Abbildung 9). Im ersten Fall wird von einem losen Netzwerk gesprochen, im zweiten von einem dichten Netzwerk. Die Kosten, die dafür aufzubringen sind, um das Netzwerk aufrechtzuerhalten, sind in beiden Fällen gleich. Während das lose Netzwerk drei nicht redundante Kontakte zählt, sind im dichten Netzwerk zwei überflüssige Kontakte zu verzeichnen. Jede dieser Verbindungen führt zu den gleichen Personen und Informationen wie die erste Verbindung. Theoretisch könnte man also ohne Informationsverlust auf zwei der drei Verbindungen verzichten. Noch entscheidender jedoch ist der Informationsvorteil, den man in dem losen Netzwerk erhält. Während im dichten Netzwerk durch

56 Für Informationen über die Relevanz von Organisationsnetzwerken und deren Charakteristika für Unternehmen siehe Gulati et al. (2005).

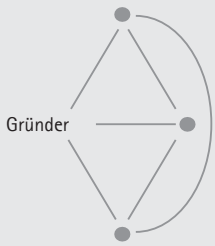
den hohen Grad der Vernetzung jeder von jedem weiß und somit Neuigkeiten sich sehr schnell verbreiten, ist dies im losen Netzwerk nicht der Fall. Hier erhält der Netzwerkkoordinator (der betrachtete Gründer oder Unternehmer) einen Informationsvorsprung vor den anderen Netzwerkmitgliedern. Insofern ist das lose Netzwerk, gemessen am Kosten-Nutzen-Verhältnis, effizienter als das dichte Netzwerk.

Abbildung 8: Netzwerkstruktur ohne Redundanzen



Quelle: Eigene Darstellung, in Anlehnung an Burt (2000: 292).

Abbildung 9: Netzwerkstruktur mit Redundanzen



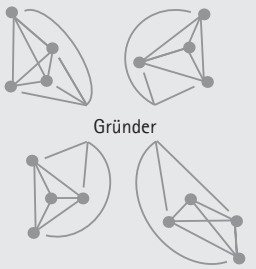
Quelle: Eigene Darstellung, in Anlehnung an Burt (2000: 292).

Generell ist also ein Trade-off zwischen Diversität und Größe des Netzwerkes zu berücksichtigen. Im Idealfall wird durch einen Kontakt der Zugang zu einem anderen Netzwerkcluster ermöglicht, sodass die Informationsmöglichkeiten sich deutlich verbessern. Durch eine Beschränkung der Beziehungen auf nicht redundante Kontakte und die damit verbundene Einteilung in direkte und indirekte Kontakte,wird die Aufgabe, das Netzwerk aufrechtzuerhalten, quasi an die Personen ausgelagert, mit denen direkte Kontakte gepflegt werden. Verdeutlicht wird dies über die folgenden Abbildungen. Während in der Abbildung 10 die betrachtete Person in ihrem Netzwerk zu jedem Mitglied einen direkten Kontakt pflegt, zeigt Abbildung 11, wie trotz gleichen Informationsgehalts der Aufwand für die Pflege des Netzwerkes minimiert werden kann. Alle nicht redundanten Kontakte wurden gekappt, sodass man nur noch zu einer Person im jeweiligen Netzwerk eine direkte Beziehung aufrechterhält, die einem einen Zugang zu dem Subcluster gibt.

Es lässt sich also festhalten, dass abhängig von der Struktur des Netzwerkes und dessen Effizienz (maximale Anzahl an nicht redundanten Kontakten unter gegebenen Umständen) sowie Effektivität (maximal mögliche Reichweite, im Sinne eines Zugangs zu möglichst vielen Kontakten, unter Erschließung von Zugängen zu Subclustern) die Informationen sich hinsichtlich der Qualität und zeitlichen Verfügbarkeit unterscheiden. Interessanterweise steigt mit der Effektivität des Netzwerkes auch das Interesse der Umgebung an dem Netzwerkkoordinator selbst. Durch den höheren Informationsstand und die schnellere zeitliche Verfügbarkeit ist dieser selbst dann in der Lage, die Informationen zu verwerten, wenn diese nicht seinen tatsächlichen Tätigkeitsbereich betreffen. Aufgrund seines guten Kenntnisstandes

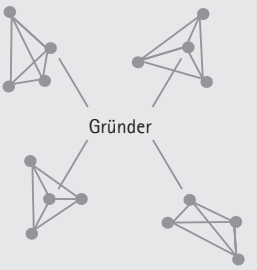
weiß er, wer mit diesen Informationen etwas anfangen kann, und ist somit in der Lage, eine Vermittlerrolle zwischen zwei anderen Kontakten einzunehmen, was sich positiv auf die Pflege dieser Kontakte auswirkt. Darüber hinaus ist es oftmals auch sehr hilfreich, innerhalb bestimmter Kreise bekannt zu sein, auch wenn man selbst diese Personen nicht kennt. Auch hierbei ist ein weit verzweigtes und diversifiziertes Netzwerk sehr vorteilhaft (Burt 2000: 288 ff.).

Abbildung 10: Netzwerkstruktur mit Subcluster



Quelle: Eigene Darstellung, in Anlehnung an Burt (2000: 294).

Abbildung 11: Netzwerkstruktur mit Subcluster ohne Redundanzen



Quelle: Eigene Darstellung, in Anlehnung an Burt (2000: 294).

Somit verhelfen Netzwerke und Allianzen zu Möglichkeiten und Erfahrungen, die sonst erst mit einem steigenden Alter der Organisation respektive einer größeren Erfahrung im operativen Geschäft einhergehen. Eine frühzeitige Positionierung am Markt und eine Stabilisierung der Gründung ist somit möglich, was sich positiv auf die Erfolgschancen des Unternehmens auswirken sollte (Baum et al. 2000: 269 f.). Dies zeigt sich bei einer Untersuchung von Powell et al. (1996). Die Autoren weisen bei US-amerikanischen Biotechnologiefirmen nach, dass sich solche Gründungen mit einem verzweigten und diversen Netzwerk durch eine bessere Positionierung im Markt, die mit einer reicheren Ausstattung an Informationen und Ressourcen verbunden ist, Vorteile gegenüber Konkurrenten mit einem weniger diversen Netzwerk verschaffen können.

Bisherige Studien kommen zu dem Ergebnis, dass sich eher jene Gründer um die Nutzung ihrer Kontakte kümmern, deren Gründungsvorhaben schlechteren Ausgangssituationen gegenüberstehen. Man könnte in solch einem Fall von einer Kompensation der schlechteren Voraussetzungen (sei es durch mangelndes Humankapital oder eine schlechtere finanzielle Ausstattung) durch Nutzung von Beziehungen sprechen (Brüderl et al. 1996: 55).

Einen Anhaltspunkt für die Wichtigkeit des Freundes- oder Bekanntenkreises zur Erlangung von monetären Ressourcen und eine Unterstreichung der Vermutung, dass gerade die finanzielle Ausstattung von Gründungen oftmals unzureichend ist, liefert die Studie von Evans und Jovanovic (1989). In ihrer Betrachtung kommen die Autoren zu dem Ergebnis, dass durch einen unverhofften Geldsegen in Folge von Vererbungen ein überproportional hoher Anteil der Begünstigten den Übergang in die Selbstständigkeit wagt. Dies kann dahingehend interpretiert wer-

den, dass bei diesen potenziellen Gründern zwar die Idee und Konzeption einer neuen Unternehmung vorhanden war, jedoch der Ausschlag zur Umsetzung durch die finanziellen Zuwendungen gegeben wurde. Scheinbar waren sie vorher nicht in der Lage, ausreichend Kapital zu beschaffen.

Eine Studie von Granovetter (1973) kommt zu dem Ergebnis, dass sogenannte „weak ties", bezogen auf berufliche Entwicklungsmöglichkeiten, die besten Informationen bieten. Unter solchen weak ties sind Beziehungen zu verstehen, die eher schwach ausgeprägt sind und bei denen die Kontakthäufigkeit eher gering ausfällt. Im Gegensatz hierzu stehen Freundschaften, bei denen die Verbindungen stark ausgeprägt sind und mit denen häufige Kontakte bestehen. In der Regel weisen Menschen eher kleinere Netzwerke mit engen Beziehungen zu einer überschaubaren Zahl von Freunden und Familienmitgliedern auf. Bei manchen Personen fallen diese Netzwerke jedoch sehr groß aus und es überwiegen flüchtige Verbindungen. Durch die weite Ausdehnung des Netzwerkes erfahren diese jedoch eher von relevanten Informationen. Dies wird auch in einer Untersuchung von Elfring und Hulsink (2003) bestätigt. In Anlehnung an den Begriff der Diversität in Kapitel 2.3.2 weist auch Granovetter (1973) darauf hin, dass durch die Verschiedenartigkeit der Kontakte im Fall des weit verzweigten Netzwerkes die Wahrscheinlichkeit wächst, dass man an Informationen partizipiert, die einen ansonsten nicht erreicht hätten. Zu diesem Ergebnis kommen auch Burt und Raider (2002), die in einer Untersuchung von weiblichen Absolventen eines MBA-Programms zu dem Schluss kommen, dass der Übergang in die Selbstständigkeit bei Absolventinnen mit einem diversen Netzwerk am höchsten ist. Rezulli et al. (2000) zeigen ein ähnliches Ergebnis. In der Betrachtung von Nascent Entrepreneurs gründen diejenigen mit einem „vielfältigeren sozialen Leben" in einem höherem Maße.

In Anlehnung an die Organisationsökologie wird von Baum und Oliver (1992) davon ausgegangen, dass durch einen Anstieg der Kontakte und Beziehungen zwischen Organisationen und/oder Institutionen des wirtschaftlichen Sektors die Gründungsrate und die Rate der gescheiterten Unternehmen beeinflusst wird. Erklärt wird dies durch mit der Ausgestaltung der Beziehungen einhergehende Legitimations- und Wettbewerbseffekte. Die Betonung liegt bei diesem Ansatz also nicht auf der Anzahl an Organisationen innerhalb einer definierten Umwelt, sondern auf der Einbettung der Organisationen in ihr Umfeld, gemessen an der Anzahl an Kontakten mit dieser. Ebenso wie die Organisationsökologie geht sie davon aus, dass mit steigender Einbindung der Organisation in ihre Umwelt die Legitimation der Organisationsform erhöht und der Zugang zu Ressourcen verbessert wird (Baum und Oliver 1992: 540 ff.). Die Studie betrachtet Organisationen im Bereich der Kinderbetreuung im Zeitraum von 1971 bis 1989 im Großraum Toronto, Kanada, und zeigt, dass mit steigender Vernetzung der Population steigende Gründungsraten

einhergehen. Diese Tendenz nimmt jedoch mit dem Grad an Einbettung ab, was als Hinweis interpretierbar erscheint, dass hierdurch Wettbewerbseffekte einhergehen, welche die Gründungsaktivitäten eher hemmen. Rückt man das Scheitern von Unternehmen in den Fokus der Betrachtung, so zeigt sich, dass mit steigendem Vernetzungsgrad der Population die Wahrscheinlichkeit, gezwungen zu sein, den Markt zu verlassen, für das einzelne Unternehmen sinkt. Unterscheidet man nach Organisationen mit solchen Kontakten und Organisationen, die isoliert von der restlichen Population ihrem operativen Geschäft nachgehen, so kann eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit bei Ersteren festgestellt werden. Dies gilt für das gesamte Spektrum an gemessenen Vernetzungsgraden. Zudem fällt auf, dass bei höherem Grad an Vernetzung der Population alle Unternehmen hiervon durch eine geringere Wahrscheinlichkeit zu scheitern profitieren. Dies kann dergestalt interpretiert werden, dass ab einem gewissen Vernetzungsgrad die erhöhte Legitimation und damit verbunden eine leichtere Ressourcenbeschaffung für alle Organisationen innerhalb der Population gilt. Sofern dieser Grad jedoch noch nicht überschritten ist, resultieren die Vorteile nur für die Organisationen, welche solche Kontakte und Beziehungen ausgebildet haben und einen Teil des Netzwerkes darstellen (Baum und Oliver 1992: 550 ff.). Außerdem ergibt sich bei etwas anderer Abgrenzung der Organisationen[57] das für Gründungen interessante Ergebnis, dass Allianzen zwischen verschiedenen Organisationen gerade für junge Unternehmen von Vorteil sind, erklärbar durch einen Reputationsgewinn, eine gesteigerte Legitimation und einen verbesserten Zugang zu Ressourcen. Ein ähnliches Ergebnis ergibt sich auch für kleine Unternehmen. Dies führt demnach zu einer schwächeren Ausprägung des Verlaufs der liabilities of newness und smallness (Baum und Oliver 1991: 206 ff.).

Stuart et al. (1999: 344 ff.) verweisen in ihrer Untersuchung, welche überwiegend Gründungen aus der Biotechnologiebranche umfasst, auf die Relevanz von Allianzen und Partner für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. So zeigen Gründungen mit solchen Verbindungen im Durchschnitt eine höhere Rate an Börsennotierungen mit einer höheren Kapitalisierung als vergleichbare Gründungen, die über keinerlei Allianzen oder Kontakte verfügen. Dies ist vor allem auf einen Statustransfer zurückzuführen, wodurch die Legitimation der Gründung in ihrem Umfeld erhöht wird, mit positiven Auswirkungen auf die Ressourcenbeschaffung. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass dabei nicht die Häufigkeit der Kontakte entscheidend ist, sondern mit wem diese Allianz eingegangen wird. Je älter dabei die Unternehmung ist, und auf je mehr Risikokapital sie be-

57 Der in der Studie der beiden Autoren von 1992 verwendete Datensatz stellt eine Teilmenge des 1991 genutzten Datensatzes dar.

reits zurückgreifen kann, desto stärker sinkt die Bedeutung prominenter Kontakte für das Unternehmen. Ein Beispiel, wie Firmen Aufmerksamkeit allein durch die Partnerschaft mit Personen des öffentlichen Lebens erlangen, ist durch das Unternehmen Gilead Sciences gegeben. Dieses amerikanische Biotech-Unternehmen wies in der Vergangenheit eine Reihe von prominenten Kontakten auf, darunter die zu dem ehemaligen Verteidigungsminister Donald Rumsfeld. Dass der Kontakt zu prominenten Personen einem eine gewisse Präsenz in den Medien bzw. den relevanten Kreisen sichert, konnte in Deutschland kurz nach der Bundestagswahl 2005 beobachtet werden. Der ehemalige Bundeskanzler Schröder ließ nach der verloren gegangenen Wahl seine politische Karriere ruhen und nahm stattdessen einen Posten im Aufsichtsrat des russischen Energielieferanten Gazprom an, wodurch Gazprom schlagartig einen größeren Bekanntheitsgrad in Deutschland erlangt hat.

In einer Untersuchung von Firmen der amerikanischen Halbleiterindustrie für die Jahre 1985 bis 1991 weist Stuart (2000) nach, dass solche Gründungen mit innovativen Partnern auch höhere Umsätze aufweisen als vergleichbare Gründungen mit weniger innovativen Geschäftskontakten. Dies legt die Vermutung nahe, dass mit solchen potenten Partnern ein Effekt der Außendarstellung einhergeht, der es der Organisation erleichtert, potenzielle Kunden für ihr Produkt zu finden. Auch für die Vermutung, dass mit diesen Verbindungen ein Statustransfer einhergeht, der die Legitimation erhöht, finden sich gerade für Gründungen Belege. So profitieren diese in stärkerem Maße hiervon als vergleichbare ältere und größere, bereits etablierte Unternehmen.

Baum et al. (2000) gehen in ihrer Untersuchung der Frage nach, inwieweit die von Stinchcombe (1965) ins Leben gerufene Imprinting-Hypothese (vergleiche Kapitel 2.2.3) für Neugründungen zutrifft. Mit einem Datensatz von kanadischen Firmen und Gründungen in der Biotechnologiebranche wird der Zeitraum von Anfang 1991 bis Ende 1996 untersucht. Die Autoren finden Hinweise, dass Gründungen mit einem vertikal ausgerichteten Netzwerk mit einer hohen Diversität in den Jahren nach Gründungsbeginn besser abschneiden als dies bei Konkurrenten ohne solche Netzwerkaktivitäten oder mit solchen geringerer Diversität der Fall ist.[58] Dies trifft insbesondere auf innovative Aktivitäten zu, ausgedrückt durch eine größere Anzahl an Patenten und höhere Ausgaben für Forschung und Entwicklung. Dies stützt die Vermutung, dass durch Netzwerke Informationen und Wissen diffundieren.

58 Unter einer vertikalen Allianz ist die Zusammenarbeit mit Firmen der pharmazeutischen oder chemischen Industrie oder mit Unternehmen des Marketings zu verstehen, aber auch mit Forschungsinstituten, Kliniken, Universitäten oder Ähnlichen. Daneben können auch horizontale Allianzen bestehen, die mit Firmen der Biotechnologiebranche, also potenziellen Konkurrenten geschlossen werden (Baum et al. 2000: 268).

2.3.3 Zwischenbilanz

Anhand dieser Ausführungen wird deutlich, welchen Stellenwert die Unterhaltung eines Netzwerkes als strategisches Instrument für den Erfolg einer Neugründung hat. Entscheidend ist hierbei, dass die Netzwerkstruktur auf Redundanzen überprüft wird. Da hierdurch unnötig Ressourcen gebunden werden, die anderweitig besser einsetzbar sind, sollte die Anzahl solcher Redundanzen möglichst gering gehalten werden. Der Wert eines Netzwerkes, und hier insbesondere eines informellen Netzwerkes, lässt sich jedoch nicht nur auf Informationszwecke reduzieren. Redundante Netzwerkbeziehungen mögen aus dieser Sicht also vom Gründer durchaus bewusst in Kauf genommen werden.

2.4 Transaktionskostenansatz

Anfangs wird zuerst auf das Konzept der Transaktionskosten eingegangen, um dann anschließend die Relevanz für das Gebiet der Neugründung zu erläutern. Die Theorie der Transaktionskosten wurde durch den bekannten Aufsatz „The Nature of the Firm" von Coase (1937) begründet. Im Rahmen der neoklassischen Theorie ergibt sich eine Situation, in der Transaktionen nur am Markt stattfinden. Institutionen bzw. Organisationen, als deren persönliche Seite, dürften aufgrund der Annahmen und der sich daraus ergebenden Folgerungen eigentlich gar nicht erst existieren.[59] Denn durch den Marktpreis werden im neoklassischen Modell sämtliche Knappheitsinformationen über die entsprechenden Güter wiedergegeben, wodurch sich eine problemlose Abstimmung von Angebot und Nachfrage ergibt (Kräkel 2004: 5 f.). Coase (1937) geht daher der Frage nach, warum Produkte und Dienstleistungen nicht nur in einer rein preisdeterminierten marktlichen Koordination bereitgestellt werden, sondern auch in hierarchischen Koordinationsformen bzw. Mischformen aus den beiden genannten Extremen. Maßgeblich für die Ausgestaltungsform sind die mit dem Koordinationsmechanismus verbundenen Transaktionskosten, da diese neben den Produktionskosten einen weiteren Kostenfaktor und damit auch einen Wettbewerbsfaktor für den Unternehmer darstellen. Dabei kann zwischen externen und internen Transaktionskosten unterschieden werden. Erstere fallen für die Nutzung des Marktes an, beispielsweise in Form von Such-, Informations- und Verhandlungskosten, um geeignete Transaktionspartner am Markt zu finden und sich über diese zu infor-

59 Bei dem Begriff Institution handelt es sich um einen unbestimmten Begriff, der umschrieben wird als ein System von Regeln und Normen inklusive der zur Durchsetzung dieser Regeln benötigten Mittel. Unter Organisationen werden Institutionen und die daran beteiligten Personen verstanden. Für eine detaillierte Beschreibung siehe Richter und Furubotn (2003: 7 ff.).

mieren. Interne Transaktionskosten entstehen durch die Erfüllung der zwischen dem Unternehmen und den Beschäftigten getroffenen Vereinbarungen. Hierzu zählen unter anderem Informations- und Überwachungskosten oder durch innerbetrieblichen Transport bedingte Transportkosten (Richter und Furubotn 2003: 58 ff.).

Letztlich wird sich die Koordinationsform mit den geringsten Transaktionskosten durchsetzen. Theoretisch lässt sich im Rahmen einer Marginalbetrachtung eine optimale Betriebsgröße ableiten, bei der die Grenzkosten der hierarchischen Koordination den Grenzkosten der Koordination über den Markt entsprechen. Im Rahmen dieser Theorie werden die starken Annahmen der Neoklassiker, wie zum Beispiel die Annahme der vollständigen Information oder des Wegfalls von Tauschkosten, kritisiert. Die Koordination und Organisation von Prozessen, das Beschaffen der nötigen Produktionsfaktoren und in diesem Zusammenhang das Sammeln von Informationen über diese potenziellen Tauschpartner und Güter ist allerdings mit Transaktionskosten verbunden. Diese fallen sowohl auf intra- als auch interorganisatorischer Ebene an (Picot et al. 1989: 361). Im Rahmen der Transaktionskostentheorie gilt für den Entrepreneur also folgender Zusammenhang (Alvarez 2003: 253): „... the entrepreneur recognizes opportunities in factor and production markets and understands how to coordinate processes in a firm that are too costly to coordinate through the market."[60]

Williamson (1990) weist noch auf eine weitere Besonderheit der Transaktionskostentheorie hin, da in der neoklassischen Theorie davon ausgegangen wird, dass Verträge grundsätzlich vollständig sind und alle denkbar auftretenden Eventualitäten Berücksichtigung finden. Die Annäherung an die Realität durch die Transaktionskostentheorie beinhaltet jedoch unvollständige Verträge eher als Regelfall denn als Ausnahme. Diese Unvollständigkeit der Verträge wird unter anderem auf den Umstand der begrenzten Rationalität zurückgeführt. Hierdurch ist es nicht mehr möglich, sämtliche zukünftige Umweltzustände antizipieren zu können. Eine Folge hiervon kann sein, dass die ex-ante gemachten Annahmen ex-post betrachtet nicht mehr zutreffen. Dadurch ausgelöste Anpassungen verursachen Transaktionskosten in Form von Anpassungskosten. Der Versuch, einen Vertrag so auszugestalten, dass jegliche denkbare Situation vorweggenommen wird, wäre mit so hohen Transaktionskosten verbunden, dass die Ausgestaltung eines vollständigen Vertrages in der Realität keine verfügbare Option darstellt.

Verallgemeinert gesprochen entstehen Transaktionskosten also bei der Übertragung, Durchsetzung und Bestimmung von Property Rights, für die es im Deut-

60 Alvarez (2003: 255) weist darauf hin, dass das immaterielle Wissen des Entrepreneurs durch die Institution der Firma oftmals besser geschützt werden kann als durch den Markt. Damit wird neben den Transaktionskosten im herkömmlichen Sinne ein weiterer Aspekt für die Frage nach dem Bestehen von Firmen angesprochen.

schen eine Vielzahl von Übersetzungen gibt.[61] Am geläufigsten dürften jedoch die der Eigentums- oder Verfügungsrechte sein. Unter diesem Begriff werden die Rechte an einem Wirtschaftssubjekt verstanden, die zugleich auch eine Handlungsbeschränkung für andere Wirtschaftssubjekte darstellen können. Damit nun eine effiziente Allokation erfolgen kann, müssen diese Rechte vollständig spezifiziert sein. Darunter werden die Charakteristika der Exklusivität, Teilbarkeit, Transferierbarkeit und Allgemeingültigkeit verstanden. Ersteres bedeutet die eindeutige und vollständige Zuordnung der Rechte auf ein Wirtschaftssubjekt. Weiter sollten diese Rechte auch transferierbar sein, was eine Teilbarkeit voraussetzt. Die Allgemeingültigkeit der Rechte ist notwendig für deren Anwendbarkeit als Motivations- und Sanktionsmechanismus. Sofern diese Vorgabe nicht oder nur teilweise erfüllt ist, entstehen höhere Transaktionskosten, da gewisse Probleme, wie beispielsweise die Durchsetzung der unspezifizierten Property Rights auf juristischem Wege, oder die Kontrolle der Umsetzung der getroffenen Vereinbarungen mit höheren Durchsetzungs- und Kontrollkosten verbunden sind (Sesselmeier und Blauermel 1998: 192 ff.). Weiterhin werden unter Transaktionskosten auch Anbahnungskosten (Kosten der Informationsbeschaffung und -verarbeitung), Vereinbarungskosten (Kosten von Vertragsverhandlungen) und Anpassungskosten (Kosten aufgrund von Änderungen bei den Vereinbarungen, beispielsweise durch verstärkte Qualitätskontrollen) verstanden. Diese können je nach Art und Ausmaß der Transaktionen einen fixen oder variablen Charakter haben. Sofern die Teilleistungen eher am Markt eingekauft werden, dominieren Anbahnungs- und Vereinbarungskosten. Werden diese Leistungen durch langfristig abgeschlossene Vertragsbeziehungen immer von denselben Lieferanten erbracht, so haben die entstehenden Kosten einen fixen Charakter. Im Fall von oftmals wechselnden Lieferantenbeziehungen sind diese eher variabler Natur. Erstellt der Betrieb hingegen die Teilleistungen selbst, so dürften die Kontrollkosten überwiegen, die in der Regel fix sind (Picot 1982: 270 f.).

Die Höhe der Transaktionskosten ist weiterhin von den Charakteristika der Transaktion und der Transaktionspartner abhängig. So können Transaktionen einmalig oder regelmäßig durchgeführt werden. Der Verhandlungspartner kann sich opportunistisch verhalten oder den Vertrag ordnungsgemäß erfüllen. Je nachdem, welche Eigenschaften bei einer Transaktion vorliegen, variieren auch die damit verbundenen Kosten. Unterscheidet man des Weiteren nach internen Transaktionskosten der Organisation und externen Transaktionskosten durch Inanspruchnahme des Marktes, so kann die Fragestellung Coases nach der Existenz

61 Dabei soll nicht näher auf die Definitionsvielfalt eingegangen werden, die mit den Begriffen Transaktionskosten und Property Rights verbunden ist.

von Firmen nochmals aufgegriffen werden. Demnach ist es für die Marktteilnehmer vorteilhaft, sich innerhalb einer Organisation zusammenzuschließen, wenn die internen Transaktionskosten geringer sind als die externen Transaktionskosten (Coase 1988: 19).[62] Die Vorteilhaftigkeit der Organisationsform wird anhand der eingesparten Transaktionskosten im Vergleich zur rein marktlichen Lösung, unter Beibehaltung aller anderen Einflussgrößen ersichtlich. Dabei kann man im Allgemeinen davon ausgehen, dass in einer Umwelt mit hoher Komplexität und Unsicherheit und damit verbundenen Informationsdefiziten eher hierarchische Koordinationsformen anzutreffen sind. Sobald es sich jedoch um die Bereitstellung von standardisierten Produkten oder Dienstleistungen handelt, mit der Folge geringer Informationsbedürfnisse und -defizite, ist eine marktliche Koordination sehr wahrscheinlich. Der in solchen Märkten vorhandene Wettbewerb führt dazu, dass durch die Austauschbarkeit der Güter der Marktpreis einen Informationsgehalt beinhaltet, den er in einem solchen Ausmaß in Märkten mit spezialisierten Produkten und Dienstleistungen nicht hat. In diesen Märkten ist damit zu rechnen, dass der Grad der vertikalen Integration eher gering sein wird und für die Produktion benötigte Leistungen am Markt erworben werden. Betrachtet man wiederum die oben angesprochenen spezialisierten Produkte und Dienstleistungen und unterstellt hierbei auch noch gewisse Unsicherheiten und einen hohen Grad an Komplexität, so werden eher Unternehmen mit einem hohen Grad an vertikaler Integration anzutreffen sein, da hierdurch Einfluss auf die Qualität und Quantität der zu erbringenden Teilleistungen genommen werden kann und Informationsprobleme verringert werden (Picot et al. 1989: 361 f.).

Einen weiteren Aspekt liefert Williamson (1990: 96 ff.), der auf die Möglichkeit eines Hold-ups hinweist. Diese Situation ergibt sich, wenn einer der beiden Transaktionspartner Investitionen auf sich nimmt, die anderweitig nicht ohne Nutzenverlust einsetzbar sind.[63] Das Ausmaß des Nutzenverlustes, der mit steigendem Spezifitätsgrad anwächst, wird auch als Quasi-Rente bezeichnet. Solch ein Fall von transaktionsspezifischer Investition kann dazu führen, dass der Handelspartner versucht, sich die mit der Investition verbundene Quasi-Rente des Lieferanten anzueignen. Da der Lieferant alternativ aufgrund der Spezifität einen höheren Nutzenverlust erleiden wird, kann er letztlich nichts gegen den Opportunismus des Handelspartners unternehmen. Dieser kann so also maximal die gesamte Quasi-Rente zu sich umverteilen. Im Endeffekt kann dies zu einer Situation der

62 Williamson (1990: 19) geht sogar so weit zu behaupten, dass „... die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus hauptsächlich die Einsparung von Transaktionskosten bezwecken und bewirken".

63 So ist vorstellbar, dass ein Lieferant für die Produktion bestimmter Teile in eine Spezialmaschine investieren muss, die er jedoch für andere Kunden nicht verwenden kann. Im Extremfall kann er bei einem Abbruch der Kundenbeziehung nur noch den Schrottwert der Maschine erlösen.

Unterinvestition führen, da die Transaktionspartner sich scheuen, in solch spezifische Vorhaben zu investieren. Eine Auflösung dieses Problems ist möglich, wenn die Handelspartner sich zusammenschließen und ein gemeinsames Unternehmen bilden. Aus Sicht der Wertschöpfungskette ergibt sich somit ab einer gewissen Spezifität ein Anreiz zur vertikalen Integration, da hierdurch die Quasi-Rente abgesichert werden kann und die Unsicherheit eingeschränkt wird.

Fritsch (1990: 88 ff.) bezieht den oben beschriebenen Netzwerkansatz in die Transaktionskostentheorie mit ein und sieht darin eine Mischvariante aus den Koordinationsformen Hierarchie und Markt. Netzwerke sind demnach „... Geflechte von relativen Austauschbeziehungen [...], welche durch ein hohes Maß an Komplementarität und gegenseitiger Anpassung gekennzeichnet sind, und die nicht von einer einzelnen Einheit (oder einigen wenigen Einheiten) dominiert werden" (Fritsch 1990: 89). Die gegenseitige Anpassung oder Abstimmung kann sich dabei auf die Verfügbarkeit freier Kapazitäten, die Logistik, verwendete Produktionstechniken, das Produkt oder die Produkte im Allgemeinen oder auf deren Qualitätsstandards beziehen. Der Aufbau und die Pflege eines Netzwerkes sind durch Kosten geprägt, die als eine Art von Investition angesehen werden können. Aufgrund dessen sind die Beziehungen in der Regel auch langfristiger Natur. Das Vorhandensein mehrerer Austauschpartner ist für das Gesamtsystem, aber auch den einzelnen Betrieb vorteilhaft. Hierdurch wird für den einzelnen Betrieb ohne großen Aufwand in Form von Informations- und Anpassungskosten die Unsicherheit vermindert.

Betrachtet man das Problem spezifischer Investitionen, so wird durch die Möglichkeit, auf andere Abnehmer und Lieferanten auszuweichen, die aus jener Spezifität resultierende Abhängigkeit verringert. Folglich sind Netzwerke flexibler als Einzelbetriebe. Weiterhin besteht die Möglichkeit, durch Austausch von Informationen am Wissen und an Erfahrungen der Tauschpartner teilzuhaben. Sofern die Betriebe innerhalb des Netzwerkes einen hohen Grad an Zusammenarbeit und Spezialisierung aufweisen, können diese Betriebe höhere Skalenerträge erwirtschaften als dies der Fall wäre, wenn sie isoliert vom Netzwerk tätig wären. Lazerson (1990) betrachtet diese Art der auf Vertrauen basierenden Kooperation anhand einer Gruppe von kleinen, in der Region Emilia Romagna angesiedelten italienischen Unternehmen, die anstatt auf organisatorisches Wachstum auf ein loses Netzwerk von Sub- und Partnerunternehmen setzen. Solche Netzwerke können neben dem Realisieren höherer Skalenerträge auch bestimmte Transaktionskosten verringern, die in deutlich höherem Ausmaß anfallen würden, wenn statt der Schaffung eines Netzwerkes eine hierarchische Lösung durchgeführt würde. In solch einem Fall entstünden hohe Kosten für die Überwachung und Kontrolle der multifunktionalen Betriebe. Daneben sind noch Flexibilitätsbeschränkungen

resultierend aus der reinen Betriebsgröße zu nennen (Lazerson 1990: 28). Somit können sowohl aus Sicht der Skalenerträge als auch aus Sicht der Transaktionskosten Gründe existieren, die eine Vorteilhaftigkeit von Netzwerken gegenüber innerorganisatorischer Abwicklung aufzeigen. Eine ähnliche Perspektive zeigt Casson (2003: 236) auf, der den Konzentrationsgrad einer Branche abhängig von dem in dieser innewohnenden Grad des Vertrauens sieht. Demnach werden die Transaktionskosten durch mangelndes Vertrauen der potenziellen Handelspartner in die Höhe getrieben, sodass es aus Sicht der einzelnen Unternehmen vorteilhaft sein kann, bestimmte Leistungen in den Betrieb zu integrieren und nicht am Markt einzukaufen. Dies führt letztlich zu einem Markt mit höherer Konzentration als dies der Fall bei einem vergleichbaren Markt mit höherem gegenseitigen Vertrauen wäre.

Es bleibt also festzuhalten, dass die Transaktionskostentheorie verschiedene Erklärungen für die Existenz von Unternehmen liefert. Zum einen ist die Sicht Coases zu nennen, demzufolge sich Unternehmen dann bilden, wenn die damit verbundenen internen Transaktionskosten geringer sind als die Transaktionskosten, die durch die Nutzung des Marktes entstehen, also die externen Transaktionskosten. Williamson weist jedoch darauf hin, dass sich auch aufgrund des sogenannten Hold-up-Problems eine Vorteilhaftigkeit für die Bildung eines Unternehmens ergibt. Dadurch kann die Quasi-Rente gesichert werden und das Problem wird somit gelöst.

Bezogen auf Neugründungen ist die Transaktionskostentheorie wie folgt anwendbar: Sofern ein neues Unternehmen in der Lage ist, die internen Transaktionskosten im Vergleich zur bisherigen Konkurrenz zu senken, entsteht dem Unternehmen daraus ein Wettbewerbsvorteil. Dies würde also dafür sprechen, dass innovative Unternehmen aus Sicht der Transaktionskostentheorie für die Ressourcenallokation und damit die gesamte Gesellschaft vorteilhaft sind, da sie dadurch bewirken, dass Ressourcen verschwendende Unternehmen mit überhöhten Transaktionskosten vom Markt verschwinden.[64]

In empirischer Weise haben sich Picot et al. (1989) dieser Thematik aus Sicht der Österreichischen Schule gewidmet.[65] In der Studie werden innovative Unternehmensgründungen betrachtet und ausgehend von der Transaktionskostentheorie wird untersucht, ob gewisse Erklärungsmuster auftreten. Die der

64 Zacharakis (1997) wendet die Transaktionskostentheorie aus Sicht von exportorientierten Entrepreneurs an. Dabei vergleicht er die für den Gründer durch die Anwerbung eines Export-Agenten entstehenden Transaktionskosten mit denen von multinationalen Unternehmen.

65 Diese steht der neoklassischen statischen Sichtweise entgegen und betont den dynamischen Marktprozess, resultierend aus neuen Informationen und gespeist durch das individuelle Bestreben, Arbitragemöglichkeiten auszunutzen. Grundlagen zur Ausnutzung solcher Arbitragen sind die Suche und der Erwerb von Informationen und die Nutzung dieser Informationsvorsprünge vor anderen.

Lehre der Österreichischen Schule innewohnende Dynamik erfordert von den Gründern ein hohes Maß an Flexibilität. In Verbindung mit dem Organizational-Imprinting-Ansatz von Stinchcombe (1965) stellt sich somit die Frage, inwieweit durch das Setzen der Startbedingungen diese Flexibilität herabgesetzt wird.[66] Picot et al. (1989: 372 ff.) finden anhand ihres Datensatzes heraus, dass die sehr erfolgreichen Unternehmen gemessen an der Auslagerung von Teilleistungen sensibel auf Veränderungen in ihrem Umfeld reagieren. Im Gegensatz hierzu sind die weniger erfolgreichen Unternehmen auf das Prinzip der Eigenfertigung fixiert und ändern ihr Verhalten auch nicht bei sich ändernden Umweltkonstellationen. Sofern man dies verallgemeinert, könnte man annehmen, dass einer der entscheidenden Einflussfaktoren, der erfolgreiche von weniger erfolgreichen Unternehmensgründungen trennt, in der Fähigkeit der Gründer zu sehen ist, sich dem Einfluss der zu Beginn gesetzten Rahmenbedingungen zumindest teilweise zu entziehen. Die Autoren kommen letztlich zu dem Ergebnis, dass gerade die Gruppe der sehr erfolgreichen Unternehmen in erwarteter Weise auf die aus den Transaktionskosten entstehenden Impulse reagieren. So lagern Unternehmen dieser Kategorie häufiger aus als es bei der Vergleichsgruppe der weniger erfolgreichen Gründungen der Fall ist.

Brüderl et al. (1996: 57 f.) weisen jedoch darauf hin, dass es fraglich ist, ob die Transaktionskostentheorie wirklich auf die Masse der Neugründungen anwendbar ist, da innovative Gründungen, zumindest im technologischen Sinne, eher die Ausnahme sind.[67] Abgesehen davon wird sich auch für die überwältigende Mehrheit der Unternehmensgründungen, aufgrund der geringen Gründungsgröße, die Frage nicht aufdrängen, ob bestimmte Bereiche der Produktion ausgelagert werden sollen. Anders stellt sich die Situation dar, wenn Unternehmen in sehr dichten Netzwerken miteinander verbunden sind und die Handelsbeziehungen oftmals auf wenige Partner beschränkt sind. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn Unternehmen bestimmte Aufgaben an sogenannte Spin-offs auslagern, die anfangs in der Regel keine bis eine kleine Mitarbeiterzahl aufweisen. Das Unternehmen, aus dem der Mitarbeiter stammt, der den Spin-off gründet, unterstützt den Gründer mit Aufträgen. Hier entstehen oftmals sehr enge Arbeitsverhältnisse, deren Abhängigkeit jedoch auch oft auf Gegenseitigkeit beruht. Gerade in solchen Fällen, in denen zumindest in der

66 Für eine Verallgemeinerung auf nicht innovative Unternehmensgründungen ist natürlich zu berücksichtigen, dass sich das Erfordernis einer hohen Flexibilität durch eine weniger komplexe Umwelt und standardisierte Güter und Produkte verringert.

67 Die Kreditanstalt für Wiederaufbau weist in dem Gründungsmonitor 2006 einen Anteil von nicht innovativen Gründungen in Höhe von 73 Prozent aus. Bei den restlichen Gründungen wird zwischen innovativen und wissensintensiven Gründungen unterschieden. Dabei weisen lediglich drei Prozent der Neugründungen Merkmale eines innovativen und zugleich wissensintensiven Betriebes auf. Etwa sieben Prozent der neu entstandenen Betriebe sind innovativ, aber nicht wissensintensiv, rund 16 Prozent hingegen wissensintensiv, aber nicht innovativ (Spengler und Tilleßen 2006: 65 ff.).

Anfangsphase der Gründung die Investitionen aufgrund der Beschränkung auf einen oder wenige Kunden faktisch gesehen einen hohen Spezifikationsgrad aufweisen, ist eine vertragliche Absicherung für die Erfolgsaussichten der Neugründung von hoher Bedeutung. Selbiges trifft oftmals auch auf innovative Gründungen zu, die ein neues Produkt oder ein neues Verfahren in den Markt einbringen. Dadurch sind große Informationsunsicherheiten und das Beschränken auf den Produzenten als Wagnis für den Abnehmer zu nennen. Letzteres ergibt sich aufgrund der spezifischen Investitionen, was zur Folge hat, dass die Zahl der potenziellen Transaktionspartner für den Handelspartner sinkt. In diesem Zusammenhang spricht man auch von einem Small-Numbers-Problem (Picot et al. 1989: 380).

Bei hohen Abschlägen für eine alternative Verwendung der Investition und gleichzeitiger hoher Abhängigkeit durch die geringe Anzahl an potenziellen Handelspartnern entsteht ein Partnerschaftsverhältnis, in welchem die Macht ungleich verteilt ist. Theoretisch ist der Kunde in der Lage, dem Lieferanten den Preis so festzusetzen, dass die Quasi-Rente in vollem Ausmaß abgeschöpft werden kann, ohne dass der Lieferant die Investitionen für einen anderen Auftrag abzieht. Dies würde also klar dafür sprechen, dass man versucht ist, solche Situationen zu vermeiden und daher einen möglichst breiten Kundenstamm aufzubauen. Sofern einzelne Kunden ausscheiden, zwingt dies das neue Unternehmen nicht sofort zur Aufgabe, wie es der Fall ist, wenn nur ein kleiner Kundenstamm vorliegt. Das Wissen um ihre Position im Falle eines von wenigen Kunden dominierten Unternehmens bietet den Kunden auch die Möglichkeit, das Unternehmen so unter Druck zu setzen, dass es gezwungen ist, die Preise zu senken. Andererseits ist natürlich auch nicht zu vergessen, dass im Bereich der Kunden- und Lieferantenbeziehungen Rabatte gerade für ein junges Unternehmen keine unbedeutende Rolle spielen können. Und dies mag für Unternehmen oftmals auch bedeuten, dass man sich auf wenige Lieferanten beschränkt, um möglichst hohe Preisnachlässe erzielen zu können und letztlich keinen Kostennachteil oder gar einen Kostenvorteil gegenüber der Konkurrenz zu erhalten.

Die Transaktionskostentheorie gibt eine Antwort auf die Frage, wieso Firmen überhaupt existieren und wieso nicht stattdessen ein reiner Austausch der einzelnen Leistungen und Güter am Markt erfolgt. Für Neugründungen heißt dies, dass sich insbesondere dann Chancen ergeben, wenn die Neugründung über eine Möglichkeit verfügt, ein Produkt oder eine Dienstleistung günstiger anzubieten als bei einem reinen Austausch am Markt. Die internen Transaktionskosten wären dann in der Summe niedriger als die externen Transaktionskosten. Während dies quasi ein neues Betätigungsfeld für Unternehmen begründen würde, ist natürlich auch der Fall vorstellbar, dass es bereits etablierte Unternehmen gibt, die diese Güter und Dienstleistungen produzieren. Sofern eine Neugründung es allerdings schafft, die

internen Transaktionskosten noch weiter abzusenken als die etablierten Betriebe, erhält sie einen Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz.

2.5 Humankapitaltheorie

In der Humankapitaltheorie[68] nimmt man an, dass Menschen bewusst Investitionen in ihr Humankapital mit dem Ziel zukünftiger Einkommenserzielung tätigen. Da man im Rahmen dieser Theorie davon ausgeht, dass die Produktivität des Einzelnen in hohem Maße von dessen Humankapitalausstattung abhängt, führt eine Erhöhung des Humankapitals, zum Beispiel durch Schulbesuch oder Abschluss einer Berufsausbildung, zu einer Erhöhung der individuellen Produktivität. Bei einer angenommenen produktivitätsabhängigen Entlohnung zieht dies folglich auch ein höheres Entgelt nach sich.[69] Die Entscheidung, wie viel der Einzelne in sein Humankapital investiert, hängt unter anderem von der erwarteten Ertragsrate der Investitionen ab.

Das Humankapital kann generell in allgemeines und betriebsspezifisches Humankapital eingeteilt werden. Sofern dabei eher die Vermittlung von Wissen im Mittelpunkt steht, das bei jedem Arbeitgeber oder jeder Tätigkeit von gleichem Nutzen ist, wird von allgemeinem Humankapital gesprochen. Beim betriebsspezifischen Humankapital dagegen werden Kenntnisse vermittelt, welche nur beim derzeitigen Arbeitgeber angewendet werden können und folglich auch nur dort die Produktivität erhöhen. Außerhalb der ursprünglichen Tätigkeit unterliegt solches Wissen einem Wertverlust, ausgedrückt durch eine geringere individuelle Produktivität (Becker 1993: 31 ff.). Folgt man dieser Abgrenzung, so kann man auch vermuten, dass es Wissen und Fertigkeiten gibt, die speziell von Unternehmern für die Durchführung des operativen Geschäfts benötigt werden. Zu diesem unternehmerischen Humankapital sind beispielsweise Erfahrungen im Bereich der Mitarbeiterführung durch frühere Vorgesetztentätigkeiten oder Erfahrungen aus früherer Selbstständigkeit zu zählen, die durchaus auch negativer Art sein können. Diese können letztlich dazu führen, dass im Verlauf der erfolglosen Gründung Kenntnisse und Fähigkeiten erworben wurden, die dem Selbstständigen (oder auch den in einer gescheiterten Gründung beteiligten Mitarbeitern) bei der nächsten Gründung von Vorteil sein können.

---

68 Siehe hierzu Becker (1993).

69 Dieser Zusammenhang wurde in einer Vielzahl von empirischen Studien nachgewiesen. Vergleiche hierzu Janner (2004: 92 ff.). Für Unternehmensgründer weisen van der Sluis et al. (2003: 9) im Rahmen einer durchgeführten Meta-Analyse eine Erhöhung des Einkommens um sechs Prozent je Schuljahr nach, wobei sich kein signifikanter Unterschied zwischen der Verzinsung bei Beschäftigten und Gründern ergibt. Eine Überprüfung dieser Studie mit amerikanischen Daten (US National Longitudinal Survey Youth Cohort) bringt sogar eine noch höhere Verzinsung von 14,2 Prozent zutage. Beim Vergleich mit amerikanischen Beschäftigten (10,7 Prozent) zeigt sich hierbei ein deutlicher Unterschied von fast einem Drittel. Demnach rechnet sich die Investition eines zusätzlichen Schuljahres insbesondere bei Unternehmensgründern (van der Sluis et al. 2004: 19).

Weiterhin besteht die Möglichkeit, dass der Gründer aus den gemachten Fehlern lernt und bei vergleichbaren Situationen eine andere Strategie anwendet. Insgesamt ist zu vermuten, dass sich die Chancen von „Wiederholungstätern" eher verbessern als verschlechtern dürften (Low und MacMillan 1988: 501, Fußnote 4).[70] Eine weitere Übertragung von gründungsspezifischem Humankapital wird durch das Rollenmodell geschildert. Diesem folgend haben potenzielle Gründer einen anderen Zugang zu unternehmerischen Tätigkeiten, wenn sich in ihrem Verwandten- oder Bekanntenkreis bereits Selbstständige befinden, die entsprechende Erfahrungen vermitteln können oder auch nur als Vorbild wirken. Daher kann vermutet werden, dass bei Personen, zu deren engeren Verwandten- oder Bekanntenkreis Selbstständige zu zählen sind, die Wahrscheinlichkeit höher ist, solch unternehmerisches Humankapital aufzunehmen oder vermittelt zu bekommen (Bögenhold 2002: 35).

Interessant im Zusammenhang mit dem Humankapital ist auch eine Theorie von Lazear (2005), die mit den in dieser Arbeit zur Verfügung stehenden Daten leider nicht überprüfbar ist. Demnach unterscheiden sich potenzielle Gründer von abhängig Beschäftigten durch ihr Qualifikationsprofil. Vereinfacht gesagt besitzen Gründer ein breit angelegtes Humankapital und sind in vielen verschiedenen Disziplinen beheimatet. Abhängig beschäftigte Mitarbeiter hingegen weisen ein deutlich spezifischeres Qualifikationsmuster auf, sodass man von Alleskönnern auf der einen und Spezialisten auf der anderen Seite sprechen kann. Lazear (2005: 650) bringt dies wie folgt auf den Punkt: „... entrepreneurs differ from specialists in that entrepreneurs have a comparative disadvantage in a single skill but have more balanced talents that span a number of different skills." Er erkennt zwar an, dass auch die Risikoeinstellung für den Entschluss, ein Unternehmen zu gründen, eine Rolle spielt, jedoch geht diese in sein Modell nicht mit ein. In seiner Modellbetrachtung geht Lazear (2005) von dem einfachsten Fall zweier verschiedener Fähigkeiten aus. Diese determinieren, ob eine Person ein Unternehmen gründet oder sich spezialisiert und in abhängiger Beschäftigung tätig sein wird. Dabei wird das Individuum sich so entscheiden, dass sein Einkommen maximiert wird. Dieses wird von dem Faktor λ beeinflusst, welcher den Marktwert von Gründern darstellt. Sofern das Einkommen resultierend aus Gründungstätigkeit größer ist als das Alternativeinkommen aus abhängiger Beschäftigung, wird das betrachtete Individuum ein Unternehmen gründen. Je nach Höhe des Marktwertes von Gründern wird sich also der Pool von Entrepreneurs verkleinern oder vergrößern.

---

70 Sofern jedoch eine wiederholte Gründungsabsicht eines gescheiterten Gründers im Umfeld negative Assoziationen auslöst, wird sich dies natürlich auch negativ auf die Erfolgschancen der Neugründung auswirken und Erfahrungsgewinne einschränken oder gar überkompensieren. Ein oft genanntes Beispiel, in dem das Umfeld eine Wiederholung der Gründungsabsicht negativ sanktioniert, sind Banken, die in solchen Fällen bei der Kreditvergabe sehr zurückhaltend sind. In einer Überprüfung dieser Hypothese durch Wagner (2003a) findet sich jedoch für solch eine Stigmatisierung keine Bestätigung.

In weiteren Modellvariationen stellt Lazear (2005) fest, dass die Poolgröße auch von der Korrelation zwischen den beiden angenommenen Fähigkeiten abhängt. Sofern beide Fertigkeiten miteinander verwandt sind, werden viele Individuen sich für eine Gründertätigkeit entscheiden. Sind die beiden Fähigkeiten allerdings sehr verschieden, so tritt vor allem eine Spezialisierungstendenz auf. Erklärt wird dies mit der Annahme, dass das Einkommen von Entrepreneurs durch das Niveau der schwächeren Fertigkeit festgelegt wird. Teildisziplinen, die sehr verschieden voneinander sind, lassen vermuten, dass bei den meisten Individuen die Ausprägung der Fertigkeiten auch in sehr unterschiedlichem Ausmaß entwickelt sind. Dies hätte eine geringe Entlohnung zur Folge, die sich, wie oben beschrieben, nach dem Ausmaß der schwächeren Fertigkeit ausrichtet. Daher lohnt sich für die Mehrheit der Erwerbstätigen die Spezialisierungsstrategie. Mit zunehmender Komplexität des Produktionsprozesses, d. h. der Einführung weiterer zur Produktion voneinander unabhängigen benötigten Fähigkeiten in das Modell, sinkt der Pool an Entrepreneurs entsprechend obiger Argumentation weiter ab.

Lazear (2005) betrachtet auch die Frage, inwieweit Humankapitalinvestitionen für Gründer und Spezialisten sinnvoll sind und in welche Fertigkeiten diese am besten investieren sollten. Er zeigt, dass Spezialisten immer in eine Fertigkeit investieren werden und die andere auf ihrem Ausgangszustand belassen. Bei niedrigen Grenzkosten für die schwächer ausgeprägte Fähigkeit ist es sogar möglich, dass das Individuum in die Fertigkeit investiert, die zu Beginn schwächer ausgebildet ist, statt in die stärker ausgeprägte. Ein differenzierteres Bild ergibt sich im Falle von Entrepreneurs. Hier sind drei Fälle denkbar (Lazear 2005: 649 ff.):

- Die Grenzkosten für die Investition in Humankapital übersteigen den durch das Marktgleichgewicht festgelegten Marktwert des Entrepreneurs (λ) $\Rightarrow$ Es werden keine Humankapitalinvestitionen getätigt.
- Die Grenzkosten der Investition in die eine Fertigkeit sind geringer als der Marktwert des Entrepreneurs, die der anderen Fertigkeit übersteigen den Marktwert $\Rightarrow$ Der Entrepreneur investiert nur in die Fertigkeit, welche den Marktwert unterschreitet.
- Die Grenzkosten der Investition in beide Fertigkeiten unterschreiten den Marktwert des Entrepreneurs $\Rightarrow$ Der Entrepreneur investiert in beide Fertigkeiten. Dabei wird erst diejenige trainiert, welche schwächer ausgeprägt ist. Sobald diese das Niveau der anderen Fähigkeit übersteigt, wird der Entrepreneur in die andere investieren. Dies resultiert aus der Annahme, dass der Lohn des Entrepreneurs durch die schwächer ausgeprägte Fertigkeit determiniert wird.

Lazear (2005) findet eine Bestätigung seiner Hypothese durch eine empirische Überprüfung mit Daten von Stanford-Absolventen. Diese empirischen Belege

können jedoch verschieden interpretiert werden. Einerseits ist zu vermuten, dass Personen mit einer ausgeglichenen Ausstattung von Fähigkeiten und Fertigkeiten sich entschließen, ein Unternehmen zu gründen. Andererseits kann es jedoch auch umgekehrt sein. Jene Personen, die in ihrer Zukunft bereits mit dem Gedanken einer Selbstständigkeit spielen, können sich bewusst dafür entscheiden, in bestimmte Fertigkeiten zu investieren, und nehmen hierfür verschiedene Jobs mit unterschiedlichen Anforderungsprofilen an. Letztlich wird jedoch unabhängig von diesen beiden Interpretationsmöglichkeiten die These von Entrepreneurs als Alleskönner oder „Jacks-of-all-trades" bestätigt (Lazear 2005: 676).[71]

Geht man von einem rational handelnden Individuum aus, so wird dieses nur dann ein Unternehmen gründen, wenn die daraus zu erzielenden materiellen und immateriellen Erträge die alternativ erzielbaren Erträge übersteigen. Diese Alternative ist meist darin zu sehen, dass der potenzielle Gründer weiterhin einer unselbstständigen Tätigkeit nachgeht und hieraus sein Einkommen erzielt. Gemäß des oben getroffenen positiven Zusammenhangs zwischen Produktivität und Einkommen kann man daraus folgern, dass gut ausgebildete potenzielle Gründer über bessere Chancen und damit auch über höhere Einkommenschancen verfügen als dies bei vergleichbaren potenziellen Gründern mit geringerer Ausbildung der Fall sein dürfte.

Die Tatsache, dass potenzielle Gründer in einer abhängigen Tätigkeit über ein höheres Einkommen und bessere berufliche Chancen verfügen als deren Pendants mit geringerem Humankapital, hat unter Umständen jedoch weitere Auswirkungen. Die daraus folgenden höheren Opportunitätskosten können zur Folge haben, dass solche Gründer auch höhere Ansprüche an die Erfolgskriterien stellen und somit unter Umständen den Betrieb schneller wieder einstellen. Folglich kann eine Situation entstehen, in der ein Unternehmen zwar Gewinne erwirtschaftet, aber aufgrund einer besseren Alternative von einer Fortsetzung der Geschäftstätigkeit abgesehen wird (Gimeno et al. 1997: 756 f.).[72] Die Frage, ob Individuen mit höherem Humankapital eher ein Unternehmen gründen, lässt sich somit nicht eindeutig beantworten. Erschwert wird dies noch, wenn man berücksichtigt, dass die zeitliche Dimension auch eine nicht unwesentliche Rolle spielt, insbesondere wenn man die Wechselkosten, die durch den Übertritt in die Selbstständigkeit entstehen (z. B. Kosten für die Eröffnung eines Betriebes) mit einbezieht. Gerade für ältere Arbeitnehmer, die eine große Berufserfahrung und damit ein hohes Humankapi-

71 Für eine weitere Überprüfung der „Jacks-of-all-trades"-Hypothese sei auf Wagner (2003b) verwiesen, der mittels deutscher Daten ebenfalls eine Bestätigung dieser Hypothese erhält.

72 Dies steht im Gegensatz zur These der darwinschen Auswahl, die durch Penrose gut auf den Punkt gebracht wird: „... positive profits can be treated as the criterion of natural selection – the firms that make profits are selected or ‚adopted' by the environment, others are rejected and disappear." (Penrose 1952: 810).

tal aufweisen, mag sich dadurch ein solch ungünstiges Kosten-Nutzen-Verhältnis ergeben, dass sie sich entschließen werden in einer abhängigen Beschäftigung zu verweilen. Denn aufgrund des zu geringen Zeitraums bis zum Rückzug aus dem Erwerbsleben ist es den potenziellen Gründern nicht mehr möglich, die entstehenden Wechselkosten durch den Überschuss der Erträge aus der Selbstständigkeit zu kompensieren.

Sofern eine Gründung erfolgt, kann erwartet werden, dass Betriebe von gut ausgebildeten Gründern über höhere Erfolgschancen als die Betriebe von Gründern mit einem geringeren Humankapital verfügen. Dies ist unter anderem auf Produktivitätseffekte zurückzuführen, also beispielsweise einer effizienteren Organisation der internen Prozessstruktur. Aber auch der bessere Umgang mit der Umwelt des Unternehmens, also Kunden, Lieferanten, Banken etc., wird sich vorteilhaft für solche Betriebe auswirken. Abseits der sich im operativen Geschäft der Gründung bemerkbar machenden Produktivitätseffekte kann aber auch auf Selektionseffekte durch das Humankapital verwiesen werden, die bereits im Vorfeld der Gründung wirken. Selektionseffekte haben zur Folge, dass Gründungen von Personen mit hohem Humankapital ceteris paribus über bessere Erfolgsaussichten verfügen als solche von Gründern mit geringerem Humankapital. Zurückgeführt werden kann dies auf verschiedene Ursachen. Eine Person mit guter Ausbildung und großer Berufs- oder Branchenerfahrung ist, wie oben bereits angedeutet, in der Lage, im Zeitverlauf aufgrund des höheren Verdienstes mehr Geld zurückzulegen und in die Gründung mit einzubringen als ein vergleichbares Individuum mit geringerem Humankapital. Dies wird durch eine Untersuchung von Åstebro und Bernhardt (2005: 71 f.) mit einem amerikanischen Datensatz bestätigt, die zu dem Ergebnis kommt, dass Gründer mit einem höheren Humankapital auch über ein höheres Vermögen verfügen und deren Gründungen ein höheres Startkapital aufweisen als vergleichbare Gründungen von Entrepreneurs mit einer geringeren Bildung und Berufserfahrung.

Weiter können sich bietende Chancen und Gelegenheiten zur Gründung eines neuen Unternehmens besser eingeschätzt und realisiert werden. Außerdem kann man annehmen, dass diese Chancen für Personen mit höherem Humankapital aufgrund ihrer in einem Unternehmen hierarchisch höher angesiedelten Position auch eher zugänglich sind.[73] Durch den damit verbundenen besseren Überblick über die Prozesse und den Markt und den höheren Informationsdurchlauf ist es wahrscheinlicher, dass sie von vorhandenen Chancen erfahren und deren Potenzial eher erkennen. Es fällt also besser ausgebildeten und erfahreneren Gründern oder

73 Es kann außerdem vermutet werden, dass Personen mit großer Berufserfahrung auch über ein effektiveres Netzwerk verfügen, wodurch sich dieselbe Schlussfolgerung ergibt.

potenziellen Gründern leichter, die Erfolgsaussichten einer Neugründung einzuschätzen und dieses Vorhaben in die Tat umzusetzen (Brüderl et al. 1996: 49 f.).

Neben den direkt auf den Unternehmenserfolg einwirkenden Effekten treten jedoch auch indirekte Effekte auf, die letztlich den Ausschlag über Scheitern oder Erfolg einer Gründung geben. Gerade die formalen Qualifikationsabschlüsse können Auskunft über nicht beobachtbare Charakteristika, wie Intelligenz oder Fleiß der Person, geben. Meist wird diese Signalfunktion im Zusammenhang mit der Auswahl von abhängig Beschäftigten verwendet. Bei der Einstellung von neuen Mitarbeitern stellt beispielsweise die Unsicherheit über die individuelle Produktivität eines Bewerbers ein Problem für den Unternehmer oder Manager dar. Dieses Risiko kann durch die oben genannten beobachtbaren Merkmale zumindest verringert werden (Spence 1973: 356 f.). Im Zusammenhang mit Gründungen kann ebenfalls durch solche Merkmale eine Signalwirkung erzielt werden. So können formale Abschlüsse auch eine Außenwirkung auf Kunden, Lieferanten oder Kapitalgeber haben. Gerade Letztere haben die Kreditvergabe an strenge Kriterien gerichtet, unter denen auch die Qualifikation und Berufserfahrung eines Gründers eine entscheidende Rolle spielt (Bates 1990: 551). Berücksichtigt man allerdings die 2004 getroffene Entscheidung der Bundesregierung, in einer Vielzahl von Branchen den Meisterzwang aufzuheben, so mag gerade der Ausweis eines Meisterzertifikats auf die Kunden eine so bisher nicht vorhandene Signalfunktion für eine qualitativ hochwertige Arbeitsausführung erfüllen. Das Meisterzertifikat stellt für den Kunden somit eine Möglichkeit der Überprüfung dar, ob der potenzielle Vertragspartner auch in der Lage ist, die angedachten Aufgaben ordnungsgemäß zu erfüllen.

Letztlich kann man also aus Sicht der Humankapitaltheorie aufgrund der Produktivitäts- und Selektionseffekte vermuten, dass Gründungen von Gründern mit einem hohen Humankapital besser abschneiden als vergleichbare Gründungen von Gründern mit einem geringeren Humankapital. Dies gilt sowohl für das Überleben als auch für die Wachstumschancen einer Neugründung. Dies zeigt sich auch bei einer Studie von Bosma et al. (2004: 232 f.), die bei einer Betrachtung von holländischen Neugründungen unter anderem zu dem Ergebnis kommt, dass das Abschneiden der Gründung (bezogen auf Überleben, Gewinn und Beschäftigung) und das Vorhandensein branchenspezifischen Wissens seitens des Gründers in einem positiven Zusammenhang stehen.

Gimeno et al. (1997: 774 ff.) greifen die eingangs in dieser Arbeit erwähnte Problematik auf, dass Erfolg in unterschiedlichster Weise gemessen werden kann. In ihrer Betrachtung gehen sie unter anderem auf die den Gründern innewohnende eigene Anspruchshaltung ein. Schließlich ist nicht nur die ökonomische Performance des Unternehmens isoliert zu betrachten, sondern sind alternative Betätigungsmöglichkeiten, die intrinsische Motivation des Gründers sowie die durch

einen Wechsel anfallenden Kosten zu berücksichtigen. Es zeigt sich, dass gerade Neugründungen von Gründern mit geringer Anspruchshaltung trotz eines ökonomisch schlechten Ergebnisses weiter bestehen. Außerdem weisen Gründungen von Unternehmern mit einem höheren allgemeinen Humankapital zwar eine bessere Performance auf, jedoch nicht höhere Überlebensraten. Letzteres würde dafür sprechen, dass neben der Performance auch die Anspruchshaltung des Gründers wächst und dass bei Nichterreichen der gesetzten Ziele das Unternehmen eingestellt wird. Bei betriebsspezifischem Humankapital zeigt sich, dass nur das ökonomische Ergebnis verbessert wird, wodurch die Überlebenschancen erhöht werden. Die eigene Anspruchshaltung hingegen bleibt davon unberührt. Daneben weisen Gründer mit bestimmten Attributen verglichen mit anderen Gründern eine niedrigere Untergrenze auf, ab der ein Unternehmen eingestellt wird. Dies ist beispielsweise beim Alter des Gründers, stark intrinsischer Motivation sowie Erfahrungen mit Selbstständigkeit im Familienkreis der Fall. Sofern Gründer ein höheres Alter aufweisen, in hohem Maße intrinsisch motiviert sind oder ein Familienunternehmen in x-ter Generation führen, wird ein schlechtes Abschneiden eher in Kauf genommen und das Überleben des Unternehmens erhält einen sehr hohen Stellenwert.

Festzuhalten bleibt also, dass Gründern mit steigendem Humankapital auch höhere Erfolgschancen für ihr Gründungsvorhaben zugesprochen werden können. Allerdings ist gerade bezogen auf das Überleben ein Trade-off zu berücksichtigen. Zwar steigen durch das höhere Humankapital die Überlebenschancen, jedoch verbessern sich auch die alternativen Betätigungsmöglichkeiten für den Gründer. Dies wiederum beeinflusst maßgeblich die Austrittsentscheidung. So kann es dazu kommen, dass der Gründer, statt die Gründung weiterzuführen, sich für eine nicht selbstständige Tätigkeit entscheidet, die ihm einen höheren Nutzen stiftet.

3 Erklärungsansätze für Erfolg und Misserfolg von Neugründungen

Während im vorangegangenen Kapitel die für den Erfolg einer Gründung relevanten Theorien dargestellt wurden, wird darauf basierend im Folgenden eine spezifischere Einteilung in personen-, betriebs- und umfeldbezogene Ansätze vorgenommen. Innerhalb dieser Einordnung erfolgt die Konkretisierung der im Verlauf der ökonometrischen Untersuchung zu betrachtenden Hypothesen.

Zieht man das Überleben und das Beschäftigungswachstum einer Neugründung als Erfolgskriterium heran und versucht zu beantworten, wodurch diese beeinflusst werden, so dürfte die Persönlichkeitsstruktur des Gründers einen maßgeblichen Einflussfaktor darstellen. Eine Reduzierung der Betrachtung allein auf die Person des Gründers wäre allerdings eine zu starke Vereinfachung. Auch betriebliche und das Umfeld der Gründung betreffende Faktoren mögen eine wichtige Rolle bei der Frage spielen, ob eine Gründung am Markt erfolgreich oder weniger erfolgreich sein wird. Um eine zu einseitige Betrachtung auf die Person des Gründers zu verhindern, sollen daher darüber hinaus noch die betrieblichen Charakteristika und das Umfeld der Neugründung mit einbezogen werden. Dies stellt eine in der Literatur durchaus übliche Unterscheidung dar (Müller-Böling und Klandt 1993). Dabei ist natürlich zu bedenken, dass eine Zuordnung der Charakteristika nicht immer eindeutig trennscharf auf die drei genannten Bereiche erfolgen kann, jedoch wird durch diese Systematik die Übersichtlichkeit hinsichtlich der Einflussfaktoren gefördert.

3.1 Personenspezifische Ansätze

Unter den personenspezifischen Ansätzen werden Einflussgrößen zusammengefasst, die in Zusammenhang mit der Person des Gründers stehen und von denen ein bedeutender Einfluss auf den Erfolg der Neugründung erwartet wird. So werden beispielsweise die Startchancen oder generell die Erfolgschancen des Unternehmens abhängig vom mikrosozialen Umfeld der Gründer variieren. Entsprechend dem oben angesprochenen Rollenmodell werden Gründer einen anderen Zugang zu unternehmerischen Tätigkeiten haben, wenn sich in ihrem Verwandten- oder Bekanntenkreis bereits Selbstständige befinden, die entsprechende Erfahrungen vermitteln können oder einfach nur als Vorbild wirken.[74] In eine ähnliche Richtung zielt die Argumentation, dass potenzielle Gründer mit einem gut ausgebauten Netzwerk ihr Vorhaben mit einer höheren Wahrscheinlichkeit umsetzen als es ver-

74 Dies trifft insbesondere auch auf potenzielle Selbstständige (Nascent Entrepreneurs) zu, für welche solche Vorbilder im persönlichen Umfeld einen entscheidenden Einfluss auf die Entscheidung einer möglichen Selbstständigkeit haben können (Wagner 2005: 32).

gleichbare Gründer tun, die nicht über ein derart ausgeprägtes Netzwerk verfügen (Bögenhold 2002: 35).[75]

Frühe Abhandlungen, die sich mit der Person des Unternehmers befassen, betonen die Funktionen, die ein Unternehmer ausübt. Knight (1921) sieht beispielsweise in dem Unternehmer eine Person, die eine Situation der Unsicherheit so einschätzen kann, dass Entscheidungen und Investitionen mit kalkulierbarem Risiko getroffen werden können. Aus einem anderen Blickwinkel betrachtet Schumpeter (1943) den Gründer. Für ihn ist der Unternehmer ein Innovator, der schöpferisch tätig wird. Diese schöpferische Tätigkeit erfolgt auf unterschiedlichen Gebieten. So kann ein Gründer im klassischen Sinne ein neues Produkt auf den Markt bringen, welches so bisher noch nicht angeboten wurde. Die Innovation kann jedoch auch durch Schaffung neuer Absatz- und Zuliefermärkte erfolgen, was eine Reorganisation von Branchen mit sich bringen kann. Im Rahmen dieses Ansatzes wird auch verständlich, aus welchem Grund Schumpeter den Unternehmer als „kreativen Zerstörer" bezeichnet. Durch dessen Tätigwerden am Markt ist oftmals ein Wandel im bisherigen wirtschaftlichen Ablauf festzustellen. Kirzner (1973) hingegen betont die Fähigkeit von Unternehmern, Informationsasymmetrien gewinnbringend auszunutzen. Der Entrepreneur verfügt dementsprechend über Informationen, die nicht jedermann zugänglich oder verwertbar sind, und nützt diese Informationsvorsprünge, um sein Eigentum zu mehren (Bulmahn 2002: 10 f.).

Bereits hieraus wird ersichtlich, warum die empirische Forschung sich anfangs sehr stark auf die Person des Gründers konzentriert hat. Ein praktischer Grund hierfür ist wohl darin zu sehen, dass sich persönliche Eigenschaften des Gründers empirisch leichter erheben lassen als es beispielsweise bei Umfeldcharakteristika der Fall ist. Dies lässt insgesamt auf eine Verzerrung der Häufigkeit empirischer Studien zugunsten der personenbezogenen Ansätze schließen (Brüderl et al.1996: 35 f.).

Eine weitere Herangehensweise stellen die sogenannten Traits-Ansätze dar. Hier werden die Motivation des Gründers und dessen mikrosoziales Umfeld in die Betrachtung mit eingebunden. Des Weiteren finden auch soziodemographische Merkmale, also Alter, Geschlecht oder Bildung der Gründerperson, Berücksichtigung. Wesentliche Aspekte, welche in der Literatur genannt werden, sind die Leistungsmotivation oder die Herkunft des Gründers.

Die Traits-Ansätze wurden umfangreich kritisiert und im Folgenden soll nur kurz auf einige wesentliche Kritikpunkte eingegangen werden. Insgesamt fällt bei der auf die Gründerperson konzentrierten Forschung auf, dass es mit dem Leadership-Ansatz bereits eine ähnliche Stoßrichtung in der Vergangenheit gegeben hat. Dessen Ziel war es, eine Gründer- oder Führerpersönlichkeit herauszufiltern, mit

75 Vergleiche hierzu das Kapitel 2.3 zur Netzwerktheorie.

der quasi eine Erfolgsgarantie verbunden war. Die Verfechter eben jener Theorie kamen nach langer Forschung zu der Einsicht, dass es solche Erfolg versprechenden Persönlichkeitsmerkmale nicht gibt (Brüderl et al. 1996: 34 f.). Eine zu starke Beschränkung auf die Eigenschaften des Gründers führt letztlich auch zu einer Unterschätzung der Möglichkeiten, sich gewisse Fähigkeiten und Fertigkeiten erst im Nachhinein durch Lernen anzueignen (Ulhøi 2005: 939). Außerdem sollte generell der Gründungskontext Berücksichtigung finden. So wird der Gründer eines gewöhnlichen Handwerksbetriebs sicher andere Qualifikationen und Fertigkeiten benötigen als ein Gründer eines Unternehmens im High-Tech-Bereich. Aldrich und Wiedenmayer (1993) weisen darauf hin, dass durch die starke Fokussierung auf die Person des Gründers in der Vergangenheit der Blick auf die Gründungen selbst und das Umfeld dieser Gründungen verloren gegangen ist. Ein weiterer Aspekt ist in der Dynamik des Gründungsprozesses zu sehen. Dieser setzt sich aus verschiedenen Phasen zusammen, die jeweils einen unterschiedlichen Anspruch an den Gründer stellen.[76] Hier eine universale Kombination von Charakteristika zu suchen, die Erfolg versprechend scheint, ist wenig sinnvoll (Preisendörfer 2001: 34 f.). Und selbst wenn ein Entrepreneur eine Kombination von Charakteristika aufweist, die sich als besonders günstig für eine mögliche Selbstständigkeit erweist, ist es eine zu starke Vereinfachung, von einem dauerhaft gleichgerichteten und in seinem Ausmaß gleich hohen Einfluss auszugehen (Wanzenböck 1998: 20).

Dies mag einen zu der Auffassung gelangen lassen, dass man sich in der Vergangenheit zu stark auf die Person des Entrepreneurs konzentrierte, und könnte dazu führen, dass man den individuellen Charakteristika der Gründerperson zukünftig weniger Beachtung schenken wird. Allerdings muss natürlich auch immer bedacht werden, dass Neugründungen häufig mit nur einem Gründer ohne weitere Beschäftigte starten und oftmals auch sehr geringe Beschäftigtenzahlen in ihrem weiteren zeitlichen Verlauf aufweisen. Und hier ist durchaus zu vermuten, dass die individuellen Eigenschaften des Unternehmers auch einen nicht unerheblichen Einfluss nehmen werden. Aus diesen Gründen wird im Folgenden nun auf einige, aus Sicht der Arbeit wesentliche, individuelle Charakteristika eingegangen. Jedoch ist auch zu berücksichtigen, dass gerade Kleingründungen kaum Möglichkeiten besitzen, ihre Umwelt zu beeinflussen, wie dies vielleicht größeren Gründungen möglich ist (Preisendörfer und Voss 1990: 109 f.). Eine einseitige Fokussierung auf die Gründerperson wäre somit eine unvollständige Herangehensweise und würde folglich zu kurz greifen. Daher wird anschließend nach der Betrachtung der soziodemo-

76 Allein die grobe Trennung in Gründungsvorbereitung und -durchführung verlangt von dem Gründer verschiedenste Anforderungen. Bedenkt man, welch unterschiedliche Phasen ein Betrieb im Laufe der Zeit durchläuft, so zeigt sich, dass in einer normalen Kleingründung eher ein Allrounder benötigt wird, der verschiedene Fähigkeiten aufweist und diese je nach Phase, welche der Betrieb durchläuft, zum Einsatz bringt.

graphischen Merkmale der Gründerperson auf Betriebsspezifika und Merkmale des Umfelds der Gründung eingegangen.

3.1.1 Charakteristika des Gründers

Durch die Person des Gründers und seine Charakteristika wird ein Erklärungsbeitrag hinsichtlich Erfolg oder Nichterfolg seiner Unternehmensgründung erwartet. In Verbindung mit den in den Kapiteln 5 und 6 stattfindenden ökonometrischen Untersuchungen wird anschließend auf die soziodemographischen Merkmale, wie Geschlecht, Alter, Bildung etc., eingegangen, welche in den multivariaten Regressionen verwendet werden.

Geschlecht des Gründers

Das offensichtlichste personenspezifische Unterscheidungsmerkmal ist im Geschlecht des Gründers gegeben. In der Literatur wird oftmals auf unterschiedliche geschlechtsspezifische Handlungsweisen verwiesen. Diese können auf eine unterschiedliche Ausstattung mit Humankapital oder sozialem Kapital von Frauen und Männern und unterschiedliche Führungsqualitäten und Mangementfähigkeiten zurückgeführt werden. Daneben mögen aber auch weitere Gründe für ein unterschiedliches Abschneiden der Gründungen von Männern und Frauen ausschlaggebend sein. Dazu zählen zum Beispiel die Notwendigkeit, ein Einkommen erzielen zu müssen, oder die Flexibilität, die Kinderbetreuung organisieren zu können. Häufig wird Frauen auch eine geringere Risikoaffinität unterstellt. Die höhere Risikoaversion führt letztlich auch zu der Hypothese, dass Frauen ihr Unternehmen zurückhaltender mit Fremdkapital ausstatten (Carter 2002).[77] Die Vermutung einer geschlechtsspezifischen Risikoauffassung wird bei Eckel und Grossman (2002) untersucht, die in einem Experiment Männern und Frauen verschiedene Glücksspiele zur Auswahl stellen. Eine der zur Wahl stehenden Optionen stellt einen sicheren Auszahlungsbetrag dar, die anderen hingegen bringen höhere Gewinne mit sich, jedoch zu einem bestimmten Risiko, statt eines Gewinns einen Verlust zu verbuchen. Dabei nimmt mit Höhe des zu erzielenden Gewinns das Risiko zu. Die Autoren der Studie kommen zu dem Ergebnis, dass tatsächlich Unterschiede zwischen den Geschlechtern zu vermerken sind und Frauen die weniger risikobehaftete Alternative bevorzugen. Jedoch gibt es auch Studien, die dies nicht nachweisen können, wie zum Beispiel die Arbeit von Schubert et al. (1999).

77 Dies zeigt sich auch bei Wagner (2007: 8), der bei der Betrachtung von Nascent Entrepreneurs feststellt, dass die Furcht des Scheiterns für Frauen eine größere Bedeutung einnimmt als dies für Männer der Fall ist. Demnach geben mehr Frauen als Männer (zwölf Prozentpunkte Unterschied) an, dass dies für sie ein Grund ist, um ein Gründungsvorhaben nicht in die Tat umzusetzen.

Unabhängig davon, ob tatsächlich Unterschiede bestehen, ist jedoch entscheidend, ob daraus Konsequenzen für die Beteiligten entstehen.[78] Dass dies der Fall ist, ist anzunehmen, da in Studien auch nachgewiesen wurde, dass beide Geschlechter die Gruppe der Frauen verglichen mit Männern als risikoaverser einstufen bzw. wie sich bei Siegrist et al. (2002: 98 f.) zeigt, Frauen dazu neigen, Männer als risikofreudiger einzustufen. Dies führt zu einer statistischen Diskriminierung, was im Gründungskontext bedeuten kann, dass Finanzakteure Frauen in einem geringeren Ausmaß Kredite einräumen oder sie für die gleiche Menge an Kapital ungünstigere Konditionen in Kauf nehmen müssen, obgleich sie aufgrund ihrer Charakteristika nicht weniger geeignet sind als Männer (Eckel und Grossman 2002: 3). Bestätigung für solch eine Vorgehensweise von Finanzintermediären findet sich bei Wang (1994), die darauf hinweist, dass Frauen in häufigerem Ausmaß Anlagen angeboten bekommen, die ein geringeres Risiko und eine geringere zu erwartende Rendite aufweisen. Dies resultiert aus der weit verbreiteten Ansicht, dass Frauen als Anleger konservativer als Männer agieren. In die gleiche Richtung weisen Grable und Lytton (1999: 165), die bemerken, dass es eine weit verbreitete Vorgehensweise im Finanzsektor ist, sich in hohem Maße auf demographische und sozioökonomische Charakteristika zu stützen, wenn es um die Einschätzung der Risikoauffassung geht. Gerade die Kapitalausstattung ist bei Neugründungen jedoch ein sehr sensibler Faktor, wie im nächsten Kapitel näher ausgeführt wird. Als Folge würden sich hieraus eine geringere Gründungsgröße und unter anderem daraus resultierend höhere Kosten im laufenden Betrieb verglichen mit Gründungen männlicher Pendants ergeben.

Daneben ist es gerade in Verbindung mit Diskriminierung am Arbeitsmarkt, welche für Frauen noch immer eine nicht unbedeutende Rolle spielt, plausibel anzunehmen, dass eine solche Benachteiligung auch bei Gründerinnen vorkommen kann (Coate und Tennyson 1992: 272 f.). Dies kann sich beispielsweise darin zeigen, dass Frauen von Lieferanten- oder Kundenseite weniger zugetraut wird als männlichen Gründern. Als Folge würde sich ein Ausweichen auf Betriebe von männlichen Konkurrenten oder striktere Auflagen und höhere Kosten bei den Lieferantenbeziehungen ergeben (Woywode 1998: 132 f.). Hiermit verbunden wären eine höhere Sterblichkeit sowie ungünstigere Wachstumsaussichten der Unternehmen. Die genannten Gründe legen die Vermutung nahe, dass die Überlebenswahrscheinlichkeit bei Betrieben weiblicher Gründer geringer ausfällt als bei vergleichbaren Betrieben männlicher Konkurrenten. Gleiches gilt für das Beschäftigungswachstum, da durch die erhöhten Kosten, die geringere Nachfrage

78 Der Einfluss von Stereotypen auf die Performance von Unternehmen ist auch bei der Nationalität anzunehmen. Siehe hierzu den nächsten Abschnitt zur Staatsangehörigkeit.

und den erschwerten Kapitalmarktzugang die Chancen auf ein Wachstum verringert werden. Ein weiterer Aspekt, der das Beschäftigungswachstum und das Überleben von Unternehmen mit weiblichen Gründern negativ beeinträchtigen könnte, ist in Führungs- oder Akzeptanzproblemen seitens der Mitarbeiterschaft zu sehen, was sich letztlich auf die Effizienz des Unternehmens auswirkt. Außerdem wird von Brüderl et al. (1996: 148 ff.) vermutet, dass Frauen generell eher mit einem bescheideneren Ziel Unternehmen gründen, was sich unter anderem in der zögerlichen Einstellung neuer Mitarbeiter bemerkbar macht. Dies könnte auch dahingehend interpretiert werden, dass Frauen eventuelle Führungsprobleme bereits berücksichtigen und daher von Beginn an zurückhaltend mit Einstellungen reagieren.

Betrachtet man den Lebenslauf von Frauen und Männern, so fällt zudem auf, dass diese in der Regel eine unterschiedliche Erwerbsbiographie aufweisen. So unterbrechen Frauen wesentlich häufiger ihre Erwerbsphase durch die Geburt und Erziehung ihrer Kinder und sie sind auch häufiger in Teilzeit tätig. Der damit verbundene Rückzug vom Arbeitsmarkt bzw. die geringere Intensität der Teilnahme am Arbeitsmarkt führt ceteris paribus zu einem stärkeren Humankapitalverlust bzw. einem geringeren Ausmaß an Berufserfahrung als dies im Durchschnitt bei Männern der Fall ist. In diesem Zusammenhang kann auch vermutet werden, dass mit einer geringeren Anzahl an Berufsjahren auch das soziale Kapital geringer ausfallen wird und somit die Kenntnis von Chancen und Möglichkeiten geringer ist (Cowling und Taylor 2001: 168). Weiter ist auch zu berücksichtigen, dass der ökonomische Zwang, einen Arbeitsplatz anzunehmen oder ein Unternehmen zu führen, bei vielen Frauen relativ gering ist, sofern sie in einer Beziehung leben, in der der Mann den Hauptverdiener darstellt. Dies kann letztlich dazu führen, dass Frauen in einem gewissen Ausmaß eher bereit sind ihr Unternehmen aufzugeben als dies bei Männern der Fall ist (Woywode 1998: 132 f.) oder generell, dass diese den Betrieb mit geringeren Ambitionen führen. Dies alles würde sich in einem geringeren Beschäftigungswachstum und einer geringeren Überlebenswahrscheinlichkeit der Betriebe von Frauen bemerkbar machen.

Daraus abgeleitet ergeben sich für die Erfolgschancen einer Neugründung folgende Hypothesen: Die Überlebenswahrscheinlichkeit von Neugründungen weiblicher Gründer wird ceteris paribus geringer eingeschätzt als dies bei Betrieben männlicher Konkurrenten vermutet wird. Dieser Zusammenhang wird auch für das Beschäftigungswachstum erwartet. Gründungen von Frauen werden im Mittel also einen geringeren Beschäftigungsanstieg verzeichnen als dies bei vergleichbaren Betrieben männlicher Gründer der Fall sein wird.

Staatsangehörigkeit des Gründers

Die Staatsangehörigkeit des Gründers könnte ebenfalls von Bedeutung sein. Jedoch ist es schwer, die dominierende Richtung des Einflusses zu benennen. So sollte sich positiv auswirken, dass insbesondere Ausländer über gut funktionierende ethnische Netzwerke verfügen (Casson 2003: 242). Die ethnische Zuordnung grenzt sich dabei durch die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe oder Kultur ab. Zentral ist hierbei, dass Immigranten diese gemeinsame Herkunft und kulturelle Zugehörigkeit von besonderer Bedeutung erscheint und sie somit einen gestärkten Zusammenhalt nach außen demonstrieren (Yinger 1985: 159). Sofern nun potenzielle Gründer eine günstig erscheinende Gelegenheit durch solche informellen Kontakte mitgeteilt bekommen, erhalten sie gegenüber anderen potenziellen Gründern ohne diese Netzwerkverbindungen einen Wettbewerbsvorteil (Burt 2000: 282). Dies gilt gerade auch, wenn man berücksichtigt, dass eine der Hauptbeschaffungsquellen von Kapital im Freundes- und Bekanntenkreis liegt.[79] Gründer mit einem weit verzweigten Netzwerk erhöhen somit die Chancen, dass die Gründung mit einer guten finanziellen Ausstattung starten kann. Für die weiter oben angesprochene Problematik, dass Neugründungen erst einen Kundenkreis akquirieren müssen, sind Netzwerke ebenfalls von Vorteil. Wenn Gründer über ein ausgeprägtes Netzwerk verfügen, kann gerade die Mund-zu-Mund-Propaganda Erfolg versprechend erscheinen (Zimmer und Aldrich 1987: 424 f.).

Diesen Argumentationen folgend, würden sich die Überlebenschancen der Neugründungen von Gründern mit einem weit verzweigten und diversen Netzwerk verbessern und die Chancen auf ein Beschäftigungswachstum erhöhen. Jedoch kann es auch zu Diskriminierung von Unternehmen ausländischer Gründer kommen. Eine mögliche Ursache für Diskriminierung ist, analog zu der Diskussion im Rahmen der Geschlechtszugehörigkeit, unter anderem auch in Stereotypen zu sehen. Bei Hsee und Weber (1999: 170) zeigt sich dies sehr eindrucksvoll. Sowohl befragte amerikanische als auch chinesische Studenten gaben an, dass verglichen mit Chinesen Amerikaner risikofreudiger sind. Tatsächlich ist jedoch genau das Gegenteil zu verzeichnen. Diese Benachteiligung mag sowohl auf Ebene der Beschaffung von Kapital als auch auf Lieferanten- oder Kundenseite erfolgen. Sofern dies zutrifft, werden die Erfolgschancen ausländischer Neugründungen systematisch verschlechtert.

Jedoch hat sich das Bild von Immigrantengründungen im Vergleich zur Vergangenheit gewandelt. Während früher die Einwanderer über wenige Ressourcen verfügten und das Unternehmen aus der Not heraus gegründet wurde, steigt der

79 Innerhalb solcher Gruppierungen sind aufgrund des größeren Vertrauens, welches in die Beziehungen gesetzt wird, die Transaktionskosten geringer, da keine oder nur wenige zusätzliche Informationen beschafft werden müssen. Dies kann durch bestimmte ungeschriebene Gesetze und aufgrund von Regularien, die sofort im Falle eines Vertrauensbruchs greifen, begründet werden (Bager 2003: 226).

Anteil an Immigranten, die reichlich Mittel mit sich bringen. Dabei stellt die Wahl des Einwanderungslandes eine bewusste Entscheidung des Einwanderers zwischen verschiedenen Wahlalternativen dar. Es ist auch eine höhere Vernetzung über Ländergrenzen hinweg zu verzeichnen. Gerade chinesische Gründer sind hier als beispielhafte ethnische Gruppierung zu nennen, die in der Vergangenheit ein weit verzweigtes Netzwerk aufgebaut hat. Betrachtet man das Silicon Valley, so ist dort eine steigende Anzahl an asiatischen und insbesondere chinesischen Firmen zu verzeichnen, welche enge Verbindungen zu anderen Unternehmen in Taiwan haben (Bager 2003: 229 ff.). Da im Rahmen dieser Arbeit jedoch nur grob zwischen deutschen und nichtdeutschen Gründern unterschieden werden kann, ist eine Zuordnung zu bestimmten Ethnien nicht möglich. Eventuelle Unterschiede zwischen diesen können somit nicht aus den Daten erkannt werden, weswegen auf eine weitere Ausarbeitung spezifischer Unterschiede verzichtet wird.

Letztlich kann somit keine genaue Hypothese aufgestellt werden, da gegenläufige Effekte auftreten und nicht bekannt ist, welches Ausmaß die jeweiligen Einzeleffekte annehmen. Diese Ungewissheit gilt sowohl bezogen auf die Überlebens- als auch auf die Wachstumschancen. Sofern der ausländische Gründer durch ethnische Zugehörigkeit eine hohe Unterstützung erfährt, wird sich dies natürlich in positiver Weise auf die Erfolgschancen auswirken. Umgekehrtes gilt jedoch, sofern eine Diskriminierung der Gründung ausländischer Unternehmer auftritt.

Humankapital des Gründers

In Analogie zu der Annahme, dass abhängig Erwerbstätige durch ein höheres Humankapital in der Regel auch eine höhere Produktivität aufweisen, wird vom Humankapital des Gründers ein positiver Zusammenhang mit dem Erfolg des Unternehmens erwartet. Dies gilt sowohl hinsichtlich des Überlebens als auch bezogen auf das Beschäftigungswachstum. Das Humankapital kann durch schulische und berufliche Ausbildungszeiten sowie durch die Anzahl an Berufsjahren gemessen werden. Letzteres misst dabei die Berufserfahrung des Individuums. Die von dem Humankapitalniveau ausgehenden Effekte auf das Überleben und das Beschäftigungswachstum können, entsprechend der Humankapitaltheorie, in direkt wirkende Produktivitätseffekte und indirekt wirkende Selektionseffekte unterteilt werden (vergleiche Kapitel 2.5). Erstere sind zu erwarten, da Gründer mit einer besseren Ausbildung und einer höheren Arbeitserfahrung einen kompetenteren Umgang mit Kunden, Lieferanten und Banken haben werden. Dies hat zur Folge, dass bessere Konditionen ausgehandelt werden können und der Betrieb besser mit benötigtem Kapital versorgt wird. Des Weiteren wird durch einen qualifizierten Abschluss eine Außenwirkung oder ein Signalling auf externe Akteure der Neugründung erzielt, welche unabhängig von dem professionelleren Umgang mit Geschäftspartnern ist.

Sowohl Kunden als auch Banken werden ein eventuelles Geschäftsverhältnis auch von objektiv überprüfbaren Kriterien, wie beispielsweise einem Meisterbrief oder Hochschulabschluss, abhängig machen. Diese Auszeichnungen stellen dem Inhaber immerhin ein gewisses Mindestmaß an Befähigung aus (van Praag 2005: 116 f.). Allgemein gesprochen kann Gründern mit höherer Humankapitalausstattung unterstellt werden, dass sie den Betrieb besser führen und leiten können als vergleichbare Gründer mit einem geringeren Erfahrungsschatz und einer geringeren Bildung.

Indirekt kann das Humankapital beispielsweise über das Startkapital wirken: Gut ausgebildete Gründer erfahren zum einen wahrscheinlich eher von Finanzierungsprogrammen, die sie in Anspruch nehmen können. Zum anderen können sie Kreditinstituten glaubhafter vermitteln, welche Möglichkeiten dem neuen Betrieb offenstehen, womit sich auch die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass diese der Neugründung Fremdkapital gewähren (Bates 1990: 555 f.). Daneben ist zu vermuten, dass Gründer mit einer guten Ausbildung vor der Gründung des eigenen Unternehmens in einem Abhängigkeitsverhältnis über ein höheres Einkommen verfügt haben. Somit dürften sie auch eher in der Lage sein, Ersparnisse zu bilden, die nun in das Unternehmen eingebracht werden können. In den später dargestellten multivariaten Regressionen wird jedoch für das Startkapital kontrolliert, sodass Unterschiede aufgefangen werden und ein eventuell vorhandener Zusammenhang dem Startkapital direkt zugeordnet werden kann.

Durch die höheren Kapitalressourcen und besseren Beschaffungsmöglichkeiten von Fremd- und Eigenkapital werden Betriebe von Gründern mit höherem Humankapitalniveau vermutlich auch größer gegründet werden als vergleichbare Gründungen schlechter ausgebildeter Gründer. Außerdem werden Entrepreneurs mit einem höheren Humankapital eher in der Lage sein, Chancen und Risiken für den Betrieb zutreffend einzuschätzen. Weiterhin ist davon auszugehen, dass Gründer bzw. potenzielle Gründer mit hohem Humankapital in abhängiger Beschäftigung eine Position einnehmen, die sie im Vergleich zu potenziellen Gründern mit einem geringeren Humankapitalbestand zu einem besseren Informationszugang befähigen. Als Folge haben diese einen besseren Überblick über günstige Gelegenheiten und Chancen. Daneben ist auch zu erwarten, dass solche Gründer die Gründung auch besser und Erfolg versprechender vorbereiten.

Ein letzter Aspekt ist durch die Branchenerfahrung des Gründers gegeben. Sofern diese nicht in ausreichendem Maße vorhanden ist, ist denkbar, dass Fehlentscheidungen getroffen werden oder Entscheidungen verzögert erfolgen. Mit der Branche bereits vertraute Gründer sollten somit also einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Gründern haben, die sich erstmals ab Beginn der Gründung mit der Branche konfrontiert sehen (Brüderl et al. 1996: 47 ff.).

Durch obige Ausführungen ergeben sich die Hypothesen, dass mit steigendem Humankapitalbestand des Entrepreneurs die Überlebenschancen der Gründung steigen. Für die Wachstumschancen ergibt sich ebenfalls ein positiver Zusammenhang: Die Wachstumsaussichten bei Gründungen von Entrepreneurs mit hohem Humankapital sind ceteris paribus höher als bei vergleichbaren Betrieben von Gründern mit niedrigerem Humankapital. Unterteilt man das Humankapital, wie bereits oben angedeutet, nach schulischer und beruflicher Ausbildung und Branchenerfahrung, so ergeben sich folgende spezifische Hypothesen: Sowohl für die schulische als auch berufliche Ausbildung wird angenommen, dass je höher der Abschluss des Gründers ist, desto besser die Erfolgschancen der Gründung sind. Bei der Branchenerfahrung ist anzunehmen, dass diese sich ebenfalls positiv auf die Erfolgswahrscheinlichkeiten des Unternehmens auswirkt, da man mit der Branche und den Tätigkeiten bereits vertraut ist. Außerdem ist es gerade in der schwierigen Situation, in der sich eine Gründung zu Beginn ihres Bestehens befindet, nötig, schnell die richtigen Entscheidungen zu treffen. Hier ist davon auszugehen, dass ein reichhaltiger Erfahrungsschatz sehr hilfreich sein dürfte. Berücksichtigt werden sollte jedoch, dass der Grenzertrag zusätzlichen Humankapitals vermutlich abnehmend ist und das Wissen und die Erfahrungen auch einem gewissen Schwund durch Verlernen und Vergessen unterliegen. Dies führt dazu, dass weit zurückliegende Schulungen einen geringeren Einfluss auf das Humankapital nehmen als kürzlich in der Vergangenheit erfolgte Weiterbildungen. Je nachdem, wie sich der Humankapitalbestand entwickelt, wird sich dies auch dementsprechend auf die Erfolgswahrscheinlichkeiten auswirken.

Generell ist jedoch ein ambivalenter Charakter des Humankapitals zu berücksichtigen. Mit steigendem Qualifikationsniveau steigen auch die Opportunitätskosten für den Gründer an, da er in einem abhängigen Arbeitsverhältnis ein höheres Alternativeinkommen erzielen kann (Fritsch 2004: 43). Dies kann dazu führen, dass ein an sich gewinnbringendes Unternehmen verkauft oder beendet wird, da der Gründer über eine bessere Alternative verfügt. Wie schon eingangs erwähnt, werden nicht alle Entrepreneurs rein monetäre Aspekte in den Vordergrund stellen, sondern auch versuchen nichtmonetäre Ziele zu verwirklichen. Sofern diese höher gewichtet werden als das Ziel der Einkommensmaximierung, kann es durchaus sein, dass trotz hoher Opportunitätskosten ein Unternehmen weitergeführt wird, da ein gewisses Mindestauskommen erreicht wird und sich der Gründer beispielsweise durch das Unternehmen selbst verwirklichen kann.

Alter des Gründers

Ein weiterer Einfluss ist durch das Alter des Gründers zu vermuten. Dieses spielt in mehrfacher Hinsicht eine wichtige Rolle. So wird davon ausgegangen, dass mit zunehmendem Alter des Gründers auch die Überlebenswahrscheinlichkeit des

neuen Betriebes steigt. Zurückgeführt wird dies unter anderem auf die größere Berufs- und Lebenserfahrung, die in wichtige Entscheidungen mit einfließt. Jedoch erscheint es realistischer, statt eines monoton ansteigenden Verlaufs einen nichtlinearen Verlauf der Überlebenswahrscheinlichkeit anzunehmen. Dies resultiert zum einen daraus, dass ab einem bestimmten Alter der Ruhestand für den Gründer immer mehr in den Mittelpunkt rückt. Gleichzeitig dürfte damit seine Risikobereitschaft abnehmen, um den Ruhestand aus finanzieller Sicht nicht mehr zu gefährden (Woywode 1998: 130 f.). Zum anderen mag ein möglichst hohes Wachstum auch nicht mehr das Hauptziel des Gründers sein, sondern es wird eher in einem gleichbleibenden Wirtschaften gesehen, mit einer konstant gehaltenen Beschäftigung (Brüderl et al. 1996: 116). Ein Wechsel des Gründers in den Ruhestand führt dann oftmals zu einer Situation, in der das Unternehmen zwar durchaus noch tragfähig ist, jedoch mangels Nachfolge aufgegeben wird. Die Gründe hierfür liegen unter anderem in einer mangelhaften Planung des Gründers für die Zeit nach dem Rückzug aus dem Unternehmen und einer hohen steuerlichen Belastung im Falle einer Übergabe (Albach und Freund 1989: 23 ff.). Diese Situation der Betriebsschließung mangels Nachfolger ist gerade bei Kleinunternehmen ohne Mitarbeiter oder nur sehr wenigen Mitarbeitern vorstellbar, bei denen es sich um Familienunternehmen handelt.

Das Institut für Mittelstandsforschung (IFM) hat zu dem Thema der Übergabe von Unternehmen eine Umfrage bei Unternehmensberatern durchgeführt. Diese gaben an, dass eine Beratung bei der Nachfolge insbesondere bei einer familienexternen Nachfolge in Anspruch genommen wird. Dabei ergibt sich der Zwang zu einer externen Übergabe nicht aufgrund nicht vorhandener Kinder, die den Betrieb übernehmen könnten. Der häufigste Grund liegt darin, dass die Kinder nicht gewillt sind, den Betrieb weiterzuführen (knapp 61 Prozent der befragten Berater). Außerdem stellt sich für jedes sechste Unternehmen das Problem, dass den eigenen Kindern die Nachfolge nicht zugetraut wird (Institut für Mittelstandsforschung Bonn 2006). In einer Hochrechnung des IFM für das Jahr 2005 waren 70.900 Unternehmen für eine Übergabe vorgesehen, wobei mit 46.500 Unternehmen die Mehrheit aufgrund des Alters an einen neuen Eigentümer übergeben werden sollte.[80] Von den 70.900 Unternehmen rechnete man mit 31.000, die an Familienmitglieder übergeben werden sollten, 15.000 Unternehmen sollten der Hochrechnung zufolge verkauft werden, der Rest an externe Führungskräfte oder die Mitarbeiter übergeben werden. Für 5.900 Unternehmen jedoch rechnet das IFM damit, dass sich kein Nachfolger findet, sodass der Betrieb eingestellt werden muss (Institut für Mittelstandsforschung Bonn 2004).

80 Die angegebenen Betriebe weisen alle einen Mindestumsatz von über 50.000 Euro aus.

Unter Berücksichtigung der Humankapitaltheorie kann auch vermutet werden, dass bei älteren Personen die Abschreibungen auf das Humankapital immer weniger durch Humankapitalinvestitionen ausgeglichen werden, da mit steigendem Alter die zur Amortisation verfügbare Zeit sinkt. Hierdurch ist es oftmals nicht mehr rentabel, Fort- und Weiterbildungen durchzuführen. Dies gilt insbesondere dann, wenn man berücksichtigt, dass bei einem angenommenen konkaven Alters-Einkommens-Profil mit höherem Alter auch die Opportunitätskosten in Form entgangener Einkommen ansteigen (Preisendörfer und Voss 1990: 111 f.). Dies wird folglich den mit zunehmendem Alter des Gründers vermuteten Anstieg der Überlebenschancen abschwächen, unter Umständen diese sogar absenken. Der gleiche Verlauf ist bei den Wachstumschancen zu vermuten.

Zielt man auf die Kontakte von Gründern ab, so kann vermutet werden, dass ältere Gründer über ein weiter verzweigtes Netzwerk als junge Gründer verfügen. Dies sollte zumindest für die jungen bis zum mittleren Alter gehörigen Entrepreneurs zutreffen. Durch die längere Berufserfahrung steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Kontakte ausgebildet werden, welche den Gründer mit hilfreichen Informationen versorgen und eine mögliche Kundenquelle darstellen. Gerade in der Anfangsphase eines Unternehmens darf der Aspekt der Kundengewinnung nicht unterschätzt werden und eine positive Mund-zu-Mund-Propaganda kann dem Gründer einiges erleichtern. Die Qualität des Netzwerkes dürfte auch bereits bei den potenziellen Entrepreneurs eine Rolle spielen, da vermutet werden kann, dass ältere Nascent Entrepreneurs auch eher über solche Informationen verfügen, welche Hinweise auf lukrative Möglichkeiten und Chancen geben. Daneben muss auch Berücksichtigung finden, dass ältere Entrepreneurs mit einer höheren Wahrscheinlichkeit über entsprechende Rücklagen verfügen. Dies kann einerseits darauf zurückgeführt werden, dass durch das qualitativ bessere Netzwerk auch Kontakte vorliegen, die einem die Gewinnung von Fremd- und Eigenkapital erleichtern. Berücksichtigt man, dass durch den Bekanntenkreis ein Großteil der benötigten finanziellen Mittel akquiriert wird, so sind Netzwerkkontakte des Gründers von nicht zu unterschätzender Bedeutung (Stuart und Sorenson 2005: 237 f.). Außerdem ist es durch die längere Erwerbsbiographie wahrscheinlicher, dass nebenher Geld angespart wurde (Evans und Jovanovic 1989: 809).

Ein formaler Ansatz, der das Alter des potenziellen Gründers in den Mittelpunkt stellt, findet sich bei Liles (1974). Der Autor geht davon aus, dass durch das Alter des Gründers zwei entgegengerichtete Auswirkungen zu erwarten sind. Zum einen erhöht sich mit steigendem Alter die Lebens- und Berufserfahrung der Person, was sich positiv auf die Erfolgschancen des Unternehmens auswirkt. Zum anderen steigt allerdings auch die Wahrscheinlichkeit, dass der Gründer sich bereits in bestimmten Bereichen selbst verwirklicht hat, sei es bezogen auf den Beruf

oder die Familie. Dies führt zu einer höheren Risikoaversion, da der erreichte Lebensstandard nicht unnötig gefährdet werden soll. Dieses Modell zielt zwar primär darauf ab, ob sich potenzielle Gründer selbstständig machen. Jedoch kann auch bei denjenigen Individuen, welche diesen Entschluss bereits getroffen haben und ein Unternehmen leiten, das Modell Anwendung finden. Dies würde bedeuten, dass eventuell Entscheidungen nicht getroffen werden und somit Auswirkungen auf die Überlebenschancen des Unternehmens haben. Vorstellbar ist dies insbesondere bei Investitionen, welche ein gewisses Risiko für den Entrepreneur bedeuten. Sofern solch eine Entscheidung nicht getroffen wird, kann sich dies allerdings theoretisch auch positiv auf das Überleben auswirken, da durch das höhere Risiko verbunden mit einer getroffenen Entscheidung auch eine größere Gefahr für das Unternehmen ausgeht. Andererseits können solche Investitionen im Erfolgsfall das Überleben der Neugründung sichern, da sie das Unternehmen wettbewerbsfähiger machen. Ein ähnlicher Zusammenhang ist für die Wachstumschancen der Gründung zu vermuten. Sofern die Investition erfolgreich ist, kann dies eine hohe Wachstumsrate mit sich bringen, sofern sie jedoch weniger erfolgreich verläuft, kann das Unternehmen belastet werden und eventuelle Wachstumspotenziale verringern. Dies zeigt, wie komplex der erwartete Einfluss des Alters ausfallen kann, und führt zu der bereits oben genannten Vermutung, dass der Zusammenhang zwischen dem Alter und der Erfolgswahrscheinlichkeit des Unternehmens einem nichtlinearen Verlauf folgt. Während zu Beginn die Überlebenswahrscheinlichkeit und die Wachstumschancen mit dem Alter des Entrepreneurs ansteigen, werden sie mit höherem Alter des Gründers unter Umständen wieder sinken.

In Zusammenhang mit dem Alter des Gründers und der Formulierung der Hypothesen lohnt sich ein Rückblick auf die oben angesprochene Humankapitalvariable und deren Einfluss auf die Erfolgswahrscheinlichkeiten des Unternehmens. Sofern der Gründer ein hohes Alter erreicht hat, wird der Bestand an Humankapital stagnieren oder sogar absinken. Dies gilt insbesondere dann, wenn man auch berücksichtigt, dass die schulische und berufliche Ausbildung schon länger zurückliegt. Die Erfolgschancen werden sich entsprechend verhalten und nicht mehr verbessern oder sogar verschlechtern. Ein junger Gründer hingegen baut zwar Humankapital auf und dieses unterliegt einer geringen Entzugsrate, jedoch verfügt er noch nicht über die beruflichen Erfahrungen und über eine generelle Lebenserfahrung, sodass er in bestimmten Situationen eher überfordert ist und die Wahrscheinlichkeit von Fehlentscheidungen oder verzögerten Entscheidungen steigt. Demzufolge sollten die Erfolgswahrscheinlichkeiten, sei es die Überlebenswahrscheinlichkeit der Gründung oder sei es die Wahrscheinlichkeit auf Beschäftigungswachstum, am größten bei Gründern mittleren Alters sein. Es wird also ein nichtlinearer Verlauf der Erfolgswahrscheinlichkeiten in Abhängigkeit vom Alter erwartet (Preisendörfer und

Voss 1990: 112). Um diesen Verlauf in den ökonometrischen Untersuchungen in den Kapiteln 5 und 6 überprüfen zu können, werden dort die Gründer in drei Alterskategorien eingeteilt: junge Gründer mit einem Alter von unter 36 Jahren, Gründer, die zwischen 36 und 49 Jahren alt sind, und alte Gründer, die 50 Jahre oder älter sind.

Tabelle 1 gibt nochmals einen Überblick über die formulierten Hypothesen und die Richtung der erwarteten Zusammenhänge.

Tabelle 1: Personenspezifische Charakteristika und deren erwarteter Einfluss auf den Erfolg der Gründung

Variablen	Überleben	Beschäftigungswachstum
Geschlecht des Gründers (männlich)	positiv	positiv
Staatsangehörigkeit des Gründers	unbestimmt	unbestimmt
Humankapital des Gründers	positiv	positiv
Alter des Gründers	nichtlinearer Verlauf	nichtlinearer Verlauf

3.1.2 Überblick über ausgewählte Studien im deutschsprachigen Raum

Im Folgenden wird ein kurzer Einblick in den Stand der empirischen Forschung gegeben, der speziell auf den deutschsprachigen Raum bezogen ist, wobei hier kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben wird (vergleiche Tabelle 2). Dies gilt auch für die unter den betriebsspezifischen und umfeldspezifischen Ansätzen getätigten Empirieüberblicke. Ein strukturiertes Vorgehen im Sinne einer Trennung in personen-, betriebs- und umfeldbezogene Faktoren wurde bereits unter anderem von Brüderl et al. (1996) gewählt. Im Anschluss an diese Arbeit gab es eine Vielzahl von Untersuchungen, die sich an diesem Untersuchungsdesign orientiert haben und sicherlich auch noch orientieren werden, so auch die vorliegende Arbeit. Die folgenden Ausführungen lehnen sich in ihrer Vorgehensweise an dem im vorherigen Unterkapitel gewählten Aufbau an.

Geschlecht des Gründers

In einer bivariaten Betrachtung von Frauen und Männern gelangen Brüderl et al. (1996: 138 ff.) zu dem Ergebnis, dass Gründungen von Frauen ein geringeres Wachstum verzeichnen (sowohl bezogen auf die Beschäftigung als auch auf den

Umsatz), aber hinsichtlich des Überlebens kein signifikanter Unterschied existiert. Dies erscheint aber nicht wirklich überraschend, wenn man die Unterschiede bezüglich Human- und Startkapital bei Gründungen von Frauen und Männern betrachtet. Viel entscheidender sind die Ergebnisse in multivariater Hinsicht, wo solche Unterschiede Berücksichtigung finden. Hier werden Vergleiche zwischen den Gründungen von Frauen und Männern gezogen, bei denen das Humankapital, das Startkapital und weitere vorhandene Variablen, auf die sich bezogen wird, identisch sind. Die durchgeführten Probit-Regressionen zeigen, dass bezogen auf Vollerwerbsbetriebe Neugründungen von Frauen tendenziell höhere Ausfallquoten aufweisen. Nimmt man auch Nebenerwerbsgründungen in die Untersuchung mit auf, so verschwindet der Nachteil. Betriebe weiblicher Gründer werden in diesem Fall nicht häufiger geschlossen als die männlicher Konkurrenten. Bezogen auf das Wachstum weisen innerhalb der Stichprobe für Voll- und Nebenerwerbsbetriebe die Gründungen weiblicher Gründer eine deutlich geringere Wahrscheinlichkeit sowohl hinsichtlich des Beschäftigungswachstums als auch des Umsatzwachstums (15 bzw. 13 Prozentpunkte Unterschied) auf.

Tabelle 2: Empirische Studien mit personenspezifischem Hintergrund

Studie	Datensatz	Ergebnisse
Almus (2002)	ZEW-Gründerstudie	Gründungen von Gründern mit Professoren- oder Doktortitel weisen höhere Wachstumsraten auf als vergleichbare Gründungen von Gründern mit mittlerem Humankapital, welche eine Ausbildung abgeschlossen haben.
Brüderl und Preisendörfer (2000)	Münchner Gründerstudie	Für das Humankapital des Gründers zeigt sich nur eingeschränkt ein Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum: Lediglich in der Vergangenheit erworbene Managementerfahrungen zeigen im allgemeinsten Modell einen positiven Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum. Keine signifikanten Ergebnisse ergeben sich für das Geschlecht und die Nationalität.
Brüderl et al. (1996)	Münchner Gründerstudie	Betriebe von Gründerinnen weisen keine höhere Sterblichkeit auf, beschränkt auf Vollerwerbsgründungen ergibt sich jedoch ein größeres Scheitern von Betrieben weiblicher Gründer. Die Wachstumschancen von Neugründungen weiblicher Gründer sind schlechter als die von Betrieben vergleichbarer männlicher Gründer. Bei der Nationalität zeigt sich sowohl bezogen auf die Sterblichkeit als auch auf die Wachstumschancen kein Unterschied zwischen Betrieben deutscher und ausländischer Gründer.

Fortsetzung Tabelle 2

Studie	Datensatz	Ergebnisse
Brüderl et al. (1996)	Münchner Gründerstudie	Mit höherem Schulabschluss verbessern sich die Überlebenschancen des Betriebes, die Chancen auf Beschäftigungswachstum verschlechtern sich mit steigendem Grad des Schulabschlusses. Für den beruflichen Abschluss zeigt sich hingegen kein Einfluss auf den Erfolg der Gründungen. Mit steigender Berufserfahrung steigt die Überlebenswahrscheinlichkeit der Gründung an, sinkt anschließend aber wieder ab. Die Wachstumschancen hingegen sinken mit zusätzlicher Berufserfahrung. Die Berücksichtigung der Branchenerfahrung ergibt bezogen auf die Erfolgswahrscheinlichkeit der Gründung einen positiven Zusammenhang.
Hinz und Wilsdorf (1999)	Leipziger Gründerstudie	Kein Einfluss des Geschlechts auf das Überleben. Positiver Zusammenhang des Überlebens der Neugründung mit dem Humankapital des Gründers, jedoch auf insignifikantem Niveau. Mit zunehmendem Alter des Gründers steigt die Überlebenswahrscheinlichkeit des Betriebes.
Hinz und Ziegler (1999)	Leipziger Gründerstudie	Kein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Überleben von Neugründungen und dem Vorhandensein von Branchenerfahrung. Auch bezogen auf das Beschäftigungswachstum stellt sich kein signifikanter Zusammenhang ein.
Metzger (2006)	ZEW-Gründerstudie	Die schulische Ausbildung sowie eine vorherige Erfahrung aus Selbstständigkeit weisen einen positiven Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum von Neugründungen auf. Negativer Einfluss auf das Wachstum der Beschäftigung durch die Erfahrung einer vorherigen gescheiterten Selbstständigkeit.
Moog (2004)	Kölner Gründerstudie	Kein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Geschlecht des Gründers und dem Beschäftigungswachstum. Selbiges gilt für die Berufserfahrung sowie für die Schul- und Berufsausbildung des Entrepreneurs. Wird jedoch das Wachstum qualifizierter Beschäftigung betrachtet, so zeigt sich ein signifikant negativer Zusammenhang mit der Berufsausbildung, mit Ausnahme von Gründern mit Hochschulabschluss. Hier ergibt sich ein signifikant positiver Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum.

Fortsetzung Tabelle 2

Studie	Datensatz	Ergebnisse
Otto (2005)	Daten der Betriebsdatei und der Beschäftigtenstatistik des IAB	Insgesamt zeigt sich in der Untersuchung kein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Geschlecht, Alter und Humankapital des Gründers und dem Beschäftigungswachstum der zugehörigen Gründungen. Lediglich für das quadrierte Alter des Gründers in der Subgruppe thüringischer Unternehmen ergibt sich ein signifikant positiver Zusammenhang.
Preisendörfer und Voss (1990)	Gewerbeanmeldungen der Industrie- und Handelskammer München und Oberbayern	Das Alter des Gründers weist einen positiven Zusammenhang mit dem Überleben des Betriebes auf: Je älter der Gründer zum Zeitpunkt der Gründung ist, desto höher ist die Überlebenswahrscheinlichkeit des Betriebes. Dieser Effekt wird jedoch mit zunehmendem Alter schwächer.
Schwarz et al. (2005)	Daten der Wirtschaftskammer Österreich	Das Geschlecht des Gründers weist keinen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit eines Beschäftigungswachstums auf, jedoch bezogen auf das Ausmaß des Beschäftigungswachstums: Weibliche Gründer schaffen im Mittel weniger Beschäftigung als männliche Gründer. Das Alter des Gründers weist einen konkaven Zusammenhang mit der Wahrscheinlichkeit eines Beschäftigungswachstums auf.
Wanzenböck (1998)	Daten der Wirtschaftskammer Österreich	Gründungen männlicher Gründer weisen eine fast doppelt so hohe Überlebenswahrscheinlichkeit auf wie vergleichbare Betriebe von Frauen. Betriebe von Gründern mit Branchenerfahrung haben deutlich bessere Bestandschancen als die Gründungen von Gründern, die über keinerlei Branchenerfahrung verfügen.
Werner (2000)	Gründungen, die in einem Modellversuch vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie gefördert wurden	Keinerlei statistisch signifikante Zusammenhänge zwischen dem Überleben bzw. Beschäftigungswachstum und der Berufsausbildung sowie der Berufserfahrung. Auch für das Alter des Gründers findet sich kein Zusammenhang mit dem Erfolg einer Gründung.

Mit österreichischen Daten untersucht Wanzenböck (1998: 121 ff.) mittels der Methode der Ereignisanalyse, inwieweit die Überlebenswahrscheinlichkeit von Neugründungen unter anderem durch das Geschlecht beeinflusst wird. Hierbei kommt sie zu dem Ergebnis, dass Neugründungen männlicher Gründer eine fast doppelt so hohe Überlebenswahrscheinlichkeit aufweisen als dies bei Betrieben weiblicher Konkurrenten der Fall ist. Ebenfalls mit österreichischen Daten haben sich Schwarz et al. (2005: 1090 f.) befasst. Für das Vorhandensein oder Nichtvorhandensein eines Beschäftigungswachstums spielt es nach deren Analyse keine Rolle, ob es sich beim Entrepreneur um eine Frau oder um einen Mann handelt. Betrachtet man jedoch das Ausmaß des Beschäftigungswachstums, so weisen Betriebe männlicher Gründer einen höheren Zuwachs an Beschäftigung aus als solche weiblicher Gründer.

In der von Brüderl und Preisendörfer (2000: 63 ff.) speziell mit dem Schwerpunkt auf rasch wachsende Gründungen durchgeführten multivariaten Untersuchung wurden ebenfalls personenspezifische Merkmale mit einbezogen. Für das Geschlecht ergibt sich kein signifikanter Zusammenhang in Verbindung mit dem Beschäftigungswachstum. Nur bei Vernachlässigung der betriebs- und umfeldspezifischen Merkmale in der Logit-Regression zeigt sich, dass bei Gründungen männlicher Unternehmer die Wahrscheinlichkeit eines Beschäftigungswachstums höher liegt. Auch die im Rahmen der Leipziger Gründerstudie von Hinz und Wilsdorf (1999: 272 ff.) durchgeführte Untersuchung zeigt keinen signifikanten Zusammenhang zwischen Geschlecht und Überleben des Betriebes. Selbiges offenbaren die Untersuchungen von Moog (2004: 104 ff.) und von Otto (2005: 194 ff.), die beide keinen signifikanten Zusammenhang zwischen dem Beschäftigungswachstum von Gründungen und dem Geschlecht feststellen können.[81]

Nationalität des Gründers

Betrachtet man die Herkunft des Gründers, so zeigt sich bei Brüderl et al. (1996: 153 ff.) zwischen den Betrieben deutscher und ausländischer Unternehmer kein Unterschied. Dies gilt sowohl hinsichtlich der Sterblichkeit der Gründungen als auch hinsichtlich der Wachstumschancen. Zu selbigem Ergebnis bezogen auf das Beschäftigungswachstum kommen Brüderl und Preisendörfer (2000: 63 ff.) in ihrer Untersuchung schnell wachsender Gründungen.

81 In der Studie von Otto (2005: 194 ff.) werden – der Methodik der Stepwise Regression folgend – die vorher durch mehrere verschieden abgegrenzte Regressionen berechneten insignifikanten Variablen nicht in das Gesamtmodell mit einbezogen. Demnach wurde die Geschlechtsvariable nicht im Gesamtmodell berücksichtigt, da sie keine Signifikanz aufweist.

Humankapital des Gründers

In der Analyse von Brüderl et al. (1996: 123 ff.) ergibt sich ein positiver Zusammenhang zwischen dem Grad des Schulabschlusses und dem Überleben der Gründung. Zieht man die Wachstumschancen gemessen am Beschäftigungsanstieg heran, so trifft teilweise das Gegenteil zu: Je höher der Schulabschluss, desto geringer die Chance auf Beschäftigungswachstum im Betrieb des Gründers. Zwischen den beruflichen Abschlüssen und dem Erfolg der Gründung lässt sich kein signifikanter Zusammenhang feststellen. Betrachtet man die Berufserfahrung, so ergibt sich ein nichtmonotoner Zusammenhang. Bis zu einer Dauer von 29 Jahren Berufserfahrung gilt, dass mit einer höheren Berufserfahrung ein Anstieg der Überlebenschancen des Betriebes einhergeht. Danach verschlechtert sich die Überlebenswahrscheinlichkeit wieder. Die Wachstumschancen des Betriebes sinken hingegen mit jedem Jahr an zusätzlicher Berufserfahrung. Eine Erhöhung der Berufserfahrung um zehn Jahre führt so zu einer um 5,5 bzw. 7 Prozentpunkte geringeren Wahrscheinlichkeit einer Beschäftigungs- bzw. Umsatzsteigerung. Die Autoren werten dies als möglichen Hinweis darauf, dass ältere und erfahrene Gründer eine umsichtige und vorsichtige Herangehensweise wählen. Grundlegende Entscheidungen wie eine Personalaufstockung werden genau überdacht und erst anschließend durchgeführt (Brüderl et al. 1996: 115 f.). Daneben wird bei der Studie von Brüderl et al. (1996) auch die Branchenerfahrung einbezogen. Je höher diese ist, desto größer ist auch die Überlebenswahrscheinlichkeit des Betriebes und desto höher sind auch die Wachstumschancen bezogen auf Beschäftigung und Umsatz. Der Unterschied beträgt dabei jeweils mehr als 10 Prozentpunkte.

Die Branchenerfahrung wird auch bei Wanzenböck (1998: 121 ff.) in die Untersuchung mit einbezogen. Gründer ohne vorherige Branchenkenntnisse haben hierbei weniger als halb so hohe Überlebenschancen verglichen mit Gründern, die zum Zeitpunkt der Gründung über eine Branchenerfahrung verfügen. In der Studie von Hinz und Ziegler (1999: 428 ff.), welche Daten der Leipziger Gründerstudie verwendet, zeigt sich, dass Betriebe von Gründern mit Branchenerfahrung bezogen auf das Überleben keine signifikanten Unterschiede zu solchen Betrieben von Gründern ohne Branchenerfahrung aufweisen. Dies gilt auch für das Wachstum von Neugründungen.

Zieht man die Studie von Brüderl und Preisendörfer (2000: 63 ff.) heran, so kann im allgemeinsten Modell kein Zusammenhang zwischen dem Beschäftigungswachstum und dem Humankapital nachgewiesen werden. Dies gilt sowohl für die schulische Ausbildung als auch für Kenntnisse mit der Gründungsbranche sowie durch vorherige Selbstständigkeit erlangte Erfahrungen. Einzige Ausnahme stellen in der Vergangenheit gemachte Managementerfahrungen dar. Sofern solche Erfahrungen vorhanden sind, wirkt sich dies positiv auf die Wahrscheinlichkeit eines

Beschäftigungswachstums aus. Auch bei Moog (2004: 107 ff.) ergibt sich zwischen dem Beschäftigungswachstum der Neugründungen und einer abgeschlossenen Schul- sowie Berufsausbildung kein signifikanter Zusammenhang. Die Autorin betrachtet jedoch auch noch speziell das Wachstum von qualifizierten Beschäftigten, wo sich nun ein signifikanter Zusammenhang einstellt. Dabei zeigt sich in der multivariaten Betrachtung, dass eine abgeschlossene Berufsausbildung sogar einen negativen Zusammenhang mit der Schaffung qualifizierter Beschäftigung aufweist. Dieser Zusammenhang gilt auch für den Fall einer abgeschlossenen Meisterausbildung. Weist der Gründer hingegen ein abgeschlossenes Studium auf, so ergibt sich ein signifikant positiver Zusammenhang.

Almus (2002: 76 f.) findet in einer Untersuchung von ZEW-Daten heraus, dass Gründungen von Gründern mit einem Professoren- oder Doktortitel signifikant höhere Wachstumsraten aufweisen als vergleichbare Neugründungen, deren Gründer über eine berufliche Ausbildung verfügen. Erstaunlicherweise ergibt sich bei westdeutschen Gründungen diplomierter Gründer ein signifikant negativer Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum des neu gegründeten Betriebes. Dies wird von dem Autor jedoch unter anderem darauf zurückgeführt, dass nicht für die Art des Diplomabschlusses kontrolliert wurde. Sofern der Gründer ein Diplom im Bereich der Wirtschaftswissenschaften ausweist, mag dies unter Umständen günstigere Voraussetzungen mit sich bringen als ein Diplom der Geisteswissenschaften.

Bei der Arbeit von Hinz und Wilsdorf (1999: 272 ff.) weist das Humankapital des Gründers zwar einen positiven, jedoch nicht signifikanten Zusammenhang mit dem Überleben des gegründeten Betriebes auf. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt Otto (2005: 194 ff.), die zwischen der Berufserfahrung und dem Beschäftigungswachstum von Neugründungen einen positiven, jedoch insignifikanten Zusammenhang erhält. Für Branchen-, Management- sowie Selbstständigkeitserfahrung ergibt sich jeweils ein negativer, ebenfalls insignifikanter Zusammenhang. Auch bei Werner (2000: 105 f.),[82] der sich in seiner Untersuchung ebenso wie Otto (2005) auf junge Technologieunternehmen stützt, ergibt sich ein positiver, jedoch insignifikanter Zusammenhang zwischen der Berufsausbildung und dem Erfolg der Neugründung. Bezogen auf die Berufserfahrung und den Erfolg findet sich ebenfalls kein signifikanter Zusammenhang.

Metzger (2006: 9 ff.) betrachtet das Wachstum von Neugründungen und im Speziellen das Abschneiden von im Vorfeld bereits einmal gescheiterten Gründern. Dabei wird unter anderem auch das Humankapital berücksichtigt. Es ergibt sich ein positiver Zusammenhang mit der schulischen Ausbildung und ebenfalls mit Erfah-

82 Entsprechend der Vorgehensweise der Stepwise Regression gehen bei Werner (2000: 116) die vorher durch mehrere verschieden abgegrenzte Regressionen berechneten insignifikanten Variablen nicht in das Gesamtmodell mit ein. Die hier aufgeführten insignifikanten Humankapitalvariablen werden also nicht im Gesamtmodell berücksichtigt.

rungen, welche durch eine vorherige Gründungstätigkeit bereits erworben wurden. Ein interessantes Ergebnis zeigt sich bei Gründern, die ein wiederholtes Gründungsvorhaben in die Tat umsetzen und eine vorherige Gründertätigkeit beenden mussten. Betriebe von Gründern mit solchen Erfahrungen weisen einen negativen Zusammenhang mit der Unternehmensperformance auf, was Metzger (2006) auf eine Verunsicherung des Gründers zurückführt.

Alter des Gründers

Das Alter des Gründers wird bei Preisendörfer und Voss (1990) berücksichtigt und findet als Proxy für das Humankapital Verwendung. Die zentrale Annahme ist darin gegeben, dass mit zunehmendem Alter ein höheres Humankapital angenommen wird, welches mit Verweis auf die Humankapitaltheorie für Gründer mittleren Alters am höchsten sein sollte. In der durchgeführten Ereignisanalyse ergibt sich ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen dem Alter des Gründers und der Überlebenswahrscheinlichkeit seines Betriebes, wobei sich dieser Effekt mit zunehmendem Alter abschwächt. Es zeigt sich also der von den Autoren vermutete nichtlineare Zusammenhang zwischen dem Alter und dem Überleben des gegründeten Unternehmens. Dieser beobachtete Zusammenhang trifft dabei vor allem auf jene Branchen zu, in denen branchenspezifisches Wissen einen höheren Stellenwert einnimmt.

Bei der von Hinz und Wilsdorf (1999: 272 ff.) durchgeführten ökonometrischen Analyse findet sich für das Alter des Gründers und das Überleben der Gründung ein positiver Zusammenhang. Für die Subgruppe der thüringischen Gründungen zeigt sich bei Otto (2005: 194 ff.) zwischen dem quadrierten Alter des Gründers und dem Beschäftigungswachstum der Neugründung ein signifikant positiver Zusammenhang. Bei den oberbayerischen Gründungen hingegen findet sich keine Beziehung zwischen dem Lebensalter und dem Beschäftigungswachstum. Schwarz et al. (2005: 1090 f.) finden in ihrem Datensatz österreichischer Neugründungen zwischen dem Alter des Gründers und dem Vorliegen eines Beschäftigungswachstums Bestätigung für einen konkaven Zusammenhang. In der Studie von Werner (2000: 105 ff.) ergibt sich bei jungen Technologieunternehmen hingegen kein Zusammenhang zwischen dem Überleben bzw. Beschäftigungswachstum und dem Alter des Gründers.

Zwischenfazit

Insgesamt zeigt sich also ein sehr uneinheitliches Bild. Je nach betrachteter Studie und verwendeter Methode fallen verschiedene Erklärungsvariablen sowohl signifikant als auch insignifikant aus. Betrachtet man die Variablen im Einzelnen, so zeigt das Humankapital des Gründers, wie zu erwarten, am ehesten einen positiven

Zusammenhang mit dem Erfolg der Gründung. Dieser ist über die verschiedenen Studien hinweg auch weitgehend plausibel und nachvollziehbar. Bezogen auf das Geschlecht des Gründers ergibt sich kein eindeutiges Bild, ob Frauen oder Männer die erfolgreicheren Gründer sind. Dies gilt auch für die Nationalität des Gründers, wobei angemerkt werden muss, dass diese nur in wenigen der hier aufgeführten Studien Eingang gefunden hat. Betrachtet man das Alter des Gründers, so zeigt sich in einigen der hier betrachteten Analysen der erwartete Zusammenhang. Jedoch wurde das Alter teils auch als Proxy für das Humankapital des Gründers verwendet, sodass der gefundene Einfluss zum Teil auch darauf zurückzuführen sein dürfte.

Nach diesem Überblick über personenspezifische Ansätze und daraus abgeleitete Erklärungsvariablen, die in den ökonometrischen Untersuchungen in den Kapiteln 5 und 6 Berücksichtigung finden, werden im Folgenden die Ansätze und Variablen des Betriebes und Umfelds erläutert.

3.2 Betriebsspezifische Ansätze

Anders als die oben angesprochenen gründerbezogenen Ansätze stellen die betriebsspezifischen Theorien nicht den Gründer, sondern das gegründete Unternehmen in den Mittelpunkt ihrer Betrachtung. Ausgehend von Stinchcombes (1965) Prinzip des organizational imprinting wird untersucht, inwieweit die strukturellen Bedingungen zum Zeitpunkt der Gründung Auswirkungen auf das Überleben und das Beschäftigungswachstum haben. Eine mögliche Abhängigkeit ist leicht vorstellbar, wenn man bedenkt, dass ab der Gründung der Betrieb über Räumlichkeiten und Personal verfügt, was beides nicht ohne weiteres wieder gewechselt werden kann. Zu Beginn der Gründung werden aber auch organisationsspezifische Grundstrukturen festgelegt, zum Beispiel nach welchem Schema interne Prozesse ablaufen. Allen Festlegungen gemein ist die möglichst optimale Anpassung an die gegebenen Umweltbedingungen zum Gründungszeitpunkt. Sofern sich diese anschließend jedoch ändern, wovon im Zeitverlauf ausgegangen werden kann, ist eine Neuausrichtung durch den relativ inflexiblen Charakter der Strukturen nur bedingt möglich: „If the environment changes, then the inertial forces on structures, processes, and capabilities restrict the ability of organizations to realign with the new environment." (Carroll und Hannan 2000: 308). Ausgehend von der Annahme, dass sich die Umwelt im Zeitverlauf verändert, ist dies mit einer immer schlechteren Abstimmung der in der Organisation gesetzten Strukturen mit ihrer aktuellen Umgebung gleichzusetzen. Eine Abhängigkeit im Sinne der liability of obsolescence wäre somit die Folge, also ein Ansteigen der Sterblichkeitsrate infolge der mangelhaften Anpassung mit fortschreitendem Zeitverlauf (Carroll und Hannan 2000: 293, vergleiche Kapitel 2.2.3).

Zu solchen betriebsspezifischen Merkmalen sind zum Beispiel die finanzielle Ausstattung oder die Betriebsgröße zum Gründungszeitpunkt zu zählen. Eine zu geringe Kapitalausstattung, beispielsweise bedingt durch einen unzureichenden Zugang zum Kapitalmarkt, ist eines der Haupthindernisse für einen Erfolg von Neugründungen. Das Wachstumspotenzial eines Unternehmens wird maßgeblich davon beeinflusst, ob finanzielle Mittel hierfür vorhanden sind. Des Weiteren wird aber nicht nur das Wachstum gebremst, sondern das gesamte Unternehmen ist in seinem Bestand gefährdet. Sofern Liquiditätsprobleme auftreten, fehlen Mittel, um gerade in der Anfangsphase notwendige Erweiterungsinvestitionen vornehmen zu können.[83] Außerdem ist gerade in der Anfangsphase damit zu rechnen, dass es zu unvorhergesehenen Ausgaben kommt, die in einem solchen Fall fast immer eine Bedrohung des Fortbestands des Unternehmens darstellen (Brüderl et al. 1996: 37). Entsprechend der in Kapitel 2.2.3 angesprochenen liability of adolescence ist für die Gründung maßgeblich, über welche Anfangsausstattung diese verfügt. Je größer diese Mittel sind, desto weiter kann der Moment hinausgezögert werden, an dem die Startressourcen verbraucht sind. Dieser Zeitpunkt wäre dann für das Unternehmen gleichzusetzen mit dem Verlassen des Marktes. Folglich ergibt sich anfangs für die Gründungen ein geringes Risiko zu scheitern, sobald jedoch die Ressourcen erschöpft sind, steigt das Risiko sprunghaft an (Carroll und Hannan 2000: 292 f.).

Von zentraler Bedeutung für den Erfolg ist neben dem Startkapital aber natürlich auch die Strategie des Gründers. Es ist hierbei entscheidend, dass sich der Gründer bewusst ist, ob er beispielsweise eher auf die Besetzung einer Nische aus ist und somit eine spezialisierte Nachfrage bedienen möchte oder ob er sich der allgemeinen Nachfrage nach eher standardisierten Produkten zuwendet. In dem letzteren Fall wird der Unternehmer mit einem harten Preiswettbewerb rechnen müssen. Dies hat entsprechende Auswirkungen auf die Bedeutung der Kosten des Betriebes, die damit sehr stark in den Fokus rücken. Wird mit dem neuen Unternehmen eine Nische besetzt, so ist der Preis eher sekundär. Hier zählt dann vor allem die Befriedigung der spezifischen Kundenwünsche. Außerdem ist es auch von entscheidender Bedeutung, in welcher Phase der Entwicklung eines Marktes der Eintritt in diesen erfolgt.[84]

Daneben gibt es noch eine Vielzahl weiterer Aspekte, die man als betriebsbezogen bezeichnen kann und von denen ein Einfluss auf den Erfolg von Neugründungen vorstellbar ist. Auf diese wird im Folgenden eingegangen. Aus dem oben genannten Merkmal der Gründungsstrategie wird jedoch auch ersichtlich,

83 Vergleiche hierzu auch die Ausführungen zu der mindestoptimalen Betriebsgröße in Kapitel 2.1.1.

84 Vergleiche hierzu die Ausführungen in Kapitel 2.2.4.

dass eine Vermischung von gründerspezifischen Charakteristika und betriebsspezifischen Merkmalen erfolgt. Die Strategie, welche der Betrieb verfolgt, wird schließlich von dem Gründer bestimmt und es ist denkbar, dass bestimmte Gründer sich eher für eine Strategie des Wettbewerbs über die Kosten entscheiden. Andere wiederum werden nur eine Gründung vollziehen, wenn sie aufgrund einer Innovation eine Neuheit anbieten und somit eine gewisse Zeit ohne Konkurrenz auftreten können.

3.2.1 Charakteristika der Neugründung

Die folgenden Ausführungen stellen Spezifika der Gründung in den Mittelpunkt der Betrachtung, von denen ein Einfluss auf das Überleben und Beschäftigungswachstum der Neugründung erwartet wird. Dabei wird besonderer Wert auf die Situation zum Gründungszeitpunkt gelegt: Mit welcher Anzahl an Gründern startet die Gründung und wieviel Startkapital ist vorhanden? Welche Rechtsform weist das neu gegründete Unternehmen aus? Diese und weitere betriebsbezogene Aspekte werden in den anschließenden Ausführungen erörtert.

Anzahl der Gründer

Neben den oben diskutierten individuellen Charakteristika der Gründer mag es auch von Interesse sein, ob es sich bei der Neugründung um das Vorhaben eines einzelnen Gründers handelt oder ob mehrere Personen als Gründerteam agieren. Bezogen auf den Erfolg der Gründung sind verschiedene Auswirkungen denkbar. Berücksichtigt man, dass gerade zu Beginn einer Gründung vielfältige und zeitintensive Aufgaben zu erledigen sind, so kann durch ein Team der Stress reduziert werden, was zu einer Entlastung der einzelnen Teammitglieder führt (Lechler und Gemünden 2003: 30 ff.). Mit Blick auf das Humankapital ergänzen sich im Idealfall die verschiedenen Gründer perfekt hinsichtlich ihres Humankapitalprofils, sodass jeder der Gründer sein „Spezialgebiet" in den Betrieb einbringen kann. So ist vorstellbar, dass ein Gründer beispielsweise hauptsächlich für die Finanzbuchhaltung tätig ist, während ein anderer sich bevorzugt dem operativen Geschäft widmet. Sofern eine solche Ergänzung stattfindet, dürften die Chancen eines solchen Betriebes ceteris paribus besser sein als die eines Betriebes, der von einem einzelnen Gründer gegründet wird.[85] Dabei kann auch vermu-

85 Interessant erscheint in diesem Zusammenhang ein deskriptives Ergebnis in der Studie von Moog (2004: 96), die darauf hinweist, dass von den Teamgründungen in der Kölner Gründerstudie Akademiker deutlich häufiger Partner in ihre Gründung mit einbeziehen. So gilt dies für etwas über 70 Prozent der Abgänger mit Hochschulabschluss, hingegen nur für rund 29 Prozent der restlichen Gründer. Dies könnte dafür sprechen, dass sich Gründer mit Hochschulabschluss eher über die Vorteile von Teamgründungen und das Einbringen unterschiedlicher Qualifikationen sowie Erfahrungen bewusst sind.

tet werden, dass mit steigender Komplexität der Aufgaben die Vorteilhaftigkeit von Gründerteams steigt.[86] Solch eine bewusste Ergänzung des Humankapitals dürfte allerdings eher in Zweifel gestellt werden, da es doch wahrscheinlich ist, dass sich eventuelle Partner bevorzugt im Freundes- oder Bekanntenkreis finden lassen. Dieser zeichnet sich oftmals aber durch eine große Überschneidung der Interessen und Fähigkeiten aus. Bestätigt wird diese Auffassung durch Brüderl et al. (1996: 188), die feststellen, dass bei 48 Prozent aller Teamgründungen mit einem Partner der berufliche Hintergrund bei beiden Gründern weitgehend identisch war.

Außerdem muss einschränkend darauf hingewiesen werden, dass einerseits mehr oder minder große Überschneidungen beim Humankapital vorstellbar sind, was den eben beschriebenen Effekt mindert. Andererseits kann es auch zu Komplikationen kommen, sofern Meinungsverschiedenheiten zwischen den Gründern vorliegen. So treten laut der Studie von Brüderl et al. (1996: 188 ff.) bei etwas mehr als einem Viertel aller Gründer mit einem oder zwei Partnern ernst zu nehmende Konflikte auf. Bei drei oder mehr Partnern steigt dieser Anteil auf 45 Prozent an. Resultieren durch diese Unstimmigkeiten falsche Entscheidungen oder nennenswerte Verzögerungen im Produktionsablauf, so verschlechtern sich die Erfolgschancen des Betriebes. Dies trifft sowohl auf die Überlebenswahrscheinlichkeit als auch auf das Beschäftigungswachstum zu. Ein Problem, das den Fortbestand der Unternehmung gefährdet, ist oftmals auch durch den Weggang eines oder mehrerer Gründer gegeben (Lechler und Gemünden 2003: 29). Aus Perspektive eines Alleingründers kann dies jedoch auch wiederum als Vorteil angesehen werden, da bei Beendigung der Geschäftstätigkeit dieses Gründers schließlich oftmals auch der Betrieb beendet wird. Sind hingegen noch weitere Gründer an der Gründung beteiligt, so können diese das Unternehmen weiterleiten.

Daneben ist denkbar, dass mehrere Gründer die Kapitalbasis des Unternehmens erweitern und bzw. oder dieses teils auch größer gegründet wird. Beides hat Auswirkungen auf die Chancen des Betriebes und kann diese nachhaltig verbessern (Brüderl et al. 1996: 38). Mit Verweis auf die Netzwerktheorie kann durch mehrere Gründer eine Vergrößerung des Netzwerkes mit den davon ausgehenden positiven Auswirkungen erfolgen. Dazu zählen frühzeitige Information über Chancen und Gelegenheiten, bessere Kapitalzugangsmöglichkeiten sowie günstigere Absatz- und Lieferantenbedingungen (Lechler und Gemünden 2003: 30 f.).

86 Dies zeigt sich auch bei einer von Lechler und Gemünden (2003: 32 ff.) durchgeführten Gegenüberstellung verschiedener Studien im High-Tech-Bereich, welche die Vorteilhaftigkeit von Gründerteams aufzeigt. Allerdings weisen die Autoren auf methodische und konzeptionelle Einschränkungen der verschiedenen Studien hin, welche die Aussagekraft der Ergebnisse beeinträchtigen können.

Die Ausführungen lassen keinen klaren Schluss auf Auswirkungen auf das Überleben oder das Beschäftigungswachstum zu. Sowohl hinsichtlich des Überlebens als auch hinsichtlich des Beschäftigungswachstums ist es somit nicht möglich, einen eindeutigen zu erwartenden Zusammenhang mit dem Merkmal Teamgründung aufzustellen.

Startkapital der Gründung

Ein maßgeblicher Einflussfaktor wird in dem Startkapital des neuen Betriebes gesehen. Gerade in der Startphase sind ausreichend finanzielle Mittel nötig, um eine Anfangsphase zu überstehen, in der erst Kunden akquiriert und Lieferantenbeziehungen aufgebaut werden müssen (Brüderl und Schüssler 1990: 530). Außerdem ist zu berücksichtigen, dass die Arbeitnehmer, welche in die Prozesse und Abläufe im Unternehmen eingebunden sind, sich erst aufeinander einstellen und Routinen entwickeln müssen, die nach einer gewissen Eingewöhnungszeit einen effizienteren Arbeitsablauf ermöglichen. Der Argumentation der Organisationsökologie aus Kapitel 2.2.3 folgend, ermöglicht das Startkapital der Neugründung eine Anfangsphase zu überbrücken, in der das Unternehmen quasi gegen seine Umwelt immunisiert wird. Abhängig von der Höhe des Startkapitals, das der Gründung zur Verfügung steht, wird diese Phase der Unabhängigkeit vom Markt länger oder kürzer andauern. Spätestens wenn das Startkapital verbraucht ist, sollte das Unternehmen der Konkurrenz widerstehen können und kostendeckend produzieren. Ansonsten wird der Gründer sich gezwungen sehen, den laufenden Betrieb einzustellen (Carroll und Hannan 2000: 289 ff.). Aber nicht nur bezogen auf anfängliche Ineffizienzen sollte das Startkapital ausreichend sein, sondern auch auf die Notwendigkeit, dass das Unternehmen innerhalb relativ kurzer Zeit an die in der Gründungsbranche vorherrschende mindestoptimale Betriebsgröße heranzuführen ist. Besonders wenn in der Gründungsbranche Skaleneffekte eine zentrale Rolle spielen, wird die mindestoptimale Betriebsgröße, um dauerhaft am Markt bestehen zu können, für die Neugründungen eine hohe Relevanz aufweisen (vergleiche hierzu Kapitel 2.1.1). Mit einem höheren Startkapital wird es neu gegründeten Betrieben eher möglich sein, diese mindestoptimale Betriebsgröße zu erreichen. Betrachtet man die Praxis, so sind anfängliche Liquiditätsprobleme keine Seltenheit und sofern unvorhersehbare Ausgaben anfallen, ist die Folge einer Insolvenz oftmals sehr wahrscheinlich (Brüderl et al. 1996: 37). Dies zeigt sich bei einer empirischen Studie von Bosma et al. (2004: 233), in der die Autoren in einer ökonometrischen Untersuchung von niederländischen Neugründungen einen signifikanten Zusammenhang zwischen Kapitalbeschränkungen zum Zeitpunkt der Gründung und dem Abschneiden des Unternehmens finden: Sofern von den Gründern von Schwierigkeiten bei der Kapitalgewinnung berichtet wird,

schneiden diese bezogen auf die Gewinnsituation ihres Unternehmens schlechter ab. Daneben weisen diese Betriebe auch eine höhere Insolvenzquote auf als solche Betriebe von Gründern, die nicht von den beschriebenen finanziellen Problemen berichten.

Dies lässt den Schluss zu, dass Neugründungen mit einem höheren Startkapital ceteris paribus über bessere Überlebenschancen verfügen als solche Gründungen mit einem geringeren Startkapital. Berücksichtigt man, dass in vielen Branchen neu in den Markt eintretende Betriebe eine geringere Größe als die mindestoptimale Betriebsgröße aufweisen, so stellt das Startkapital natürlich einen nicht unerheblichen Faktor für den Aufbau von Beschäftigung dar. Insofern wird auch im Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum von einem positiven Verhältnis ausgegangen: Je höher das in der Neugründung eingebrachte Startkapital ausfällt, desto besser sind die Voraussetzungen, um ein Beschäftigungswachstum zu realisieren. Dies gilt insbesondere, da Neugründungen in der Regel anfangs eine Startphase überstehen müssen, in der das Unternehmen um seinen Fortbestand am Markt kämpfen muss. Sofern diese Phase überwunden wird und die Gründung sich am Markt etabliert hat, sind auch die Voraussetzungen für eine Expansion eher gegeben, denn schließlich kann nur das Unternehmen Beschäftigung aufbauen, welches sich noch am Markt befindet. Inwieweit diese Startphase wirklich überlebt wird, ist in hohem Maße von den Startressourcen, also auch dem Startkapital, abhängig.

Rechtsform der Gründung

Durch die Rechtsform des Unternehmens ist ein weiterer Einflussfaktor auf das Überleben und das Beschäftigungswachstum von Neugründungen zu vermuten. Gerade die Frage nach der Haftung stellt für Individuen einen entscheidenden Faktor dar. Eine Beschränkung der Haftung bei Kapitalgesellschaften dürfte die Bereitschaft der Gründer erhöhen, in risikoreiche Projekte und Investitionen zu investieren (Pfeiffer und Reize 2000: 647). Dem gegenüber stehen Personengesellschaften, in denen die Gründer nicht nur riskieren, das in die Firma eingebrachte Kapital zu verlieren, sondern darüber hinaus auch noch mit ihrem Privatvermögen haften. Sofern von Kapitalgesellschaften ein höheres Risiko bei Investitionen eingegangen wird, mag dies aber wiederum dazu führen, dass deren Insolvenzrisiko höher ausfällt als bei vergleichbaren Personengesellschaften (Harhoff und Stahl 1994: 222). Vermutlich wird zudem aufgrund der Haftungsbeschränkung die Ausstattung der Gründung mit Fremdkapital schwieriger werden und mit höheren Kosten verbunden sein. Dies scheint zwingend, da Kapitalgeber die höhere Ausfallwahrscheinlichkeit ihrer Einlagen in dem dafür zu zahlenden Zins berücksichtigen

werden.[87] Die dadurch gestiegenen Kosten dürften sich negativ auf die Überlebenswahrscheinlichkeit der Gründung auswirken (Woywode 1998: 125 ff.). Sollte jedoch diesen risikoreicheren Projekten Erfolg beschieden sein, wird der damit verbundene Beschäftigungsaufbau oftmals überproportional ausfallen (Almus 2002: 60). Bei einer Betrachtung der überlebenden Betriebe ist also davon auszugehen, dass das Beschäftigungswachstum der Kapitalgesellschaften stärker ausfallen dürfte als das der Personengesellschaften (Brixy und Kohaut 1999: 163 f.).

Ein weiterer Grund dürfte in den Zielvorstellungen der Gründer liegen. Wie bereits in der Einführung darauf hingewiesen wurde, existieren hier stark unterschiedliche Vorstellungen, wieso ein Individuum sich unternehmerisch betätigt. Während für die einen die Gründung ein Mittel der Selbstverwirklichung darstellt, ohne hiermit große Wachstumsziele zu verbinden, mag für andere die Vorstellung eines möglichst erfolgreichen Unternehmens zutreffen. Erstere erfüllen bereits durch die erfolgreiche Durchführung ihres Gründungsvorhabens weitgehend ihre Vorstellungen und werden vor allem darauf achten, dass ihr Unternehmen keine Verluste verzeichnet und sie ein ausreichendes Einkommen erhalten. Hierfür wird im Normalfall keiner der Gründer die Rechtsform einer Kapitalgesellschaft wählen. Dies würde somit bedeuten, dass im Folgenden im Durchschnitt Gründern von Kapitalgesellschaften eine höhere Bedeutung von Wachstumszielen unterstellt wird als vergleichbaren Gründern von Personengesellschaften.

Wie die vorherigen Ausführungen zeigen, ist die Richtung des Zusammenhangs zwischen dem Überleben einer Neugründung und dessen Rechtsform nicht eindeutig vorhersagbar. Durch die höheren Kapitalkosten und die größere Bereitschaft von Gesellschaften mit beschränkter Haftungsform, in risikoreichere Projekte zu investieren, steigt zwar die Wahrscheinlichkeit zu scheitern an, jedoch kann sich ein Unterlassen solch notwendiger Investitionen durch eine zu hohe Risikoaversität auch nachteilig auswirken. Dies gilt, sofern mit der Investition eine Beibehaltung oder Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit einhergeht und ein Verzicht auf eine solche Investition die relative Position der Gründung im Wettbewerb schwächt. Bezogen auf das Beschäftigungswachstum kann hingegen eindeutiger argumentiert werden, da hier nur die überlebenden Betriebe Eingang in die Betrachtung finden.[88] Sofern die erfolgte Investition die Wettbewerbsposition des Unternehmens erhöht, werden

87 Dies verstärkt den Anreiz für haftungsbeschränkte Gründungen, in risikoreiche Projekte zu investieren, da die gestiegenen Transaktionskosten der Fremdkapitalbeschaffung dazu führen, dass es sich insbesondere für risikoreiche Zwecke lohnt, die gestiegenen Kosten in Kauf zu nehmen. Unternehmen, die eher risikoavers investieren, können durch Wahl einer unbeschränkten Haftungsform diese Kosten umgehen (Woywode 1998: 127).

88 Diese Vorgehensweise kann kritisiert werden, da durch die höhere Risikobereitschaft Unternehmen auch aus dem Markt scheiden, weil die Investitionen sich nicht in dem erhofften Maße auszahlen. Dies hätte natürlich zur Folge, dass hierdurch auch Beschäftigungspotenziale verloren gehen, die konsequenterweise ebenfalls zu berücksichtigen sind. Aus Gründen der Praktikabilität wird in der ökonometrischen Untersuchung jedoch nur die Gruppe der Survivor Berücksichtigung finden.

damit auch die Beschäftigungsmöglichkeiten stark ansteigen. Daher wird Kapitalgesellschaften ein höheres Beschäftigungswachstum unterstellt als vergleichbaren Personengesellschaften. Es kann also vermutet werden, dass Gründungen mit einer Haftungsbeschränkung ein höheres Beschäftigungswachstum aufweisen als Gründungen, bei denen der oder die Gründer einer vollen Haftung unterliegen.

Technologischer Stand der Produktionsanlagen der Gründung

Der technologische Stand der Produktionsanlagen könnte im Vergleich zu dem anderer Unternehmen in der Branche ebenfalls Einfluss auf den Erfolg eines Betriebes nehmen. Es kann vermutet werden, dass die Überlebensrate und das Beschäftigungswachstum eines Unternehmens umso größer ausfallen, je besser die Technologie im Vergleich zum durchschnittlichen Technologiestand in der Branche ist.[89] Dies erklärt sich dadurch, dass mit einer besseren Technologie in der Regel eine höhere Produktivität und/oder eine gestiegene Qualität zu gleichen oder niedrigeren Lohn-Stück-Kosten erreicht werden kann. Bezogen auf die mittelfristig entscheidende mindestoptimale Betriebsgröße kann dies auch bedeuten, dass diese durch die Verwendung von Produktionsanlagen der neuesten Generation herabgesetzt wird. Dies gilt dann, wenn bereits etablierte Wettbewerber über ältere Maschinen und Produktionsmittel verfügen, was unter anderem von den Umstellungskosten eines Technologiewechsels in den einzelnen Firmen abhängt (Dunne 1994: 488).

Somit ergeben sich die folgenden Hypothesen: Sofern Neugründungen über eine Produktionstechnologie verfügen, die über dem Branchendurchschnitt liegt, steigt die Überlebenswahrscheinlichkeit an. Selbiger Zusammenhang wird auch zwischen dem technologischen Stand der Anlagen und dem Beschäftigungswachstum erwartet, da durch eine fortgeschrittene Technologie die Voraussetzung für eine Expansion des Betriebes geschaffen wird.

Betriebsalter der Gründung

Wie schon in Kapitel 2.2.3 erläutert, werden hinsichtlich Betriebsalter und Unternehmenserfolg verschiedene Zusammenhänge unterstellt. Der einfachste und älteste Ansatz, die These der liability of newness, postuliert, dass junge Unternehmen vor allem zu Beginn der Gründungsphase einem hohen Sterberisiko unterliegen (Stinchcombe 1965). Dieses sinkt anschließend stetig im Zeitverlauf ab. Begründet wird dieser Verlauf durch die organisationsökologischen Überlegungen, dass Neugründungen durch ihre noch nicht gefestigten Organisationsstrukturen

89 Der Schluss, dass Neugründungen immer die neueste verfügbare Technologie verwenden und bereits etablierte Konkurrenten sich überwiegend auf ältere Technologien stützen, kann jedoch nicht gezogen werden. Dies wird von Dunne (1994: 489) in einer empirischen Analyse bestätigt, die keinen signifikanten Zusammenhang zwischen dem Alter eines Unternehmens und dem Stand der Technologie liefert.

von außerhalb als eher unzuverlässig eingestuft werden. Außerdem werden von jungen Unternehmen Nischen ausgewählt, die oftmals schon besetzt sind und in denen die etablierten Unternehmen den Vorteil haben, bereits über ausreichend soziale, ökonomische und politische Ressourcen zu verfügen (Hannan und Freeman 1977: 959). Weiter lässt sich vermuten, dass in einer Neugründung bestimmte Organisationsabläufe erst eine gewisse Routine benötigen, also die Beschäftigten der neuen Unternehmung sich erst aufeinander einstellen müssen, um dann die Abläufe effizienter zu gestalten (Fritsch 1990: 63). Neuere Hypothesen der sogenannten liability of adolescence gehen dagegen von einem nichtlinearen Zusammenhang aus. Demnach steigt das Risiko zu scheitern von Beginn der Gründung mit zunehmender Betriebsdauer bis auf einen Maximalwert an und sinkt danach wieder ab. Erklärbar ist dies unter anderem dadurch, dass jede Gründung zu Beginn über ein gewisses Spektrum an Startressourcen verfügt, die es ihr ermöglichen, einen gewissen Zeitraum zu überbrücken. Diese Ressourcen können finanzieller Art sein. Auch soziale Netzwerke sind hier jedoch zu berücksichtigen. Durch Erstere werden die Neugründungen in die Lage versetzt, anfängliche Finanzknappheiten zu überstehen, Letzteres wirkt sich über Unterstützung oder Vertrauensvorschüsse seitens der Kunden oder Lieferanten erst einmal stabilisierend auf das Gründungsvorhaben aus. Dabei gilt, dass für ein Fortbestehen des Unternehmens das monetäre und nichtmonetäre Startkapital durch neue Ressourcen aufgestockt werden muss, bevor es sich vollends verbraucht hat. Somit ist eine Neugründung anfangs in der Lage, eine Durststrecke zu überstehen (Strotmann 2003: 86). Weiter kann eine Gründung von Seiten des Gründers oder der Gründer nicht von Anfang an als Erfolg oder Misserfolg bewertet werden. Es wird einige Zeit in Anspruch nehmen, bis entsprechende Informationen gesammelt und bewertet sind. Kommt der Gründer zu dem Ergebnis, dass das Vorhaben der Neugründung einen Misserfolg darstellt, wird er letztendlich die Auflösung des Unternehmens einleiten. Die im Unternehmen gebundenen Ressourcen werden, sofern vorhanden, in eine größere Erfolg versprechende Alternative umgeleitet (Jovanovic 1982). Folglich ist es plausibel, dass die Sterberate unmittelbar nach der Gründung relativ gering ausfallen wird, aber mit zunehmender Dauer ansteigt (Brüderl et al. 1996: 59 ff.).

Daraus lässt sich folgende Überlebenshypothese ableiten: Für einen gewissen Zeitraum wird die Neugründung, abhängig vom Ausmaß der Startressourcen, immun gegen ihre Umwelt. Dies gilt solange, bis diese Ressourcen aufgezehrt sind und nicht gleichzeitig neue Ressourcen durch den laufenden Betrieb generiert werden. Ist dies der Fall, so wird der Unternehmer sich gezwungen sehen, den Betrieb einzustellen. Somit entspricht der erwartete nichtlineare Verlauf dem der liability of adolescence, mit einer nach und nach ansteigenden Rate gescheiterter Unternehmen, welche sich nach einer gewissen Zeit verringert und anschließend einen fallenden Verlauf nimmt

(vergleiche hierzu auch Abbildung 5 in Kapitel 2.2.3). Betrachtet man Beschäftigungswachstum und Betriebsalter, so wird ein positiver Zusammenhang vermutet, der sich mit steigendem Betriebsalter abschwächt. Dies lässt sich unter anderem mit Lernprozessen und einer besseren Abstimmung der Unternehmensprozesse erklären, die sich mit dem zeitlichen Verlauf einstellen. Die daraus resultierenden Effizienzgewinne werden sich letztendlich in einer möglichen Expansion der Neugründung widerspiegeln (Almus 2002: 59). Um den nichtlinearen Verlauf in der Überlebenshypothese und den sich abschwächenden Effekt in der Wachstumshypothese überprüfen zu können, werden in die ökonometrische Untersuchung verschiedene Altersdummys eingehen, die angeben, wie lange der Gründungszeitpunkt zurückliegt.

Betriebsgröße der Gründung zum Gründungszeitpunkt

Als letzte und wesentliche betriebliche Einflussgröße wird die Beschäftigtenzahl zum Gründungszeitpunkt herangezogen. In der Literatur gilt es als „stylized fact", dass eine positive Abhängigkeit des Überlebens von der Startgröße existiert (liability of smallness, vergleiche Kapitel 2.2.2). Zurückzuführen ist dies unter anderem darauf, dass kleinere Unternehmen häufiger von Kapitalmarktrestriktionen betroffen sind (Mata und Portugal 1994: 232). Sofern für kleinere Betriebe die Finanzierungskosten durch zu zahlende Zinsen höher liegen als für vergleichbare größere Betriebe, bedeutet dies einen zusätzlichen Nachteil im Wettbewerb (Storey 1994: 206 f.). Diese höheren Zinszahlungen können als Risikozuschlag interpretiert werden: Durch die geringere Unternehmensgröße und damit einhergehende Größennachteile besteht die Gefahr, dass sich Krisen sehr schnell existenzbedrohend auswirken. Dies geht mit einer größeren Wahrscheinlichkeit für den Fremdkapitalgeber einher, dass er die in das Unternehmen investierte Summe voll abschreiben kann. Wie bereits beschrieben, ist es jedoch wichtig, dass die neu gegründeten Betriebe über einen ausreichenden Anfangsbestand an Ressourcen verfügen, um die kritische Anfangsphase zu überstehen. Sofern also aufgrund der beschränkten Zugangsmöglichkeiten zum Kapitalmarkt das Startkapital geringer ausfällt (oder umgekehrt die zu geringe Gründungsgröße Ergebnis eines Kapitalmangels ist), wird sich dies auch negativ auf die Überlebenswahrscheinlichkeit auswirken. Jedoch ist die unzureichende Kapitalausstattung nicht nur auf Gründe zurückzuführen, die außerhalb des Machtbereichs des Gründers liegen. Die Abneigung von Unternehmenseigentümern gegenüber Fremdkapital dürfte ebenfalls eine große Rolle spielen und führt dazu, dass solche Unternehmen in hohem Maße eigenfinanziert sind (Fritsch 1990: 110 f.).

Daneben sind Betriebe bei ihrer Gründung oft zu klein, als dass sie im Vergleich mit etablierten Konkurrenten mittelfristig am Markt bestehen könnten (Strotmann 2002: 286). Die durch die Skalennachteile entstehenden höheren Lohn-Stück-Kosten führen zu einer verminderten Wettbewerbsfähigkeit. Je stärker sich dabei ein

Kostennachteil am Markt auswirkt und je höher die branchenspezifische mindestoptimale Betriebsgröße ausfällt, desto größer ist auch der Druck auf den Gründer, das Unternehmen schnell an diese Betriebsgröße heranzuführen. Es ist daher zu erwarten, dass kleine Gründungen im Mittel in der Anfangsphase ein schnelles Wachstum realisieren müssen, da sie ansonsten relativ rasch gezwungen werden, den Betrieb wieder einzustellen (Strotmann 2002: 215 f.). Daneben werden in der Literatur noch eine Vielzahl weiterer Gründe für die Bedeutung der Startgröße eines Gründungsbetriebes angeführt. Zum einen werden bei Kleinbetrieben Gründerpersönlichkeiten mit schlechteren Führungsqualitäten sowie eine insgesamt schlechtere technologische Ausstattung vermutet (Strotmann 2002: 287). Zum anderen existieren Nachteile bei der Suche nach qualifizierten Arbeitskräften und oftmals fehlt es bei kleinen Betrieben an internen Arbeitsmärkten (Aldrich und Auster 1986: 46).

Aus den vorigen Überlegungen ergibt sich die Hypothese, dass die Überlebenswahrscheinlichkeit eines neuen Unternehmens mit der Zahl seiner Beschäftigten zum Gründungszeitpunkt zunimmt. Betrachtet man das Beschäftigungswachstum, so kann hingegen von dem entgegengesetzten Zusammenhang ausgegangen werden, da relativ klein gegründete Unternehmen einen starken Anreiz haben zu wachsen, um schnell die mindestoptimale Betriebsgröße zu erreichen. Berücksichtigt man außerdem, dass bei der empirischen Analyse das prozentuale Beschäftigungswachstum betrachtet wird, so ist auch darauf hinzuweisen, dass dieses naturgemäß mit einem Anstieg der Startgröße abnehmen wird.

Tabelle 3 gibt einen zusammenfassenden Überblick über die formulierten Hypothesen und die Richtung der erwarteten Zusammenhänge wieder.

Tabelle 3: Betriebsspezifische Charakteristika und deren erwarteter Einfluss auf den Erfolg der Gründung

Variablen	Überleben	Beschäftigungswachstum
Anzahl der Gründer	unbestimmt	unbestimmt
Startkapital der Gründung	positiv	positiv
Rechtsform der Gründung (Kapitalgesellschaft)	unbestimmt	positiv
Technologischer Stand der Produktionsanlagen	positiv	positiv
Betriebsalter der Gründung	nichtlinearer Verlauf	positiv
Betriebsgröße der Gründung	positiv	negativ

3.2.2 Überblick über ausgewählte Studien in Deutschland

Anzahl der Gründer

In der Untersuchung von Brüderl et al. (1996: 188 ff.) ergeben sich bei Teamgründungen auf bivariater Ebene sowohl höhere Überlebens- als auch Wachstumschancen, gemessen am Anstieg der Beschäftigung (vergleiche hierzu und im Folgenden Tabelle 4). Dies ist aber nicht weiter verwunderlich, da Gründungen mit mehreren Gründern in der Regel auch eine größere Gründungsgröße aufweisen. Wie erwartet, verschwindet der signifikante Effekt in beiden Erfolgsmaßen, sobald die Autoren eine multivariate Betrachtung durchführen. Ebenfalls keinen Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum können Almus (2002: 71 ff.)mittels ZEW-Daten, Brüderl und Preisendörfer (2000: 63 ff.), die sich auf Gründungen im Großraum München konzentrieren, sowie Moog (2004: 104 ff.) in ihrer Untersuchung über Neugründungen im Kölner Raum feststellen. Bei letzterer gilt dies weder für das allgemeine Beschäftigungswachstum noch speziell bezogen auf das Wachstum von hochqualifizierten Beschäftigten. Selbiges Ergebnis liefert die Untersuchung von Werner (2000: 111 f.): Weder bezüglich des Überlebens einer Neugründung noch des Beschäftigungswachstums ergibt sich ein Zusammenhang mit dem Merkmal der Teamgründung. Auch bei Hinz und Wilsdorf (1999: 268 ff.) kann kein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Überleben und dem Kriterium einer Partnergründung nachgewiesen werden. Schwarz et al. (2005: 1081 ff.) verwenden die Rechtsform einer Personengesellschaft als Proxy für eine Teamgründung und finden hierfür einen signifikant positiven Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum.

Tabelle 4: Studien mit betriebsspezifischem Hintergrund

Studie	Datensatz	Ergebnisse
Almus (2002)	ZEW-Gründerstudie	Signifikant negativer Zusammenhang zwischen dem Beschäftigungswachstum und der Startgröße im Gründungsjahr. Signifikant höhere Wachstumsraten bei ostdeutschen Neugründungen mit haftungsbeschränkter Rechtsform verglichen mit Einzelunternehmen. Kein signifikanter Einfluss durch die Betätigung mehrerer Gründer.
Brüderl und Preisendörfer (2000)	Münchner Gründerstudie	Signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Betriebsgröße zum Gründungszeitpunkt und der Wahrscheinlichkeit auf Beschäftigungswachstum. Selbiges trifft auch auf die Wahl der Kapitalgesellschaft als Rechtsform zu. Kein Zusammenhang mit dem Kriterium einer Teamgründung sowie dem Startkapital und der Wahrscheinlichkeit eines Beschäftigungswachstums.

Fortsetzung Tabelle 4

Studie	Datensatz	Ergebnisse
Brüderl et al. (1996)	Münchner Gründerstudie	Keine signifikanten Effekte von Partnergründungen auf den Erfolg der Gründung. Positiver Zusammenhang zwischen der Höhe des Startkapitals und dem Überleben bzw. der Wahrscheinlichkeit auf Beschäftigungswachstum. In das Handelsregister eingetragene Firmen weisen eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit und eine höhere Wahrscheinlichkeit auf Beschäftigungswachstum auf. Positiver Zusammenhang zwischen Beschäftigung im Gründungsjahr und der Überlebenswahrscheinlichkeit, kein signifikanter Zusammenhang mit der Wahrscheinlichkeit auf Beschäftigungswachstum.
Brixy und Kohaut (1999)	Daten der Betriebsdatei und des Betriebspanels des IAB	Signifikant stärkeres Beschäftigungswachstum von Kapitalgesellschaften verglichen mit Personengesellschaften. Signifikant negativer Zusammenhang zwischen der Betriebsgröße zum Gründungszeitpunkt und dem Beschäftigungswachstum. Positiver Zusammenhang zwischen dem Stand der Technik und der Beschäftigungsausweitung.
Hinz und Wilsdorf (1999)	Leipziger Gründerstudie	Signifikant höhere Überlebenswahrscheinlichkeit von Kapitalgesellschaften verglichen mit Personengesellschaften. Je größer die Betriebe gegründet werden, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit einer Betriebsschließung. Selbiger Zusammenhang trifft auf die Höhe des Startkapitals zu. Kein Zusammenhang zwischen dem Vorhandensein mehrerer Gründer und dem Überleben der Gründung.
Hinz und Ziegler (1999)	Leipziger Gründerstudie	Signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Höhe des Startkapitals und dem Beschäftigungswachstum. Kein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Startkapital und dem Überleben der Neugründung.
Moog (2004)	Kölner Gründerstudie	Positiver Zusammenhang zwischen der Betriebsgröße zum Gründungszeitpunkt und dem Beschäftigungswachstum. Kein signifikanter Zusammenhang hinsichtlich Beschäftigungswachstum und Teamgründung, Alter sowie Startkapital der Gründung.
Schwarz et al. (2005)	Daten der Wirtschaftskammer Österreich	Signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Rechtsform einer Personen- oder Kapitalgesellschaft und der Chance auf Beschäftigungswachstum verglichen mit Einzelgründungen.

Fortsetzung Tabelle 4

Studie	Datensatz	Ergebnisse
Strotmann (2002)	Kombination von Daten aus den Monatsberichten des Produzierenden Gewerbes mit Daten aus der jährlichen Erhebung für industrielle Kleinbetriebe im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe	Signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Betriebsgröße zum Gründungszeitpunkt und dem Überleben der Neugründung. Junge Kleinbetriebe weisen im Durchschnitt höhere Wachstumsraten auf als vergleichbare größere Konkurrenten. Ältere Kleinbetriebe hingegen weisen geringere Wachstumsraten als vergleichbare größere Betriebe auf.
Wagner (1994)	Betriebspanel-Datensatz niedersächsischer Unternehmen	Überlebensrate von Neugründungen sinkt mit zunehmendem Betriebsalter in jungen Jahren, danach folgt ein Anstieg der Überlebenschancen. Zwischen der Betriebsgröße zum Startzeitpunkt und dem Überleben lässt sich kein signifikanter Zusammenhang nachweisen. Selbiges gilt bezogen auf das Beschäftigungswachstum in einer bivariaten Betrachtung.
Werner (2000)	Gründungen, welche in einem Modellversuch vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie gefördert wurden	Kein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Merkmal einer Teamgründung sowie dem Überleben und Beschäftigungswachstum der Neugründung. Selbiges gilt für die Startgröße der Neugründung.
Woywode (1998)	Mannheimer Unternehmenspanel	Signifikant positiver Zusammenhang zwischen dem Überleben und dem Betriebsalter. Signifikant höhere Überlebenswahrscheinlichkeit bei Einzelfirmen verglichen mit GmbH & Co KGs sowie OHGs, jedoch höhere Wahrscheinlichkeit zu scheitern verglichen mit Aktiengesellschaften. Nichtmonotoner Zusammenhang zwischen der Startgröße der Neugründung (bezogen auf das Startjahr der Untersuchung) und deren Überlebenswahrscheinlichkeit.

Startkapital der Gründung

Betrachtet man die Auswirkungen der Höhe des in die Gründung eingebrachten Startkapitals, so ergibt sich bei Brüderl et al. (1996: 118 f.) ein positiver Zusammenhang sowohl mit der Überlebenswahrscheinlichkeit als auch der Wahrscheinlichkeit auf Beschäftigungswachstum. Je höher demnach das Startkapital ausfällt, desto wahrscheinlicher ist das Überleben der Gründung und eine Expansion im Bereich der Beschäftigtenzahlen. Selbiges zeigt sich bezogen auf das Ausmaß des Beschäftigungswachstums bei Hinz und Ziegler (1999: 429 f.), wohingegen im Zusammenhang mit dem Überleben von Neugründungen kein signifikanter Einfluss nachgewiesen wird. In der Studie von Hinz und Wilsdorf (1999: 286 ff.) hingegen findet sich Bestätigung für die Vermutung einer größeren Überlebenswahrscheinlichkeit bei Gründungen mit einem höheren Startkapital. Keinen signifikanten Einfluss zwischen dem Startkapital und dem Beschäftigungswachstum finden sowohl Moog (2004: 104 ff.) als auch Brüderl und Preisendörfer (2000: 63 ff.).

Rechtsform der Gründung

Die Rechtsform wird bei Brüderl et al. (1996: 116 ff.) nach dem Eintrag in das Handelsregister unterschieden. Demnach haben Gründungen mit einem Eintrag eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit als solche Firmen, die nicht in das Register eingetragen sind. Würde ein Betrieb beispielsweise statt als Kleingewerbebetrieb ohne Anmeldung im Handelsregister über eine Anmeldung als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) verfügen, so läge die Überlebenswahrscheinlichkeit bezogen auf einen Zeitraum von drei Jahren statt bei 59 Prozent um 20 Prozentpunkte höher. In der Untersuchung von Woywode (1998: 170 ff.) ergibt sich für GmbH & Co KGs sowie für OHGs eine signifikant geringere Überlebenswahrscheinlichkeit, verglichen mit der Überlebenswahrscheinlichkeit von Einzelfirmen.[90] Aktiengesellschaften hingegen weisen in der multivariaten Untersuchung eine höhere Wahrscheinlichkeit auf, am Markt zu verweilen, was der Autor auf die strengen Kontrollen zurückführt, die Aktiengesellschaften über sich ergehen lassen müssen, um an der Börse notiert zu werden. Unterscheidet der Autor jedoch nach Insolvenzen und nach freiwilligen Schließungen, so ergibt sich ein etwas anderes Bild. Demnach weisen neben den genannten GmbH & Co KGs auch GmbHs einen signifikant positiven Zusammenhang mit einem Insolvenzverfahren auf. Betrachtet man freiwillige Aufgaben von Unternehmen, so zeigt sich bei GmbHs und AGs eine signifikant niedrigere Wahrscheinlichkeit, dass die Unternehmen geschlossen

90 Dies zeigt sich ebenfalls in einer Untersuchung von Harhoff et al. (1998), bei der die Autoren nachweisen, dass bei westdeutschen Unternehmen eine höhere Sterblichkeit bei den Unternehmensformen mit beschränkter Haftung vorliegt. Die oben geäußerte Vermutung höherer Wachstumsraten von Unternehmen mit beschränkter Haftungsform wird in der Studie bestätigt.

werden. OHGs hingegen werden mit größerer Wahrscheinlichkeit den operativen Betrieb freiwillig einstellen. Bei Hinz und Wilsdorf (1999: 268 ff.) zeigt sich eine signifikant höhere Überlebenswahrscheinlichkeit von Kapitalgesellschaften verglichen mit Personengesellschaften.

Betrachtet man das Erfolgsmaß des Wachstums der Beschäftigung, so zeigt sich sowohl bei Brüderl et al. (1996: 116 ff.) als auch bei Brüderl und Preisendörfer (2000: 56 ff.) eine höhere Wahrscheinlichkeit auf ein Beschäftigungswachstum, sofern die Neugründungen im Handelsregister eingetragen sind. Schwarz et al. (2005: 1089 ff.) finden heraus, dass Kapitalgesellschaften verglichen mit Einzelunternehmen signifikant häufiger wachsen, was sich auch für die Studie von Brixy und Kohaut (1999: 166 f.) festhalten lässt: Kapitalgesellschaften weisen im Mittel ein höheres Beschäftigungswachstum als Personengesellschaften auf. In der Tendenz zeigt sich dies, zumindest für ostdeutsche Unternehmen, auch bei Almus (2002: 71 ff.) Demnach haben Neugründungen mit beschränkter Haftungsform in den neuen Bundesländern signifikant höhere Wachstumsraten als vergleichbare Einzelunternehmen. Für Westdeutschland bestätigt sich dieser Zusammenhang jedoch nicht.

Technologischer Stand der Produktionsanlagen der Gründung

Wie sich der technologische Stand der Produktionsanlagen auf den Erfolg einer Neugründung auswirkt, wurde durch Brixy und Kohaut (1999: 166 f.) anhand eines Datensatzes von ostdeutschen Neugründungen für den Zeitraum Anfang bis Mitte der 90er-Jahre des 20. Jahrhunderts untersucht. Dabei zeigt sich, dass Neugründungen, die einen im Vergleich zur Konkurrenz relativ hohen Stand der Technik aufweisen, schneller wachsen als die restlichen Gründungen.

Betriebsalter der Gründung

Das Betriebsalter wurde in die Untersuchung von Moog (2004: 104 ff.) eingebunden, wobei bezogen auf das Beschäftigungswachstum kein Zusammenhang aufgezeigt wurde. Wurde hingegen speziell das Wachstum von hochqualifizierter Beschäftigung untersucht, so ergab sich ein signifikant negativer Zusammenhang mit dem Alter des Betriebes. Eine Studie der Kreditanstalt für Wiederaufbau zeigt hingegen einen signifikanten Zusammenhang zwischen dem Alter des Betriebes und dem Wachstum (gemessen durch Umsatzsteigerungen) auf, wobei hier nicht Neugründungen im Mittelpunkt stehen, sondern Unternehmen des Mittelstands (Schäper 2004: 31).

In einer Untersuchung von Woywode (1998: 170 ff.) mit Daten des Mannheimer Unternehmenspanels findet dieser einen signifikanten Zusammenhang zwischen dem Betriebsalter und dem Überleben einer Neugründung. Demnach steigt

mit zunehmendem Verweilen am Markt die Überlebenswahrscheinlichkeit an. Dies trifft sowohl für Insolvenzen gemäß dem Insolvenzrecht zu als auch für freiwillige Schließungen.

Bei einer Untersuchung von niedersächsischen Industrieunternehmen erhält Wagner (1994: 145 ff.) einen wie folgt gearteten signifikanten Zusammenhang: Bei Neugründungen steigt zu Beginn die Wahrscheinlichkeit zu scheitern an, anschließend verbessern sich die Überlebenschancen wieder. Dies zeigt sich auch bei der Betrachtung der Baseline-Survivorfunktion im Rahmen der Ereignisanalyse von Strotmann (2002: 310 ff.) Diese gibt einen Verlauf wieder, der auf eine Abhängigkeit entsprechend der liability of adolescence schließen lässt: Mit steigendem Betriebsalter steigt die Sterbewahrscheinlichkeit bis zu einem Maximalwert nach drei Jahren an, danach nimmt sie einen fallenden Verlauf. Bezogen auf das Beschäftigungswachstum ergibt sich ein negativer Zusammenhang mit dem Betriebsalter sowie der Betriebsgröße gemessen im Jahr 1983. Dabei wird deutlich, dass dieses Ergebnis insbesondere auf junge Kleinbetriebe zutrifft. Ältere Betriebe mit einer kleinen Beschäftigtenzahl hingegen weisen im Mittel geringere Wachstumsraten auf als vergleichbare größere Konkurrenten (Strotmann 2002: 222 ff.).

Betriebsgröße der Gründung zum Gründungszeitpunkt

Sowohl bei Hinz und Wilsdorf (1999: 268 ff.), als auch Brüderl et al. (1996: 118 f.) wird zwischen der Betriebsgröße zum Zeitpunkt der Gründung und dem Überleben ein positiver Zusammenhang festgestellt. Je mehr Mitarbeiter der Betrieb von Anfang hat, desto höher sind auch dessen Bestandschancen am Markt. Auch Strotmann (2002: 310 f.) kommt in einer Untersuchung mit baden-württembergischen Daten zu einer Bestätigung des liability-of-smallness-Zusammenhangs, wobei die mit steigender Gründungsgröße einhergehenden Vorteile degressiv anwachsen.

Zu einem anderen Ergebnis kommt Woywode (1998: 170 ff.), nämlich, dass zwischen der Betriebsgröße und der Insolvenzwahrscheinlichkeit ein nichtmonotoner Zusammenhang vorliegt.[91] Woywode (1998) spricht in diesem Zusammenhang von einer „liability of the middle", da für kleine Betriebe ein steigender Verlauf registriert werden kann, bis bei einer Betriebsgröße von 18 Mitarbeitern ein maximales Risiko zu scheitern erreicht wird. Danach nimmt der Zusammenhang wieder einen fallenden Verlauf. Demnach weisen also Betriebe mit einer mittleren Betriebsgröße die höchste Wahrscheinlichkeit zu scheitern auf. Einen Erklärungsansatz für diesen Verlauf liefert der Autor mit dem gängigen Insolvenzrecht, welches dazu führt, dass viele kleine Unternehmen keine Insolvenz anmelden, obwohl sie die

91 Die Startgröße wurde hierbei jedoch nicht bezogen auf das Gründungsjahr des Betriebes erfasst, sondern auf den Zeitpunkt des Beginns der Studie (Woywode 1998: 148).

Voraussetzungen dafür erfüllen. Folglich würde in diesem Bereich der Größenstruktur die tatsächliche Insolvenzquote unterschätzt werden. Betrachtet man nur die Schließungen, die freiwillig durchgeführt werden, so stellt sich hingegen ein Zusammenhang im Sinne der liability of smallness ein, also schlechtere Überlebenswahrscheinlichkeiten bei Neugründungen mit geringer Startbeschäftigung. Keinen Zusammenhang finden hingegen Wagner (1994: 145 ff.) und Werner (2000: 111 f.)

Hinsichtlich des Beschäftigungswachstums ergibt sich sowohl bei Wagner (1994: 151) in bivariater Betrachtung als auch bei Brüderl et al. (1996: 118 f.) in multivariater Untersuchung kein signifikanter Zusammenhang. Ein anderes Ergebnis zeigt sich in der Studie von Almus (2002: 71 ff.). Hier ergibt sich unter anderem über verschiedene Branchen hinweg ein negativer Zusammenhang zwischen dem Beschäftigungswachstum und der Beschäftigtenzahl im Gründungsjahr. Jedoch weisen bei dieser Betrachtung einige Branchen einen positiven Zusammenhang auf, der vom Autor damit erklärt wird, dass dies vermutlich aufgrund der Überschreitung der mindestoptimalen Betriebsgröße bereits im Gründungsjahr zurückzuführen ist. Daraus würden sich positive Wachstumsimpulse ergeben, die dazu führen, dass mit der Gründungsgröße die Chance auf Beschäftigungswachstum steigt. Ebenfalls einen negativen Zusammenhang finden Brixy und Kohaut (1999: 166 f.) in ihrer Betrachtung ostdeutscher Neugründungen.

Betrachtet man die Studie von Moog (2004: 104 ff.) so ergibt sich zwischen dem Beschäftigungswachstum und der Startgröße der Neugründung ein signifikant positiver Zusammenhang, der sich jedoch ins signifikant Negative verkehrt, sobald nur noch das Wachstum hochqualifizierter Beschäftigung in die multivariate Untersuchung eingeht. Auch Brüderl und Preisendörfer (2000: 56 ff.) gelangen in ihrer Betrachtung schnell wachsender Unternehmen zu dem dargelegten positiven Zusammenhang zwischen Betriebsgröße zum Gründungszeitpunkt und der Wahrscheinlichkeit auf Beschäftigungswachstum.

Zwischenfazit

Für die Variable Teamgründung lässt sich feststellen, dass alle genannten Studien keinerlei signifikanten Zusammenhang mit den Erfolgsmaßen einer Neugründung aufweisen. Die einzige Ausnahme ist eine Studie, in der das Team indirekt durch einen Proxy gemessen wird. Die hierfür verwendete Rechtsform stellt jedoch keine unproblematische Wahl dar, da mit dieser selbst eine vermutliche Auswirkung auf den Erfolg einer Neugründung gegeben sein dürfte. Betrachtet man das Startkapital, so stellen sich die erwarteten Ergebnisse ein, wobei die Zusammenhänge nicht in allen Studien nachgewiesen werden. Mit der Rechtsform der Neugründung und dem Überleben ergeben sich signifikante Zusammenhänge, die beide Richtungen aufweisen. Anders hingegen verhält es sich bezüglich des Beschäftigungswachs-

tums. Hier zeigt sich ein eindeutiges Bild: Die Chance auf ein Beschäftigungswachstum bzw. die Höhe des Wachstums fällt bei Gründungen mit beschränkter Haftungsform größer aus als bei vergleichbaren Betrieben mit unbeschränkter Haftung. Die wenigen Studien, die das Alter des Betriebes in ihre Untersuchung mit einbeziehen, zeigen ein Spektrum von Zusammenhängen auf, die von einer liability of newness hin zu einer liability of adolescence reichen. Eine Betrachtung der Gründungsgröße ergibt bezogen auf das Überleben bei den betrachteten Studien eine weitgehende Einigkeit. Größer gegründete Betriebe weisen bessere Bestandschancen auf als vergleichbare Neugründungen, welche mit einer kleineren Beschäftigtenzahl gegründet werden. Beim Wachstum der Beschäftigung hingegen ergibt sich kein eindeutiges Bild. Es lassen sich sowohl Studien finden, die einen positiven Zusammenhang belegen, als auch Studien, welche einen negativen Zusammenhang aufweisen.

3.3 Umfeldspezifische Ansätze

Das Umfeld der Betriebe stellt die dritte Gruppe der Faktoren dar, von denen ein Einfluss auf das Ergebnis einer Neugründung erwartet wird. Verglichen mit den ersten beiden Kategorien der personen- und umfeldspezifischen Einflussfaktoren fällt auf, dass das relevante Umfeld der Gründung relativ schwer abzugrenzen ist. Im Folgenden wird sich an dem empirischen Vorgehen orientiert, sodass eine Eingrenzung des Umfelds auf die Branche und den Standort erfolgt.

3.3.1 Charakteristika des Umfelds der Neugründung

Standort

In den multivariaten Regressionen in den Kapiteln 5 und 6 wird zwischen drei verschiedenen Standortklassen unterschieden. Die am dichtesten besiedelten Gebiete sind die Agglomerationsräume, die wenig besiedelten Gebiete die ländlichen Räume. Regionen mit einer Besiedlungsdichte zwischen diesen beiden Kategorien werden als verstädterte Gebiete bezeichnet.[92] Es ist denkbar, dass durch den Standort sowohl negative als auch positive Einflüsse auf die Erfolgschancen der Betriebe ausgehen. Negativ auf den Erfolg von Neugründungen können sich ein hohes Niveau der Mieten und Immobilienpreise, ein hohes Lohnniveau und eine überlastete Verkehrsinfrastruktur auswirken. Ebenfalls nachteilig dürfte die mangelnde Verfügbarkeit ausreichender Gewerbeflächen sein, wodurch dem Wachstum des Unternehmens von

92 Für detailliertere Informationen zu der Einteilung in diese Kategorien vergleiche Bundesforschungsanstalt für Landeskunde und Raumordnung (BfLR) (1997).

Beginn an Grenzen gesetzt werden. Ist die Infrastruktur hingegen gut ausgebaut, so wird dies eher positive Einflüsse auf den Erfolg des Unternehmens nehmen. Selbiges ist auch von der räumlichen Nähe zu Kunden, Lieferanten und Partnerunternehmen zu erwarten. So können durch die räumliche Konzentration Spillover-Effekte auftreten, die zu einer höheren Produktivität führen (Giannetti und Simonov 2004: 277). Allerdings steigt auch die Wettbewerbsintensität, da Kunden nun besser in der Lage sind, auf das Angebot von Konkurrenten auszuweichen (Brixy und Grotz 2006: 21). Für die Standortwahl sind weiter das Pro-Kopf-Einkommen der Region, das Vorhandensein qualifizierter Arbeitskräfte sowie Unterschiede hinsichtlich der Gewerbesteuersätze von Bedeutung. Auch eventuell vorhandene Institutionen wie beispielsweise Universitäten, welche sich positiv auf die Gründungsrate auswirken können (Inkubatorthese), dürften für die Unternehmen nicht ohne Bedeutung sein (Strotmann 2003: 90). In Anbetracht dieser Gründe ist es schwer, die Richtung des Zusammenhangs zu präzisieren. Unter Neugründungen werden jedoch überwiegend Klein- und Kleinstunternehmen verstanden, womit das Argument zu geringer Gewerbeflächen als eher weniger bedeutsam eingeschätzt werden kann. Stattdessen werden insbesondere die Verfügbarkeit von Arbeitskräften und die Kunden- sowie die Lieferantennähe von größerer Bedeutung sein. Allerdings ist das Lohn- und Preisniveau gerade für neu in den Markt eintretende Unternehmen ein nicht zu vernachlässigender Faktor, da dadurch die Startressourcen in direkter Weise betroffen sind. Aufgrund dieser gegenläufigen Einflüsse kann letztlich die Richtung des Zusammenhangs nicht näher bestimmt werden.

Gründungsbranche

Ein weiterer Einflussfaktor des Unternehmenserfolgs ist in der Branche zu sehen, in welcher die Gründung stattfindet. Für den Erfolg der Gründung ist unter anderem entscheidend, wie hoch die branchenspezifische mindestoptimale Betriebsgröße ausfällt, unterhalb derer es mittel- bis langfristig nicht möglich ist, am Markt zu bestehen.[93] Dies lässt vermuten, dass Gründungen in Branchen mit einer hohen mindestoptimalen Betriebsgröße entweder mit einer schlechteren Erfolgswahrscheinlichkeit konfrontiert werden oder dass nur die Gründungen realisiert werden, deren Vorhaben besonders gut geplant wurde und die über die entsprechenden Mittel verfügen, um kurz nach der Gründung diese kritische Betriebsgröße zu erreichen (Santarelli 1998: 160 f.).[94] Nach Ansicht von Agarwal und Audretsch (2001) ist der Aspekt der mindestoptimalen Betriebsgröße vor allem in jungen Branchen von

93 Kurzfristig mag eine Neugründung aufgrund der Startressourcen durchaus in der Lage sein, trotz suboptimaler Betriebsgröße am Markt zu bestehen. Vergleiche hierzu Kapitel 2.1.1.

94 Vergleiche hierzu auch den Artikel von Troske (1996), der feststellt, dass die Dauer der Vorbereitung für Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes höher ausfällt als bei Firmen des Dienstleistungssektors.

Bedeutung, während in entwickelten Branchen Gründungen durch die Besetzung von Nischen in der Lage sind, einen Kostennachteil kompensieren zu können. Darüber hinaus spielen branchenspezifische Markteintritts- und Marktaustrittsbarrieren eine Rolle. Fallen diese relativ hoch aus, so kann auch hier einerseits davon ausgegangen werden, dass die Gründungen entsprechend sorgfältig geplant und umgesetzt werden, da die durch den Eintritt bzw. die Geschäftsaufgabe verbundenen Kosten relativ hoch sind (Brixy und Grotz 2006: 25). Andererseits kann man aber auch annehmen, dass durch den Schutz, den diese Barrieren den etablierten Unternehmen bieten, Neugründungen einen besonders schweren Stand haben dürften und somit deren Überlebenschancen eher als gering anzusehen sind. Im tertiären Bereich fallen verglichen mit dem sekundären Sektor üblicherweise geringere Kosten an, die mit der Errichtung eines Betriebes und dem Austritt aus dem Markt verbunden sind. Deshalb und aufgrund der damit verbundenen Auswirkungen auf die Sorgfalt der Planung der Gründungen wird erwartet, dass die Überlebenswahrscheinlichkeit und das Beschäftigungswachstum im sekundären Sektor größer sind als im tertiären Sektor (Woywode 1998: 71 ff.).

In Tabelle 5 werden die formulierten Hypothesen und die Richtung der erwarteten Zusammenhänge aufgeführt.

Tabelle 5: Umfeldspezifische Charakteristika und deren erwarteter Einfluss auf den Erfolg der Gründung

Variablen	Überleben	Beschäftigungswachstum
Standortwahl	unbestimmt	unbestimmt
Gründungsbranche (Tertiärer Sektor = 0)	positiv (Sekundärer Sektor = 1)	positiv (Sekundärer Sektor = 1)

3.3.2 Überblick über ausgewählte Studien in Deutschland

Standort

In der Studie von Brüderl et al. (1996: 205 ff.) wird unter anderem auch auf Stadt-Land-Unterschiede eingegangen und betrachtet, ob Neugründungen im Umland von München und Neugründungen in München-Stadt sich hinsichtlich des Überlebens oder des Wachstums unterscheiden (vergleiche hierzu und im Folgenden Tabelle 6). Dabei zeigen sich in allen Kategorien keine signifikant unterschiedlichen Überlebens- oder Wachstumsmuster zwischen den Regionen. Einzige Ausnahme bildet die Region Oberland, in der Neugründungen eine signifikant höhere Überlebenswahrscheinlich-

keit aufweisen. Auch Strotmann (2002: 310 ff.) betrachtet Stadt-Land-Unterschiede und kommt zu dem Ergebnis, dass die Überlebenschancen von Neugründungen in Landkreisen signifikant besser sind als die von Neugründungen in Stadtkreisen, was sich in dieser Art auch bei Brixy und Grotz (2006: 20 ff.) zeigt. Die Autoren finden für Neugründungen in Agglomerationsräumen eine geringere Überlebenswahrscheinlichkeit verglichen mit Gründungen aus ländlicheren Gebieten.

Bei Brüderl und Preisendörfer (2000: 63 ff.) zeigt sich eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit auf ein rasches Beschäftigungswachstum bei Neugründungen in der Münchner Peripherie verglichen mit Neugründungen im Stadtgebiet von München. Auch Almus (2002: 71 ff.) untersucht mittels ZEW-Daten, ob Agglomerationseffekte den Erfolg von Neugründungen beeinflussen. Er verwendet hierfür die Einwohnerdichte auf Kreisebene und findet keinen signifikanten Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum. Bei der Studie von Brixy und Kohaut (1999: 166 f.) zeigt sich ein schwach signifikanter Zusammenhang auf dem Zehn-Prozent-Niveau. Demnach weisen Gründungen in der Peripherie von Agglomerationen oder in ländlichen Gebieten ein höheres Beschäftigungswachstum auf als vergleichbare Neugründungen in Stadtzentren.

Gründungsbranche

Brüderl et al. (1996: 114 ff.) kommen in ihrer Untersuchung zu dem Ergebnis, dass Gründungen im Bereich des Verarbeitenden Gewerbes und im Baugewerbe signifikant höhere Überlebenschancen aufweisen als Gründungen im Einzelhandel. Die Autoren geben die Überlebenswahrscheinlichkeiten bezogen auf drei Jahre nach der Gründung für einen vorher definierten Normbetrieb im Verarbeitenden Gewerbe mit 84 Prozent, dem Baugewerbe mit 81 Prozent und dem Einzelhandel mit 59 Prozent an. Auch bei Hinz und Wilsdorf (1999: 268 ff.) schneiden bezogen auf das Überleben junge Betriebe des Einzelhandels signifikant schlechter ab als Neugründungen aus dem Bereich sonstiger Dienstleistungen. Ist der Betrieb hingegen im Metallhandwerk angesiedelt, so ergeben sich signifikant höhere Überlebenschancen als bei Betrieben aus dem Bereich sonstiger Dienstleistungen. Werner (2000: 112 f.), der besonderes Augenmerk auf junge Technologieunternehmen legt, kommt zu dem Ergebnis, dass hinsichtlich des Überlebens solche technologielastigen Unternehmensgründungen keine höheren Überlebenschancen im Vergleich mit Unternehmensgründungen sonstiger Technologiegebiete aufweisen.[95]

Bezogen sowohl auf den Umsatz- als auch auf den Beschäftigtenzuwachs fällt das Ergebnis bei Werner (2000: 112 f.) ähnlich aus. Hier weisen lediglich Neugründun-

95 Allerdings muss darauf hingewiesen werden, dass innerhalb der Sparte Medizin- und Biotechnologie keine Gründung im Beobachtungszeitraum gezwungen war, den Markt zu verlassen. Folglich hat diese nicht Eingang in die multivariate Analyse gefunden.

gen im Bereich der Medizin- und Biotechnologie höhere Wachstumschancen auf. Bei der Untersuchung von Moog (2004: 103 ff.) zeigen sich zwischen den Branchen keine nennenswerten Unterschiede hinsichtlich der Beschäftigtenentwicklung. Dies gilt sowohl auf das Beschäftigungswachstum im Allgemeinen bezogen als auch für das Wachstum qualifizierter Beschäftigung im Speziellen. Schwarz et al. (2005: 1089 ff.) kommen hingegen in ihrer Untersuchung zu dem Ergebnis, dass Neugründungen im Bausektor häufiger ein positives Beschäftigungswachstum aufweisen als vergleichbare neue Betriebe im Bereich des Handels. Anders verhält es sich hingegen mit Gründungen im Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen und der Finanzdienstleistungen. Diese wachsen in einem signifikanten Ausmaß seltener als Neugründungen im Handelssektor. Unter anderem auf historische Besonderheiten zu Zeiten der DDR führen Brixy und Kohaut (1999: 166) das Ergebnis zurück, dass Neugründungen zu Beginn der 90er-Jahre des letzten Jahrhunderts im Bereich Energie und Bergbau, Verkehr und Banken, Verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe und auch bei den unternehmensbezogenen Dienstleistungen stärker wuchsen als Gründungen im Handel.

Zwischenfazit

Es lässt sich zusammenfassend also festhalten, dass die Standortwahl in den hier betrachteten Studien entweder keinen oder aber einen in allen Studien gleichgerichteten Einfluss auf das Überleben nimmt: So weisen Neugründungen im ländlichen Raum oder im peripheren Stadtgebiet bessere Überlebensbedingungen auf als vergleichbare Gründungen in städtischen Gebieten. Ein branchenspezifischer Vergleich zeigt auf, dass Gründungen im Bereich des Handels oftmals deutlich anfälliger sind als dies in anderen Branchen der Fall ist. Bezogen auf das Beschäftigungswachstum lässt sich dieser Schluss jedoch nicht mehr aufrechterhalten.

Tabelle 6: Studien mit umfeldspezifischem Hintergrund

Studie	Datensatz	Ergebnisse
Almus (2002)	ZEW-Gründerstudie	Zwischen Einwohnerdichte und Beschäftigungswachstum der Neugründungen zeigt sich kein Zusammenhang.
Brüderl et al. (1996)	Münchner Gründerstudie	Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes und des Baugewerbes weisen eine signifikant höhere Überlebenswahrscheinlichkeit auf als neue Betriebe des Einzelhandels. Keine signifikanten Unterschiede hinsichtlich Überleben und Wachstum von Neugründungen zwischen den verschiedenen Regionen. Einzige Ausnahme: Neugründungen aus der Region Oberland weisen eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit auf.
Brüderl und Preisendörfer (2000)	Münchner Gründerstudie	Neugründungen in der Münchner Peripherie weisen eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit auf rasches Beschäftigungswachstum auf als Neugründungen im Stadtgebiet von München.
Brixy und Grotz (2006)	Betriebsdatei des IAB	Geringere Überlebenswahrscheinlichkeit von Neugründungen in Agglomerationsräumen verglichen mit Gründungen aus ländlichen Gebieten.
Brixy und Kohaut (1999)	Daten der Betriebsdatei und des Betriebspanels des IAB	Gründungen in Agglomerationsräumen weisen ein geringeres Beschäftigungswachstum auf als Gründungen im ländlichen Raum oder an der Peripherie von großen Agglomerationen. Neugründungen im Handel haben ein signifikant geringeres Beschäftigungswachstum als Neugründungen in einer Vielzahl anderer Branchen.
Hinz und Wilsdorf (1999)	Leipziger Gründerstudie	Gründungen aus dem Bereich Einzelhandel überleben seltener als Gründungen aus dem Bereich sonstige Dienstleistungen. Neugründungen aus dem Metallhandwerk überleben hingegen häufiger als solche aus dem Bereich der sonstigen Dienstleistungen.
Moog (2004)	Kölner Gründerstudie	Keinen nennenswerten Unterschiede bei der Beschäftigungsentwicklung zwischen den Branchen.
Schwarz et al. (2005)	Daten der Wirtschaftskammer Österreich	Neugründungen im Baugewerbe weisen in einem signifikanten Ausmaß häufiger ein Beschäftigungswachstum auf als vergleichbare Gründungen der Referenzkategorie Handel. Gründungen im Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistung und Finanzdienstleistung hingegen wachsen seltener als neue Betriebe des Handels.

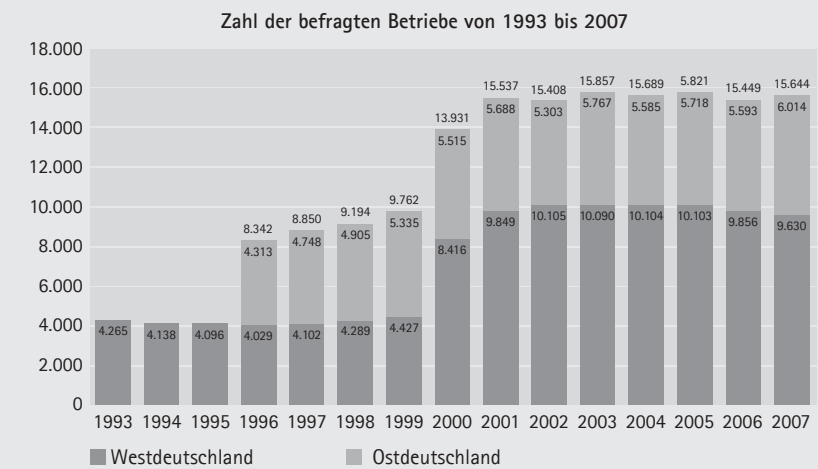
Fortsetzung Tabelle 6

Studie	Datensatz	Ergebnisse
Strotmann (2002)	Kombination von Daten aus den Monatsberichten des Produzierenden Gewerbes und Daten aus der jährlichen Erhebung für industrielle Kleinbetriebe im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe	Das Überleben von Neugründungen in Landkreisen ist signifikant höher als von vergleichbaren Neugründungen in Stadtkreisen.
Werner (2000)	Gründungen, welche in einem Modellversuch vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie gefördert wurden	Kein Unterschied des Überlebens zwischen den unterschiedlichen Branchen. Neugründungen im Bereich der Medizin- und Biotechnologie weisen eine höhere Wahrscheinlichkeit auf Umsatz- und Beschäftigungswachstum auf.

4 Datenbasis und deskriptive Analyse

Die für diese Arbeit zugrunde gelegten Daten sind dem Betriebspanel des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung entnommen (Bellmann et al. 2002). Dieses wird aus einer Grundgesamtheit von Betrieben gezogen, die mindestens einen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ausweisen. Die Ziehung der Stichprobe folgt dem Prinzip der optimalen Schichtung, sodass sich eine annähernd beschäftigungsproportional gezogene Stichprobe ergibt. Die Wahrscheinlichkeit eines Betriebes, mit in die Stichprobe aufgenommen zu werden, steigt dabei mit zunehmender Betriebsgröße an. Seit dem Start des Panels im Jahr 1993 hat sich die Anzahl der teilnehmenden Betriebe von knapp 4.300 auf fast 15.500 im Jahr 2006 erhöht (vergleiche hierzu Abbildung 12).

Abbildung 12: Das IAB-Betriebspanel



Quelle: http://betriebspanel.iab.de.

Von zentraler Bedeutung für die Wahl dieses Datensatzes ist die Aufstockung des IAB-Betriebspanels im Jahr 1997 um eine Gründerkohorte neuer Betriebe, die anhand der Vergabe einer neuen Betriebsnummer identifiziert wurden. Es handelt sich hierbei um Betriebe, die zwischen dem 1. Juli 1995 und dem 30. Juni 1996 ihren ersten sozialversicherungspflichtig Beschäftigten eingestellt haben und somit in die Betriebsdatei aufgenommen wurden, aus der sich die Stichprobe speist. Folglich muss man den Begriff Neugründungen vorsichtig verwenden, da der Eingang in die Betriebsdatei als „Gründungszeitpunkt" registriert wird. Die eigentliche Gründung kann durchaus vorher (frühestens im Jahr 1990) erfolgt und nicht beobachtet worden sein, sofern der Gründer keine sozialversicherungspflichtig Beschäftigten

eingestellt hat. Das Scheitern oder die Schließung eines Betriebes kann aufgrund einer Wellenkennzeichnung im Datensatz identifiziert werden.

Die Umfrage von 1997 eignet sich aufgrund eines speziellen Befragungsteils besonders gut für Gründungsanalysen, da dieser sich explizit an Neugründer richtet. Dabei werden soziodemographische Daten wie Alter, Geschlecht und Ausbildung des Gründers erfragt, aber auch die Rechtsform des Betriebes, die Anfangsausstattung des Kapitalstocks und die Anzahl der Gründerpersonen.

4.1 Abgrenzung der Daten

Anhand eines Wellenkennzeichens werden nur die Betriebe berücksichtigt, die im Jahr 1997 erstmals befragt wurden. Die Gesamtzahl an verfügbaren Neugründungen im Datensatz beläuft sich auf 1.522 Betriebe. Alle Betriebsstätten aus dem öffentlichen Bereich werden ausgeschlossen, da sich diese Analyse nur auf privatwirtschaftliche Unternehmen stützt und gemeinnützige oder nicht den Marktbedingungen unterworfene Unternehmen aus der Betrachtung ausgeschlossen werden. Da der Betriebsdatensatz, der zur ökonometrischen Untersuchung herangezogen wird, nur originäre Neugründungen und keine Zweig- oder Ausgründungen enthalten soll, wird eine Obergrenze der Startbeschäftigung eingezogen, welche sich auf 200 Mitarbeiter beläuft.[96] Sofern eine Gründung mit 200 Mitarbeitern oder mehr startet, fällt diese demnach aus der Betrachtung heraus. Solch eine Beschränkung auf eine bestimmte Gründungsgröße ist in der Literatur nicht unüblich und liegt teils deutlich niedriger. So weist Bulmahn (2002: 100) 50 Beschäftigte als Obergrenze aus, Strotmann (2003: 92) engt die Betrachtung sogar noch weiter ein und beschränkt sich auf Neugründungen, die nicht mehr als 20 bzw. 50 Mitarbeiter umfassen. Außerdem wurde 1997 von den Interviewern explizit gefragt, ob es sich bei der Gründung um eine originäre Neugründung handelt. Hierdurch wird nochmals sichergestellt, dass in die Betrachtung keine Zweiggründungen mit eingehen. Durch die genannten Einschränkungen und die Beschränkung auf Gründungen, die von Privatpersonen durchgeführt wurden, ergibt sich eine Teilmenge von 822 Unternehmen, welche die Datenbasis für die folgenden Ausführungen darstellt.[97] Die multivariaten Regressionen in den folgenden Kapiteln beziehen sich auf die Jahre 1997 bis 2006. Dabei werden unabhängig von der Analysemethode jeweils Regressionen für einzelne Zeitabschnitte durchgeführt, wobei diese alle mit Beginn des

96 Außerdem soll somit verhindert werden, dass Ausreißer die Ergebnisse verzerren. Schließlich ist davon auszugehen, dass solche großen Gründungen mit mehr als 200 Mitarbeitern die Ausnahme sind. Beim untersuchten Datensatz weisen elf originäre Neugründungen eine Betriebsgröße von 200 oder mehr Mitarbeitern auf.

97 Aufgrund von Inkonsistenzen werden vier Unternehmen aus der Untersuchung herausgenommen. Die ursprünglich 826 Betriebe, welche die oben genannten Bedingungen erfüllen, reduzieren sich so auf 822 Betriebe.

Beobachtungszeitraums starten. Die betrachteten Zeiträume werden bis zum Ende der Beobachtungsperiode sukzessive um jeweils ein Jahr erweitert. Es ergeben sich also Regressionen für die Zeitabschnitte 1997 bis 1998, 1997 bis 1999, 1997 bis 2000 etc., bis letztlich der gesamte Beobachtungszeitraum von 1997 bis 2006 betrachtet wird. Für weitere Analysen mit diesem Datensatz sei auf Brixy et al. (2006, 2007) und Heckmann und Schnabel (2006) verwiesen.

4.2 Deskriptive Betrachtung

Zu Beginn wird, neben einer kurzen Variablenbeschreibung, in einer deskriptiven Übersicht auf bivariate Auffälligkeiten eingegangen, bevor im anschließenden Kapitel eine multivariate Betrachtung des Überlebens und Beschäftigungswachstums mithilfe verschiedener Analysemethoden erfolgt.

Anhand der Daten lassen sich bereits durch eine deskriptive Analyse erste Erkenntnisse über die in Kapitel 3 erörterten Faktoren und Zusammenhänge gewinnen, wobei der bisher in dieser Arbeit gemachten Unterteilung in personen-, betriebs- sowie umfeldspezifische Charakteristika treu geblieben wird. Einen Überblick hierzu bietet Tabelle 7.

Tabelle 7: Deskriptive Statistiken potenzieller Determinanten von Neugründungen

Variablen	Zahl der Beobachtungen	Mittelwert	Standard-abweichung
Personenspezifische Charakteristika			
Geschlecht des Gründers *(Dummy:1=männlich)*	812	0,75	0,43
Alter des Gründers	791	40,91	9,45
Junge Gründer *(Dummy:1=ja)*	791	0,33	0,47
Gründer mittleren Alters *(Dummy:1=ja)*	791	0,48	0,50
Alte Gründer *(Dummy:1=ja)*	791	0,19	0,39
Staatsangehörigkeit des Gründers *(Dummy:1=deutsch)*	763	0,94	0,24
Hauptschulabschluss *(Dummy:1=ja)*	728	0,34	0,47
Mittlere Reife *(Dummy:1=ja)*	728	0,33	0,47
Fachabitur/Abitur *(Dummy:1=ja)*	728	0,33	0,47
Keine Berufsausbildung *(Dummy:1=ja)*	764	0,02	0,14

Fortsetzung Tabelle 7

Variablen	Zahl der Beobachtungen	Mittelwert	Standard-abweichung
Sonstige Ausbildung *(Dummy:1=ja)*	764	0,05	0,23
Facharbeiter *(Dummy:1=ja)*	764	0,32	0,46
Meister/Techniker *(Dummy:1=ja)*	764	0,25	0,43
Hochschulabschluss *(Dummy:1=ja)*	764	0,36	0,48
Branchenerfahrung> 1 Jahr *(Dummy:1=ja)*	740	0,84	0,37
Betriebsspezifische Charakteristika			
Anzahl der Gründerpersonen *(Dummy:1 =mehrere Gründer)*	822	0,29	0,45
Startkapital > 50.000 DM *(Dummy:1=ja)*	747	0,32	0,47
Rechtsform *(Dummy:1=GmbH o. Ä.)*	818	0,25	0,43
Zahl der Beschäftigten zum Gründungszeitpunkt	822	6,27	10,42
Betriebsalter	817	2,86	1,82
Technologischer Stand *(Dummy:1 =neuester/neuer Stand)*	815	0,68	0,47
Umfeldspezifische Charakteristika			
Primärer Sektor (Dummy:1=ja)	822	0,03	0,16
Sekundärer Sektor *(Dummy:1=ja)*	822	0,30	0,46
Tertiärer Sektor *(Dummy:1=ja)*	822	0,67	0,47
Gründung im Agglomerationsraum *(Dummy:1=ja)*	822	0,39	0,49
Gründung im verstädterten Raum *(Dummy:1=ja)*	822	0,37	0,48
Gründung im ländlichen Raum *(Dummy:1=ja)*	822	0,24	0,44
Westdeutschland *(Dummy:1=ja)*	822	0,31	0,43

Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

4.2.1 Personenspezifische Betrachtung

Aufgrund des spezifischen Gründerteils der Befragung im Rahmen des IAB-Betriebspanels liegen einige interessante Informationen über die Person des Grün-

ders vor. So zeigt Tabelle 7, dass die Mehrzahl der Neugründungen auf männliche Gründer zurückzuführen ist. Nur knapp ein Viertel der Betriebe wird von Frauen gegründet, was mit den Erkenntnissen anderer Gründungsstudien vereinbar ist.[98] Wie jedoch Tabelle 8 verdeutlicht, ergeben sich für beide Gruppen vergleichbare Überlebensquoten. In beiden Fällen überlebt ein Viertel der 1997 aufgeführten Betriebe den Zeitraum bis zum Jahr 2006. Wird die Beschäftigungsentwicklung von 1997 bis 2006 betrachtet, so weisen Betriebe männlicher Gründer häufiger eine sinkende oder stagnierende Beschäftigung auf, während Betriebe von Gründerinnen mit einem Unterschied von elf Prozentpunkten deutlich häufiger wachsen. Bis 2001 ergibt sich dagegen ein entgegengesetztes Bild. Bezogen auf diesen Zeitraum weisen Gründungen von Männern häufiger eine steigende Beschäftigung und seltener eine konstante Mitarbeiterzahl im Vergleich zum Jahr 1997 auf. Die Gründungen weiblicher Gründer stagnieren hingegen deutlich häufiger, was sich so in ähnlicher Weise auch bei Brüderl et al. (1996: 147) ergibt. Der auf den gesamten Beobachtungszeitraum bezogene höhere Anteil wachsender Betriebe bei den Frauen könnte darauf zurückzuführen sein, dass diese auch verhältnismäßig kleiner gegründet werden. So weisen Betriebe weiblicher Gründer im Durchschnitt zu Beginn der Beobachtung eine Beschäftigtenzahl von knapp vier Mitarbeitern auf (bei einem Median von drei Mitarbeitern).[99] Männliche Gründer beschäftigen hingegen im Jahr 1997 bereits fast sieben Mitarbeiter im Mittel (bei einem Median von vier Beschäftigten). Sofern aufgrund der oben angesprochenen mindestoptimalen Betriebsgröße ein Zwang zum Wachstum für kleine Betriebe besteht, könnte ein Teil dieses höheren Wachstums hierauf zurückzuführen sein.

Neben dem Geschlecht liegen auch Informationen über das Alter des Gründers vor: Es ergibt sich ein Mittelwert von knapp 41 Jahren. Um Nichtlinearitäten der Abhängigkeit des Überlebens vom Alter des Gründers überprüfen zu können, werden in den in Kapitel 5 und 6 dargestellten Regressionsgleichungen Dummies für ein unterschiedliches Gründeralter mit aufgenommen. Dabei wird zwischen drei unterschiedlichen Alterskategorien unterschieden: junge Gründer (35 Jahre oder jünger), Gründer mittleren Alters (zwischen 36 und 49 Jahren) und alte Gründer (50 Jahre oder älter). Während fast jeder zweite Gründer in die mittlere Alterskategorie fällt, ist etwa jeder fünfte Entrepreneur ein Gründer mit einem Alter von mindestens 50 Jahren.

98 So erhalten Brüderl et al. (1996: 138) in ihrer Untersuchung im Rahmen der Münchner Gründerstudie eine Frauenquote von 32 Prozent. In der Studie von Wanzenböck (1998: 65), die sich mit einem österreichischen Datensatz von Neugründungen aus dem Jahr 1990 beschäftigt, beträgt der Frauenanteil knapp 31 Prozent. Der Gründungsmonitor der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) weist bei den Vollerwerbsgründungen einen Frauenanteil von 28 Prozent und bei Gründungen im Nebenerwerb einen Anteil von 45 Prozent aus (Lehnert 2004: 17 f.).

99 Vergleiche hierzu und auch im Folgenden, wenn auf die Beschäftigtenzahl verwiesen wird, Tabelle 13 in Kapitel 6.

Tabelle 8: Überlebensquote und Beschäftigungsentwicklung von Neugründungen nach ausgewählten Merkmalen (Angaben in Prozent)

	Überlebens-quote 1997		Beschäftigungs-entwicklung 1997 bis 2001			Beschäftigungs-entwicklung 1997 bis 2006		
Merkmal	bis 2001	bis 2006	positiv	konstant	negativ	positiv	konstant	negativ
Geschlecht:								
männlich	48,78	25,12	41,39	20,88	37,73	37,84	24,32	37,84
weiblich	45,23	25,13	29,89	33,33	36,78	48,98	16,33	34,69
Schulbildung:								
Hauptschul-abschluss	44,58	23,69	37,86	29,13	33,01	35,71	28,57	35,71
Mittlere Reife	49,79	25,74	38,60	21,93	39,47	43,33	18,33	38,33
Fachabitur/Abitur	49,17	26,86	41,67	21,30	37,04	45,16	19,35	35,48
Berufsausbildung:								
Facharbeiter	42,32	23,24	37,11	26,80	36,08	32,73	25,45	41,82
Meister/Techniker	50,26	29,10	42,86	19,05	38,10	43,40	15,09	41,51
Hauptschul-abschluss	53,99	25,36	34,56	24,26	41,18	40,30	23,88	35,82
Branchen-erfahrung:								
keine oder weniger als 1 Jahr	39,34	22,95	40,43	34,04	25,53	57,69	15,38	26,92
mehr als 1 Jahr	49,51	25,08	39,36	23,05	37,59	40,40	21,85	37,75
Gründeranzahl:								
ein Gründer	47,10	25,26	38,58	26,77	34,65	39,86	24,48	35,66
mehrere Gründer	50,00	24,58	38,18	17,27	44,55	42,86	16,07	41,07
Startkapital:								
> 50.000 DM	55,27	27,85	39,17	21,67	39,17	47,69	16,92	35,38
bis zu 50.000 DM	44,71	22,75	38,21	25,47	36,32	39,29	22,32	38,39
Rechtsform:								
Einzeluntern./ Personengesellsch.	49,02	25,82	37,55	27,08	35,38	42,21	22,08	35,71
GmbH o. Ä.	44,17	22,33	42,86	11,90	45,24	37,21	18,60	44,19

Fortsetzung Tabelle 8

	Überlebens-quote 1997		Beschäftigungs-entwicklung 1997 bis 2001			Beschäftigungs-entwicklung 1997 bis 2006		
Merkmal	bis 2001	bis 2006	positiv	konstant	negativ	positiv	konstant	negativ
Branche:								
Sekundärer Sektor	48,77	25,00	40,37	11,93	47,71	40,98	14,75	44,26
Tertiärer Sektor	47,21	25,05	38,68	27,98	33,33	40,15	25,76	34,09
Region:								
Agglomerations-raum	41,43	21,81	37,82	29,41	32,77	42,42	27,27	30,30
verstädterter Raum	52,63	28,62	42,18	17,69	40,14	44,05	19,05	36,90
ländlicher Raum	51,27	24,87	33,67	26,53	39,80	32,65	20,41	46,94
Ost-West-Vergleich:								
Ostdeutschland	49,38	25,31	35,11	24,81	40,08	41,43	20,00	38,57
Westdeutschland	44,66	24,51	47,06	21,57	31,37	38,98	27,12	33,90

Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

Betrachtet man die Staatsangehörigkeit der Gründer, so erfolgt die überwiegende Mehrzahl der Gründungen durch deutsche Staatsangehörige. Lediglich in sechs Prozent aller Neugründungen werden ausländische Gründer aktiv (vergleiche Tabelle 7).[100] Die Münchner Gründerstudie bei Brüderl et al. (1996: 84) weist dagegen einen Ausländeranteil von zehn Prozent aus. Von den 45 Gründungen, die von Personen mit ausländischer Staatsbürgerschaft gegründet wurden, überleben nur sechs Betriebe den Zeitraum bis 2006. Damit weisen diese eine deutlich geringere Quote am Markt verbleibender Betriebe auf als es bei Gründungen deutscher Staatsbürger der Fall ist. Von einer Aufnahme in Tabelle 8 und einem Vergleich des Beschäftigungswachstums wird aufgrund der geringen Fallzahl abgesehen.

Das Humankapital der Gründer wird in der Umfrage durch drei Fragen gemessen. Es wird nach der Schulbildung, der Berufsausbildung und der Branchenerfahrung gefragt. Tabelle 7 zeigt, dass je ein Drittel der Gründer über einen Haupt- oder Realschulabschluss oder Abitur bzw. Fachabitur verfügen. Gründer ohne

100 Eine differenziertere Betrachtung der ausländischen Gründer ist nicht möglich, da die Befragung lediglich zwischen Deutschen und Ausländern unterscheidet.

Schulabschluss sind in nicht erwähnenswerter Zahl vorhanden und werden in die Klasse der Gründer mit Hauptschulabschluss eingruppiert. Betrachtet man die Berufsausbildung, so weisen knapp ein Drittel der Gründer eine Ausbildung als Facharbeiter oder einen vergleichbaren kaufmännischen Abschluss auf. Ein Viertel der Gründer besitzt ein Meisterzertifikat oder einen Abschluss von einer Fachakademie oder Vergleichbares, etwas mehr als ein Drittel der Entrepreneurs sind Hochschulabsolventen. Der Rest der Gründer hat entweder keine Ausbildung oder eine Ausbildung, die in keine der genannten Kategorien fällt.[101] Bei der Branchenerfahrung zeigt sich, dass der Anteil der unerfahrenen Gründer (Branchenerfahrung von weniger als einem Jahr oder gar keine Branchenerfahrung) mit 16 Prozent niedrig ausfällt. Die überwiegende Zahl ist also mit der Branche bereits vertraut. Auf vergleichbarem Niveau befinden sich die Werte von Wanzenböck (1998: 83) für Österreich. Bei einer bivariaten Betrachtung zeigt sich, dass Betriebe von Gründern mit einer höheren Schulbildung bessere Erfolgschancen, sowohl bezogen auf das Überleben als auch auf das Beschäftigungswachstum, aufweisen. Unterschieden nach der Berufsausbildung ergeben sich über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg die besten Bestandschancen bei Gründungen von Meistern und Technikern. Auch der Anteil an Betrieben mit Beschäftigungssteigerungen ist bei den Betrieben von Meistern und Technikern am größten. Hier zeigt sich unter Umständen, dass Meister gegenüber Hochschulabsolventen aufgrund der Ausbildung einen Praxisvorsprung aufweisen und dieser sich durch bessere Erfolgschancen bemerkbar macht.[102] Ein Vergleich der Überlebensquoten bezogen auf die Berufserfahrung zeigt, dass Betriebe von Gründern mit einer Branchenerfahrung von mehr als einem Jahr eine größere Überlebenswahrscheinlichkeit aufweisen als jene von Gründern, die über keine Branchenerfahrung oder weniger als ein Jahr Branchenerfahrung verfügen. Allerdings reduziert sich der Unterschied von zehn Prozentpunkten, wenn man das Überleben bis 2001 heranzieht, auf knappe zwei Prozentpunkte bei Betrachtung der Überlebensquote bis 2006. Betrachtet man das Beschäftigungswachstum bis 2006, weisen Gründungen von Entrepreneurs mit keiner oder weniger als einem Jahr Berufserfahrung erstaunlicherweise einen wesentlich höheren Anteil an wachsenden Betrieben aus. Dieses Ergebnis ist jedoch nur eingeschränkt interpretierbar, da es sich auf nur 26 Unternehmen stützt, welche diesen Zeitraum überdauert haben.

101 Bei der Berufsausbildung stand als Antwortmöglichkeit auch die Kategorie „Teilfacharbeiter" zur Verfügung, die jedoch nur für drei Gründer zutraf. Diese wurden in die Kategorie Facharbeiter mit aufgenommen. Sofern bei der Schul- oder Berufsausbildung Mehrfachantworten aufgetreten sind, wurde der höchste Abschluss gewählt.

102 Dies wird auch bei einem Vergleich der Berufserfahrung von Meistern und Hochschulabsolventen ersichtlich, der zeigt, dass sich Meister häufiger auf eine Branchenerfahrung stützen können. Jedoch weisen beide Gruppen mit 90 und 84 Prozent einen sehr hohen Anteil an Gründern mit einer Branchenerfahrung von mehr als einem Jahr auf.

4.2.2 Betriebsspezifische Betrachtung

Unter den neuen Betrieben weist knapp jede dritte Gründung mehr als einen Gründer auf (vergleiche Tabelle 7).[103] Betrachtet man die Überlebenschancen von Gründungen mit unterschiedlicher Gründerzahl, so ergeben sich keine relevanten Unterschiede zwischen Ein-Personen-Gründungen und Gründungen mit mehr als einem Gründer (vergleiche Tabelle 8).[104] Letztere verzeichnen jedoch (mit 41 Prozent) häufiger einen Beschäftigungsrückgang als Ein-Personen-Gründungen (36 Prozent) und häufiger einen Beschäftigungsanstieg (43 versus 40 Prozent). Der häufigere Beschäftigungsrückgang zeigt sich so auch für den Beobachtungszeitraum bis zum Jahr 2001.[105] Interessant erscheint in diesem Zusammenhang auch die Startgröße der Betriebe. Betriebe mit mehreren Gründern weisen mit durchschnittlich 9,8 Beschäftigten eine Startgröße auf, die mehr als doppelt so hoch wie die von Ein-Personen-Gründungen ist (4,8 Beschäftigte, vergleiche Tabelle 13). Damit ergibt sich eine Bestätigung der in Kapitel 3.2 getroffenen Vermutung, dass Mehr-Personen-Gründungen größer gegründet werden als Gründungen mit einer Gründerperson.

Beim Startkapital wird in Betriebe mit einem Startkapital von maximal 50.000 DM oder solche Betriebe mit mehr als 50.000 DM unterschieden.[106] Rund ein Drittel aller Gründungen, die eine Auskunft auf diese Frage erteilen, können auf ein Startkapital von mehr als 50.000 DM zurückgreifen. Betrachtet man das Überleben in Abhängigkeit vom Startkapital, so fällt ein deutlicher Unterschied auf: Während nur knapp 23 Prozent der Gründungen mit bis zu 50.000 DM Startkapital bis 2006 überleben, sind dies bei Gründungen mit höherem Startkapital immerhin rund 28 Prozent. Ein Vergleich mit dem Zeitraum 1997 bis 2001 zeigt jedoch, dass sich der Abstand zwischen den Gründungen mit bis zu 50.000 DM Startbudget und denen mit mehr als 50.000 DM verringert hat (55 versus 45 Prozent). Während sich beim Beschäftigungswachstum bis 2001 keine großen Unterschiede zwischen den beiden Gruppen zeigen, fällt der Vergleich des Beschäftigungswachstums bis zum Jahr 2006 deutlicher aus. Gerade Unternehmen mit einem Startkapital von mehr

---

103 Aufgrund der Fragestellung kann nur zwischen Gründungen mit einem und mehreren Gründern unterschieden werden. Die genaue Anzahl der Gründer in letzterem Fall kann nicht ermittelt werden.

104 Brüderl et al. (1996) kommen in ihrer Untersuchung auf einen Anteil von 21 Prozent Mehr-Personen-Gründungen. Im KfW-Monitor werden 85 Prozent der Vollerwerbsgründungen als Ein-Personen-Betrieb verbucht (bei den Nebenerwerbsgründungen wird ein Anteil von 78 Prozent erreicht) und sechs Prozent der Vollerwerbsgründungen werden von drei oder mehreren Gründern durchgeführt (Lehnert 2004: 8).

105 Zu anderen Ergebnissen kommen Brüderl et al. (1996: 188 ff.) bei einer bivariaten Betrachtung: In ihrem Datensatz scheitern nach drei Jahren rund ein Fünftel der Mehr-Personen-Betriebe, aber 28 Prozent der Alleingründer. Gründungen mit mehreren Gründern haben dort auch bessere Erfolgschancen hinsichtlich des Beschäftigungswachstums. Bei einer multivariaten Analyse verschwinden diese Effekte allerdings.

106 Die ursprüngliche Fragestellung unterscheidet zwischen einem Startkapital unter 5.000 DM, 5.000 DM bis 50.000 DM und über 50.000 DM. Für die multivariate Untersuchung werden die ersten beiden Klassen zusammengefasst.

als 50.000 DM weisen demnach in deutlich höherem Maße ein positives Beschäftigungswachstum auf. Gründungen mit bis zu 50.000 DM Startkapital hingegen stagnieren wesentlich häufiger in ihrer Beschäftigungsentwicklung. Dieses Ergebnis stellt sich trotz der Tatsache ein, dass Betriebe, welche über ein höheres Startkapital verfügen, auch mit einer größeren Beschäftigtenzahl starten. So beträgt die durchschnittliche Betriebsgröße bei Aufnahme in das IAB-Betriebspanel bei Gründungen mit einem Startkapital von 50.000 DM oder weniger 5,4 Arbeitnehmer, bei Gründungen mit mehr als 50.000 DM hingegen 8,2 Beschäftigte.[107] Interessant ist in diesem Zusammenhang ein Ost-West-Vergleich. Es zeigt sich, dass von den 228 westdeutschen Gründungen, welche Angaben über das Startkapital getätigt haben, rund 40 Prozent auf mehr als 50.000 DM Startkapital zurückgreifen können. Bei den 519 ostdeutschen Gründungen ist dies nur in 28 Prozent aller Fälle der Fall.

Eng verknüpft mit der Höhe des Startkapitals ist die Wahl der Rechtsform. In dem hier verwendeten Datensatz des IAB-Betriebspanels überwiegen mit knapp drei von vier Gründungen die Personengesellschaften und Einzelunternehmen. Das restliche Viertel umfasst fast ausschließlich GmbHs sowie einige Gesellschaften mit sonstigen Rechtsformen.[108] In bivariater Betrachtung (vergleiche Tabelle 8) weist die Gruppe der Einzelunternehmen und Personengesellschaften eine um drei Prozentpunkte geringere Sterblichkeit bis 2006 auf als die Gruppe der GmbHs; für den Zeitraum von 1997 bis 2001 zeigt sich dies in ähnlicher Weise, wobei der Unterschied fünf Prozentpunkte beträgt. Vergleicht man die Entwicklung der Beschäftigung der beiden Gruppen, so ergibt sich bezogen auf die Zeiträume bis 2001 und 2006 ein uneinheitliches Bild. Es fällt auf, dass Einzelunternehmen und Personengesellschaften bis zum Jahr 2006 häufiger wachsen und GmbHs in größerem Ausmaß einen Rückgang der Beschäftigtenzahl zu verzeichnen haben. Diese Unterschiede sind unter Umständen auf die oben dargestellte These zurückzuführen, dass Gesellschaften mit Haftungsbeschränkung ein höheres Risiko eingehen und somit häufiger Beschäftigungsrückgänge in Kauf nehmen müssen, um das Unternehmen gesund zu schrumpfen. Betrachtet man den Zeitraum bis 2001, so weisen GmbHs allerdings wiederum einen deutlich größeren Anteil an wachsenden Unternehmen aus. Aber auch hier zeigt sich, dass Beschäftigungsrückgänge bei GmbHs häufiger auftreten als bei Einzelunternehmen.

---

107 Im Datensatz von Brüderl et al. (1996: 168 ff.) ergibt sich ein Mittelwert von 82.000 DM Startkapital, bei einem Median von 10.000 DM. Hierbei wird allerdings auch das Fremdkapital berücksichtigt, welches in der Umfrage des IAB nicht explizit mit abgefragt wurde. Der Median des Eigenkapitals liegt hingegen nur bei 5.000 DM. Brüderl et al. (1996) stellen in ihrer Untersuchung für Betriebe mit mehr als 20.000 DM Startkapital eine signifikant höhere Überlebenswahrscheinlichkeit und größere Chancen auf Beschäftigungswachstum fest.

108 Lediglich sechs Gründungen weisen die Form einer Kapitalgesellschaft auf, eine die einer Körperschaft des öffentlichen Rechts und drei geben eine sonstige Rechtsform (Verein, Genossenschaft) an.

Des Weiteren wird nach dem technischen Stand der Betriebsanlagen gefragt. Dabei soll von den interviewten Gründern eine Einschätzung von eins bis fünf angegeben werden, wobei der Wert Eins mit „auf dem neuesten Stand" gleichzusetzen ist und Fünf mit „völlig veraltet". Für die multivariate Betrachtung werden die Angaben in eine Dummyvariable zusammengefasst, welche den Wert Null annimmt („alte oder veraltete Technologie"), wenn von dem Gründer eine Einschätzung von drei bis fünf angegeben wurde. Alternativ wird die Dummyvariable den Wert Eins für „neue oder neueste Technologie" erhalten. Das Überleben fällt je nach Stand der Produktionstechnologie unterschiedlich aus. Betriebe mit einer neuen oder der neuesten Technologie weisen deutlich höhere Überlebensraten auf als Betriebe mit einer alten oder veralteten Technologie (in Tabelle 8 nicht abgebildet: 27,34 versus 20,46 Prozent für den Zeitraum bis 2006). Betrachtet man das Beschäftigungswachstum, so zeigt sich, dass Gründungen mit neuer oder neuester Technik nicht nur häufiger Beschäftigungseinbußen zu vermelden haben (39 versus 32 Prozent), sondern auch seltener wachsen (38 versus 46 Prozent).

Eine zentrale Rolle in der Literatur nimmt die Startgröße des gegründeten Betriebes ein. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass die in der Befragung erfassten Werte von 1997 nicht die eigentliche Startgröße wiedergeben. Vielmehr wird die Zahl der Beschäftigten ausgewiesen, mit welcher die Gründungen erstmals in das IAB-Betriebspanel eingehen. Die durchschnittliche Anzahl an Beschäftigten der Neugründungen in der Stichprobe beträgt im Jahr 1997 (Stichtag 30.06.1997) 6,3 Arbeitnehmer. Fast zwei Drittel der Gründungen fallen in die Größenklasse von ein bis vier Beschäftigten. Lediglich 15 Prozent der Betriebe haben zehn oder mehr Beschäftigte. Bis zum Jahr 2001 ist die durchschnittliche Beschäftigung mit 6,7 Mitarbeitern leicht angestiegen. Der Median ist von drei Arbeitnehmern im Jahr 1997 auf vier Arbeitnehmer gestiegen.[109] Bis 2006 findet ein Rückgang der durchschnittlichen Betriebsgröße auf ihren Anfangswert statt. Zieht man nur die bis 2006 überlebenden Unternehmen in Betracht, so ergibt sich eine gleichartige Entwicklung, nur mit dem Unterschied, dass die bis ins Jahr 2006 erfolgreichen Gründungen mit 5,9 Mitarbeitern eine etwas bescheidenere Gründungsgröße aufweisen. Ebenso wie im Fall des Alters des Gründers wird auch hier ein nichtlinearer Verlauf überprüft. Deswegen wird neben der Zahl der Beschäftigten auch deren Quadrat in die Regression mit eingehen.[110]

---

109 Bei Brüderl et al. (1996: 97 f.) ergibt sich eine durchschnittliche Startgröße von 2,2 Personen. In Betrieben, die mehr als drei Jahre überlebt haben, wächst diese im Durchschnitt auf 3,4 Beschäftigte an. Bei der von Wanzenböck (1998: 77) durchgeführten Untersuchung beträgt die mittlere Gründungsgröße drei Mitarbeiter, bei einem Median von einem Arbeitnehmer. Des Weiteren starten vier von zehn Gründungen ohne einen Mitarbeiter.

110 Eine genauere Analyse der Beschäftigtenzahl findet sich in Kapitel 6.

Wie bereits zu Beginn des Kapitels erwähnt, kann der Gründungszeitpunkt der Betriebe bis Januar 1990 zurück bestimmt werden. Die Dauer des Bestehens der Gründung wird durch die Variable „Betriebsalter" aufgefangen, die einen Mittelwert von knapp drei Jahren annimmt. Im Jahr 1997 bestehen die Neugründungen also im Mittel bereits seit rund drei Jahren. In den Regressionen werden verschiedene Dummys mit einbezogen, die angeben, wie lange die Gründung zurückliegt.

4.2.3 Umfeldspezifische Betrachtung

Eine Unterteilung der Kohorte nach Branchen zeigt, dass knapp ein Drittel der Gründungen der Stichprobe im sekundären und gut zwei Drittel im tertiären Sektor stattfinden.[111] Während es bei den Überlebensraten keine nennenswerten Unterschiede zwischen den Sektoren gibt, fällt beim Beschäftigungswachstum auf, dass neu gegründete Unternehmen im Bereich der Industrie deutlich häufiger schrumpfen als es im Dienstleistungsbereich der Fall ist (vergleiche Tabelle 8). Der Anteil an Betrieben, die zwischen 1997 und 2001 bzw. 2006 wachsen, ist in beiden Gruppen vergleichbar hoch (jeweils rund 40 Prozent), Betriebe im tertiären Sektor stagnieren dafür deutlich häufiger als Betriebe im sekundären Sektor.[112]

Eine räumliche Betrachtung findet auf Ebene der Agglomerationsräume, verstädterten und ländlichen Räume statt.[113] Mit 39 Prozent ist die Mehrzahl der Neugründungen in Agglomerationsräumen angesiedelt, 37 Prozent werden in verstädterten Gebieten gegründet, 24 Prozent in ländlichen Gebieten. Eine West-Ost-Betrachtung zeigt, dass in Ostdeutschland ein deutlich höherer Anteil der Gründungen in ländlichen Gebieten erfolgt (31,5 Prozent versus 7 Prozent in Westdeutschland), wohingegen fast sechs von zehn Neugründungen in Westdeutschland (aber nur 30 Prozent der ostdeutschen Gründungen) in Agglomerationsräumen zu finden sind. Im Lauf der betrachteten neun Jahre überleben nur 22 Prozent der Neugründungen in Agglomerationsräumen, während diese Rate im verstädterten und im ländlichen Raum (mit fast 29 bzw. 25 Prozent) höher ausfällt. Auch für den Beobachtungszeitraum bis zum Jahr 2001 gilt, dass, verglichen mit Betrieben in verstädterten und ländlichen Regionen, Gründungen in Agglomerationsräumen mit großem Abstand von rund zehn Prozentpunkten die geringsten Überlebenschancen aufweisen. Der Anteil der Betriebe, die ein Beschäftigungswachstum verzeichnen können, fällt

111 Bei einer feineren Untergliederung der Branchen verteilen sich die Gründungen mit jeweils rund 15 Prozent auf das Verarbeitende Gewerbe und die Bauwirtschaft, 21 Prozent finden im Handel und 41 Prozent bei sonstigen Diensten statt. Im Gründungsmonitor des KfW erfolgen dagegen 76 Prozent aller Vollerwerbsgründungen und 83 Prozent aller Nebenerwerbsgründungen im Dienstleistungssektor, davon 19 bzw. 18 Prozent im Handel (Lehnert 2004: 18 f.).

112 Auf eine Betrachtung des primären Sektors wird aufgrund der geringen Fallzahlen verzichtet.

113 Zur Klassifizierung siehe Bundesforschungsanstalt für Landeskunde und Raumordnung (BfLR) (1997).

dagegen in beiden betrachteten Zeiträumen im verstädterten Raum und in Agglomerationsräumen deutlich höher aus als in ländlichen Regionen. Demgegenüber weisen Neugründungen in ländlichen Regionen von 1997 bis 2006 betrachtet ein hohes Ausmaß an Beschäftigungsrückgängen auf (vergleiche Tabelle 8).

Vergleicht man die Betriebe nach ihrem Standort in Ost- und Westdeutschland, weisen ostdeutsche Betriebe bis zum Jahr 2001 eine um knapp fünf Prozentpunkte höhere Überlebensquote auf. Über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg zeigt sich hinsichtlich des Überlebens jedoch kein bemerkenswerter Unterschied. Betrachtet man das Beschäftigungswachstum zwischen 1997 und 2006, stagnieren westdeutsche Betriebe in höherem Ausmaß, ostdeutsche Betriebe hingegen schrumpfen häufiger, weisen jedoch auch einen höheren Anteil an wachsenden Betrieben auf (vergleiche Tabelle 8).

5 Analyse der Überlebenswahrscheinlichkeit von Neugründungen

Die bisherige deskriptive Analyse wird nun ergänzt um ökonometrische Untersuchungen der Überlebenswahrscheinlichkeit von Neugründungen und ihrer Einflussfaktoren. Dabei finden unterschiedliche Methoden Verwendung. Die Analyse des Überlebens stützt sich sowohl auf Probit- als auch auf Verweildauermodelle.

Tabelle 9 zeigt die Überlebensraten des gesamten Beobachtungszeitraums bezogen auf den Beginn der Beobachtung im Jahr 1997. Wie oben erläutert ist jedoch der Beginn des Beobachtungszeitraums nicht identisch mit dem Start der unternehmerischen Tätigkeit. Insofern wird die tatsächliche Sterberate einer Neugründungskohorte unterschätzt, was im Folgenden immer berücksichtigt werden sollte. Von den betrachteten 822 Neugründungen, die 1995/96 ihren ersten sozialversicherungspflichtig Beschäftigten eingestellt haben, überleben rund ein Viertel, etwas mehr als 200 Betriebe, bis zum Jahr 2006. Betrachtet man die jährlichen Sterberaten, so fällt eine hohe Sterblichkeit zu Beginn der Beobachtungsperiode auf. So scheitern bereits mehr als ein Fünftel der Unternehmen im ersten Beobachtungsjahr. Danach sinkt die Rate der gescheiterten Unternehmen ab und stabilisiert sich ab dem Jahr 2003 bei rund drei bis vier Prozent. Letztere Beobachtung kann allerdings erwartet werden, da die verbleibenden Betriebe bezogen auf die Anzahl der 822 gestarteten auch eine immer kleiner werdende Menge einnehmen. Bezieht man die gescheiterten Unternehmen auf die verbleibenden Neugründungen, so ergeben sich jährliche Sterberaten zwischen 10 und 22 Prozent. Aber auch hier zeigt sich, dass sich die Sterberaten nach einem gewissen Zeitraum auf einen bestimmten Wert einpendeln. Dies ist ebenfalls nach sechs Jahren der Fall. Letztlich nimmt das Überleben damit einen Verlauf, wie er aufgrund des theoretischen Teils bereits zu erwarten war. Ob dies nun im Speziellen einem Verlauf der liability of newness oder eher einem anderen Verlauf ähnelt, wird im Kapitel zur Ereignisanalyse (siehe Kapitel 5.2) näher erörtert. Es bleibt also festzuhalten, dass drei von vier Neugründungen den Beobachtungszeitraum von 1997 bis 2006 nicht überleben. Eine nach West- und Ostdeutschland differenzierte Betrachtung zeigt keine wesentlichen Unterschiede, außer dass im ersten Jahr die Rate der gescheiterten Betriebe im Westen mit fast 27 Prozent ein deutlich höheres Ausmaß annimmt als im Osten (20 Prozent). Während im Osten fast jeder zweite Betrieb bis 2001 überlebt, fällt die Quote mit rund 45 Prozent im Westen Deutschlands etwas schlechter aus. Bis zum Jahr 2006 nähern sich die Überlebensraten einander nahezu an (vergleiche Tabelle 8 im vorherigen Kapitel).

Tabelle 9: Überlebensraten von 1997 bis 2006

Zeitraum	Anzahl der Betriebe (Startzeitpunkt 1997: 822 Betriebe)	Relative Häufigkeit (in Prozent)	Jährliche Marktaustritte (in Prozent)	Jährliche Marktaustritte (in Prozent, bezogen auf überlebende Betriebe)
1997 bis 1998	637	77,49	22,51	22,51
1997 bis 1999	560	68,13	9,36	12,09
1997 bis 2000	468	56,93	11,20	16,43
1997 bis 2001	394	47,93	9,00	15,81
1997 bis 2002	329	40,02	7,91	16,50
1997 bis 2003	294	35,77	4,25	10,64
1997 bis 2004	258	31,39	4,38	12,25
1997 bis 2005	230	27,98	3,41	10,85
1997 bis 2006	206	25,06	2,92	10,43

Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

Der Zusammenhang zwischen Startgröße und Überlebensrate lässt sich aus zwei Perspektiven betrachten: Vergleicht man zum einen die bis 2006 überlebenden und die gescheiterten Betriebe, so ergeben sich keine wesentlichen Unterschiede bei deren durchschnittlichen Startgrößen im Jahr 1997. Die bis 2006 überlebenden Betriebe weisen mit 5,9 Mitarbeitern im Jahr 1997 sogar die geringere Startgröße auf als die gescheiterten Betriebe, die auf eine durchschnittliche Beschäftigtenzahl von 6,4 Arbeitnehmer kommen. Klassifiziert man zum anderen die Neugründungen nach ihrer Startgröße im Jahr 1997, so zeigt Tabelle 10 ein relativ uneinheitliches Bild. Hier fällt vor allem auf, dass Unternehmen mit fünf bis neun Mitarbeitern über den gesamten Zeitraum hinweg mit einigem Abstand die höchste Überlebenswahrscheinlichkeit aufweisen. Die Kategorie mit 20 oder mehr Mitarbeitern weist, gerade über den gesamten Beobachtungszeitraum betrachtet, eine sehr niedrige Überlebensrate aus, wobei diese eher mit Vorsicht interpretiert werden sollte, da diese Klasse auch mit Abstand die geringste Besetzung aufweist. Diesem bivariaten Vergleich nach wäre eine liability of smallness, wonach mit ansteigender Betriebsgröße auch die Überlebenswahrscheinlichkeit steigt, nicht gegeben.

Tabelle 10: Überlebensraten unterschieden nach Größenklassen

Klassifizierte Startgröße	1997 bis 1998 (in %)	1997 bis 2001 (in %)	1997 bis 2003 (in %)	1997 bis 2006 (in %)	N
1 bis 4 Beschäftigte	76,53	45,99	34,73	23,85	524
5 bis 9 Beschäftigte	79,89	55,31	39,11	29,61	179
10 bis 19 Beschäftigte	79,01	43,21	35,80	25,93	81
20 bis 199 Beschäftigte	76,32	50,00	34,21	18,42	38
Alle Betriebe	77,49	47,93	35,77	25,06	822
Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnung.					

5.1 Probit-Analyse

Aufgrund des binären Charakters der zu erklärenden Variable „Überleben" wird auf das Probit-Verfahren zurückgegriffen, welches im Folgenden kurz erläutert wird, bevor eine Diskussion der Ergebnisse stattfindet.

5.1.1 Multivariates Modell

Ziel ist es, mittels eines multivariaten Verfahrens den Einfluss verschiedener Variablen simultan zu berücksichtigen. Letztlich werden damit erste Erkenntnisse aus den deskriptiven Betrachtungen überprüft und eventuelle Beeinflussungen der Ergebnisse durch andere Variablen herausgerechnet, sofern Letztere Eingang in das Modell erhalten. Formal betrachtet bedeutet dies, dass der Einfluss mehrerer Variablen X_1, X_2, ..., X_k auf eine abhängige Variable Y untersucht wird. Die Störgröße, welche im Idealfall nur stochastische Einflüsse auffangen soll, wird mit u angegeben. Sofern allerdings unabhängige Variablen nicht mit in das Regressionsmodell aufgenommen werden, wird der dadurch bedingte Einfluss ebenfalls Eingang in die Störgröße finden. Die dazugehörige Regressionsgleichung lautet:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \ldots + \beta_k X_{ik} + u_i \qquad (1)$$

Da es sich bei der betrachteten abhängigen Variable um eine dichotome Variable handelt, die nur zwei Zustände annehmen kann, wird auf die Methodik der Probit-Analyse zurückgegriffen. Auf eine Anwendung der Kleinste-Quadrate-Methode wird verzichtet, da aufgrund des dichotomen Charakters der abhängigen Variablen die Störgröße nicht als normalverteilt angenommen werden kann und die Teststatistiken somit hierauf nicht anwendbar sind bzw. bei Anwendung ein verzerrtes

Ergebnis liefern. Des Weiteren könnten Schätzwerte hervorgerufen werden, die außerhalb des definitorischen Bereichs zwischen Null und Eins liegen (Dougherty 2002: 281 f.).

$$y_i \begin{cases} 1 \text{ wenn } y_i^* > 0, \\ 0 \text{ wenn } y_i^* \leq 0 \end{cases} \qquad (2)$$

Allgemein gesprochen wird unterschieden, ob ein bestimmtes Ereignis eintritt oder nicht.[114] Bezogen auf diese Arbeit bedeutet dies, dass im Fall des Scheiterns und des Verlassens des Marktes die abhängige Variable den Wert Null annimmt. Im Fall des Überlebens und damit des Verweilens am Markt bekommt die Variable den Wert Eins zugesprochen. Das Ereignis besteht in diesem Zusammenhang also im Überleben der Neugründung bezogen auf den betrachteten Zeitraum.

Unter Berücksichtigung der in Kapitel 3 beschriebenen personen-, betriebs- sowie umfeldspezifischen Charakteristika wird nun untersucht, welche Faktoren dazu beigetragen haben, dass die Betriebe, die 1995/96 ihren ersten sozialversicherungspflichtig Beschäftigten eingestellt haben, bis 2006 überlebt haben. Aufgrund von Datenlücken bzw. -ausfällen können für eine entsprechende Probit-Analyse nur 580 der 822 Unternehmen der Stichprobe herangezogen werden.

5.1.2 Diskussion der Ergebnisse

Die Schätzergebnisse sind in Tabelle 11 für die drei Beobachtungszeiträume von einem, vier und neun Jahren dargestellt. Das im Rahmen dieser Untersuchung betrachtete erste Überlebensjahr wird wegen seiner hohen Bedeutung ausgewiesen.[115] Dieser hohe Stellenwert des Startzeitraums zeigt sich auch an der hohen Rate gescheiterter Betriebe in dem hier zugrunde liegenden Datensatz (vergleiche Tabelle 9). Die Periode 1997 bis 2001 wird herangezogen, da es sich hierbei etwa um die Mitte des zur Verfügung stehenden Beobachtungszeitraums handelt.

Auf den ersten Blick zeigt sich, dass der Erklärungsgehalt des gesamten Modells gering ist und nur wenige der potenziellen Erklärungsvariablen in einem statistisch signifikanten Zusammenhang mit dem Überleben der Betriebe stehen. Betrachtet man die verschiedenen Gruppen von Charakteristika, so fällt auf, dass kein maßgeblicher Einfluss durch die Person des Gründers (bzw. durch dessen im Datensatz vorhandene Merkmale) festgestellt werden kann. Einzig erwähnenswert ist, dass

114 Für weitergehende Informationen wird auf die Standardliteratur, wie Dougherty (2002), Maddala (1983), Greene (2003) oder Verbeek (2000), verwiesen.

115 Nochmals sei darauf hingewiesen, dass es sich aufgrund des Datensatzes korrekt gesprochen um das erste Jahr der Beobachtung handelt und nicht um das erste Jahr des Bestehens.

das Humankapital auf kurze bis mittlere Frist einen Einfluss auf die Überlebenschancen nimmt. Der fehlende Zusammenhang der Schulausbildung mit dem Überleben kann durch die zeitliche Distanz des Abschlusses bis zur Gründung erklärt werden. Damit verbunden sind Verluste des erlangten Humankapitals durch Verlernen und Vergessen. Weiterhin zeigt sich bei den durchgeführten Regressionen, dass in den ersten beiden in der Tabelle dargestellten Beobachtungszeiträumen die Betriebe von Gründern mit einem Hochschulabschluss oder Meisterzertifikat signifikant höhere Überlebenschancen als die Vergleichsgruppe der Facharbeiter-Gründer haben.[116] Bezogen auf den letzten abgebildeten Zeitraum kann keine weitere Aussage getroffen werden, da das gesamte Modell nicht mehr signifikant ist. Jedoch setzt sich das dargestellte Bild der uneinheitlich auftretenden Zusammenhänge der Ausbildung und des Überlebens der Neugründung auch in den über 2001 hinausgehenden Zeiträumen fort.

Tabelle 11: Determinanten des Überlebens von Neugründungen (Probit-Analyse)

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Personenspezifische Charakteristika			
Geschlecht des Gründers *(Dummy:1=männlich)*	–0,0001 (–0,00)	–0,0379 (–0,74)	–0,0449 (–0,98)
Gründer mittleren Alters *(Dummy:1=ja)*	0,0150 (0,39)	0,0134 (0,27)	–0,0133 (–0,32)
Gründer hohen Alters *(Dummy:1=ja)*	-0,0376 (-0,72)	-0,0422 (-0,65)	-0,0702 (-1,35)
Nationalität des Gründers *(Dummy:1=deutsch)*	-0,0285 (-0,38)	-0,0569 (-0,56)	0,1155 (1,48)
Hauptschulabschluss *(Dummy:1=ja)*	0,0052 (0,12)	-0,0111 (-0,21)	0,0331 (0,72)
Fachabitur/Abitur *(Dummy:1=ja)*	-0,0327 (–0,68)	-0,0389 (–0,62)	0,0238 (0,45)
Keine Berufsausbildung *(Dummy:1=ja)*	0,1314 (1,42)	0,2234 (1,45)	0,1884 (1,22)
Sonstige Ausbildung *(Dummy:1=ja)*	0,0201 (0,29)	-0,0622 (-0,61)	0,0275 (-0,31)
Meister *(Dummy:1=ja)*	0,0945** (2,20)	0,1019* (1,74)	0,0857* (1,68)
Universitätsabschluss *(Dummy:1=ja)*	0,1124** (2,47)	0,1212* (1,91)	-0,0036 (0,07)
Branchenerfahrung >1 Jahr *(Dummy:1=ja)*	0,0617 (1,31)	0,0993* (1,65)	0,0475 (0,95)

116 Nicht abgedruckten Schätzungen zufolge gilt dies auch noch in den dazwischen liegenden Zeitperioden, wobei diese Signifikanzen nicht durchgängig auftreten.

Fortsetzung Tabelle 11

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Betriebsspezifische Charakteristika			
Anzahl der Gründerpersonen *(Dummy:1=mehrere Gründer)*	0,0137 (0,33)	0,0219 (0,40)	0,0174 (0,38)
Startkapital > 50.000 DM *(Dummy:1=ja)*	0,0902** (2,46)	0,1093** (2,27)	0,0624 (1,48)
Rechtsform *(Dummy:1=GmbH o.Ä.)*	–0,0605 (-1,27)	–0,1213** (-2,00)	–0,0486 (-0,96)
Beschäftigtenzahl zu Beginn des Beobachtungszeitraums	-0,0177 (-0,00)	0,0002 (0,03)	-0,0010 (-0,23)
Quadrierte Beschäftigung	$-1 * 10^{-5}$ (-0,30)	0,0134 (0,10)	-0,0235 (-0,22)
Gründung vor einem Jahr *(Dummy:1=ja)*	-0,1118* (-1,65)	-0,0840 (-1,10)	-0,1378** (-2,30)
Gründung vor zwei/drei Jahren *(Dummy:1=ja)*	-0,0905 (–1,54)	0,0234 (0,33)	-0,0196 (–0,34)
Gründung vor vier/fünf Jahren *(Dummy:1=ja)*	–0,1042 (–1,48)	0,0351 (0,44)	–0,0001 (–0,00)
Technologischer Stand *(Dummy:1=neuester/neuer* Stand)	0,0313 (0,85)	0,0417 (0,88)	0,0648 (1,64)
Umfeldspezifsche Charakteristika			
Primärer Sektor *(Dummy:1=ja)*	0,0465 (0,47)	0,0051 (0,04)	0,0444 (0,40)
Sekundärer Sektor *(Dummy:1=ja)*	0,1019** (2,56)	0,0909* (1,70)	0,0179 (0,39)
Gründung im Agglomerationsraum *(Dummy:1=ja)*	-0,0509 (-1,28)	-0,0964* (-1,92)	-0,0272 (-0,64)
Gründung im ländlichen Raum *(Dummy:1=ja)*	-0,0047 (-0,10)	-0,0249 (-0,44)	-0,0418 (-0,90)
Westdeutschland *(Dummy:1=ja)*	-0,0673 (-1,62)	-0,0854* (-1,66)	-0,0290 (-0,67)
N	580	580	580
Pseudo-R^2	0,0669	0,0507	0,0461
Modellsignifikanz	**	**	n.s.

*/**/*** bezeichnet die Signifikanz auf dem 10/5/1-Prozent-Niveau. Die Werte in Klammern sind heteroskedastie-robuste z-Werte.

Referenzkategorien: Geschlecht: weiblich, Nationalität: Ausländer, Alter des Gründers: junge Gründer, Schulabschluss: Mittlere Reife, Berufsausbildung: Techniker, Anzahl der Gründer: ein Gründer, Rechtsform: Einzelunternehmen/Personengesellschaft, Betriebsalter: Gründung vor sechs/sieben Jahren, Technologischer Stand: alter/veralteter Stand, Sektor: tertiärer Sektor, Standort: verstädterter Raum.

Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

Auch von den Betriebsspezifika scheint ein nur geringer Einfluss auf die Überlebenswahrscheinlichkeit auszugehen. Eindeutig festgestellt werden kann allein ein Zusammenhang mit dem Kapitalstock. Gründungen mit einem Startkapital von mehr als 50.000 DM weisen für jede Beobachtungsdauer (ausgenommen für den Zeitraum 1997 bis 2006) signifikant bessere Überlebenschancen auf als Gründungen mit geringerem Startkapital. Ein Einfluss ist auch durch das Alter der Gründung zu vermuten. Dieses erhält durch die Berücksichtigung mehrerer Dummyvariablen Eingang in die Regression. Es zeigt sich nur bei Gründungen, die 1996 gegründet wurden, ein schwach negativ ausgeprägter signifikanter Zusammenhang im ersten Beobachtungszeitraum, wobei in den darüber hinausgehenden Zeiträumen ein sehr uneinheitliches Bild entsteht. Insofern findet sich kein Anhalt für einen systematisch ausgerichteten Einfluss des Alters des Betriebes auf die Überlebenschancen der Neugründung nach Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Die Wahl der Rechtsform scheint zumindest mittelfristig (die Signifikanz der Rechtsform-Variablen trifft für die Zeiträume bis 1999, 2000 und 2001 zu) einen Einfluss auf das Überleben von Neugründungen zu nehmen. Demnach weisen GmbHs schlechtere Überlebenswahrscheinlichkeiten auf als vergleichbare Einzelunternehmen und Personengesellschaften.

Eine Betrachtung der umfeldspezifischen Charakteristika fördert zutage, dass Gründungen im sekundären Sektor bis zum Jahr 2001 eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit aufweisen als solche in der Referenzkategorie des tertiären Sektors. Demnach geht von der Wahl des Wirtschaftssektors insbesondere in den ersten Jahren ein bedeutender Einfluss auf das Überleben aus, der sich nach etwa vier Jahren wieder verliert. Zudem weisen Gründungen in den alten Bundesländern bezogen auf die Zeiträume 1997 bis 2001 bzw. 2002 sowie 2003 eine geringere Wahrscheinlichkeit zu überleben auf als solche in den neuen Bundesländern. Allerdings verliert sich dieser Einfluss wieder, sodass eine verlässliche Interpretation nicht möglich erscheint.

Betrachtet man die ökonomische Bedeutung der statistisch signifikanten Variablen, so weisen die Zugehörigkeit zum sekundären Sektor und das Startkapital den größten Einfluss auf. Demnach verbessern Betriebe mit einem Startkapital von mehr als 50.000 DM verglichen mit Gründungen, die mit 50.000 DM oder weniger starten, ihre Überlebenschancen um acht bis elf Prozentpunkte, je nach Beobachtungszeitraum, der herangezogen wird. Ist eine Neugründung dem sekundären Sektor zuzuordnen, so erhöht dies die Überlebenswahrscheinlichkeit für das erste Jahr um zehn Prozentpunkte. Für die restlichen Jahre bis 2001 (dem Jahr, in dem diese Variable letztmals eine statistische Signifikanz aufweist) ergibt sich durch die Zugehörigkeit zum sekundären Sektor eine Erhöhung der Überlebenswahrscheinlichkeit um bis zu 12,5 Prozentpunkte.

5.2 Ereignisanalyse

Ergänzend zur Probit-Analyse wird das Verfahren der Ereignisanalyse herangezogen. Auch wenn die Anzahl der zur Verfügung stehenden zehn Zeitperioden für eine Ereignisanalyse etwas gering ist und die in Jahren gemessenen Zeitabstände etwas groß ausfallen, mag sie zumindest Anzeichen dafür liefern, inwieweit die Ergebnisse der Probit-Analyse Bestätigung finden (Ludwig-Mayerhofer 1994: 249). Außerdem treten kaum Verzerrungen gegenüber der Verwendung eines zeitdiskreten Modells auf, sofern keine zeitvariierenden Variablen in die Regression mit eingehen (Allison 1984: 22). Da dies nicht der Fall ist, kann die Ereignisanalyse hier Anwendung finden. Bevor die Ergebnisse jedoch dargestellt und erläutert werden, erfolgt eine knappe Erläuterung des Modells der Ereignisanalyse.

5.2.1 Multivariates Modell

Das Verfahren der Ereignisanalyse, auch Verweildauermodell genannt, zieht im Gegensatz zum Probit-Verfahren die Dimension der Zeit mit ein. Es wird also nicht nur betrachtet, ob ein Ereignis eintritt, sondern auch, wann genau dies der Fall ist.[117] Betrachtet wird auch, inwiefern sich die Wahrscheinlichkeit einer Zustandsänderung im Zeitverlauf ändert. Dies kann einerseits bedingt durch die Zeit selbst sein oder aber durch andere Variablen, die ihrerseits von der Zeit abhängen. Jedoch stellt sich für die hier vorliegende Untersuchung das Problem, dass lediglich jährliche Befragungswerte vorliegen, was zur Folge hat, dass ein Ausscheiden aus dem Markt zeitlich nicht näher definiert werden kann und somit die Möglichkeiten von Verweildauermodellen nicht adäquat genutzt werden können. Am besten wäre das Vorliegen stetiger Daten, da somit der Zeitpunkt der Betriebsschließung präzise angegeben wäre. Wie allerdings schon darauf hingewiesen, halten sich die daraus resultierenden Verzerrungen in Grenzen, sodass von einer Belastbarkeit der Ergebnisse ausgegangen werden kann.

Im Folgenden wird ein kurzer Einblick in das wesentliche Vokabular der Ereignisanalyse gegeben. Für die vorliegende Arbeit wird ausgehend von einem Anfangszustand (Gründung) untersucht, wie lange es dauert, bis ein Endzustand (Scheitern) erreicht wird. Dabei wird von einem absorbierenden Endzustand gesprochen, da ein Wechsel zurück in die Ausgangskategorie nicht mehr möglich ist. Das Verweilen des Untersuchungsobjektes in dem betrachteten Ausgangszustand bis zum Eintritt des

117 Ebenso wie die Probit-Analyse wird hierbei das Problem der Rechtszensierung berücksichtigt und hierfür korrigiert (Diekmann und Mitter 1990: 404).

Ereignisses wird als Episode oder Spell bezeichnet. Die Länge der Episode stellt die Verweildauer dar. In dem oben beschriebenen Fall wird von Ein-Episoden-Modellen mit einem Zielzustand gesprochen.[118]

Für die Schätzung können unterschiedliche Konzepte verwendet werden. Die einfachste Form ist die nichtparametrische Schätzung, beispielsweise die sogenannte Kaplan-Meier-Schätzung oder die Sterbetafel-Methode. Betrachtet wird unter anderem die bedingte Überlebenswahrscheinlichkeit, welche die Überlebenswahrscheinlichkeit der zu untersuchenden Objekte angibt, unter der Bedingung, dass diese bis zu Beginn des Intervalls überlebt haben.[119] Vereinfacht ausgedrückt kann man es auch als die Wahrscheinlichkeit bezeichnen, genau dieses Intervall unter genannter Voraussetzung zu überleben. Die Survivorfunktion S(t) gibt dabei die Wahrscheinlichkeit an, dass ein Individuum bis zu dem Zeitpunkt t überlebt hat, es sich also noch im Ausgangszustand befindet, folglich also noch kein Zustandswechsel bis zum Zeitpunkt t stattgefunden hat:

$$S(t) = P(T \geq t), \tag{3}$$

bei einer Verweildauer von T der beobachteten Einheit im Ausgangszustand. Um die Survivorwahrscheinlichkeit zu berechnen, kann auf die bedingte Überlebenswahrscheinlichkeit zurückgegriffen werden, da gilt: Die bedingte Wahrscheinlichkeit, das erste Intervall zu überleben p_1, entspricht der Wahrscheinlichkeit, das zweite Intervall zu erleben, also $S(t_2)$. Die bedingte Wahrscheinlichkeit, das zweite Intervall zu überleben, entspricht damit auch der Wahrscheinlichkeit, das erste und das zweite Intervall zu überleben, folglich $p_1 \cdot p_2$ oder $S(t_2) \cdot p_2$ [120]. Dies ist gleichzeitig wiederum gleichbedeutend mit der Wahrscheinlichkeit, das dritte Intervall zu erleben: $S(t_3) = S(t_2) \cdot p_2$ oder allgemein

$$\hat{S}(t_i) = \hat{S}(t_{i-1}) \cdot \hat{p}_{i-1}. \tag{4}$$

Die Dichteverteilung f(t) ist die (unbedingte) Wahrscheinlichkeit, dass in einem Intervall ein Zustandswechsel eintritt. Dabei stehen S(t) und f(t) in folgendem Zusammenhang: Die Survivorfunktion S(t) stellt die Wahrscheinlichkeit dar, bis zum

118 Daneben kann mittels dieser Methodik auch ein komplexerer Sachverhalt untersucht werden, der beispielsweise verschiedene Endzustände aufweist (vergleiche hierzu Woywode [1998], der diese Methodik im Rahmen seiner Analyse verwendet). Für weitergehende Informationen zu Verweildauermodellen wird auf die Standardliteratur, wie Fahrmeir et al. (1996) oder Klein und Moeschberger (2003), verwiesen.

119 Ein Intervall entspricht hier einem Jahr.

120 Die zugrunde gelegten Verteilungsfunktionen haben dabei alle die gleichen Eigenschaften: eine monoton sinkende Funktion, die sich im Bereich zwischen Null und Eins befindet, und sofern man die Zeit gegen unendlich laufen lässt, zu dem Wert Null tendiert (Klein und Moeschberger 2003: 22 f.).

vorherigen Intervall überlebt zu haben, vermindert um die Wahrscheinlichkeit, in dem betrachteten Intervall den Zustand zu wechseln. Folglich gilt für f(t):

$$\hat{f}(t_i) = \hat{S}(t_i) - \hat{S}(t_{i+1}) \tag{5}$$

Des Weiteren lässt sich S(t) auch durch die kumulierte Sterbewahrscheinlichkeit F(t) ausdrücken. Dadurch wird die Wahrscheinlichkeit angegeben, bis zum Intervall t_i nicht zu überleben bzw. den Zustand zu wechseln. F(t) stellt somit den Komplementärwert zu S(t) dar:

$$\mathrm{F}(t) = 1 - \mathrm{S}(t) = P(T \leq t). \tag{6}$$

Vereinfacht ausgedrückt stellt F(t) also den Anteil der Untersuchungseinheiten dar, die bereits ein Ereignis bis zum Zeitpunkt t erlebt haben.

Die Hazardrate r(t) betrachtet die Wahrscheinlichkeit, dass ein Zustandswechsel im Intervall $[t, t + \triangle t]$ stattfindet, unter Information der Wahrscheinlichkeit, dass bis dahin kein Zustandswechsel stattgefunden hat. Sofern bei den untersuchten Einheiten ein Zustandswechsel erfolgt ist, sollte man auch berücksichtigen, wie viele überhaupt zu diesem Zeitpunkt verblieben sind. Es interessiert also, wie viele Einheiten sich noch im Ausgangszustand befinden, da deren Anzahl schließlich mit fortlaufender Beobachtungsdauer bzw. mit jedem erfolgten Zustandswechsel geringer wird.

$$\mathrm{r}(t) = P(t \leq T < t + 1 \,|\, T \geq t) = \frac{f(t)}{S(t)}. \tag{7}$$

Die Hazardrate gibt also an, wie wahrscheinlich es ist, dass das Ereignis in einem betrachteten Intervall unter Berücksichtigung, dass das Intervall erreicht wurde, eintritt.[121] Die Chance oder das Risiko eines Zustandswechsels kann dabei von der Zeit selbst, der Verweildauer im Ausgangszustand und von exogenen Faktoren beeinflusst werden. Letzteres wird durch die parametrische Schätzung, die sich im Folgenden anschließt, berücksichtigt. Hierfür ist es notwendig, für die Verweildauerdaten einen bestimmten Verlauf zu unterstellen.[122]

Aufgrund von durchgeführten Likelihood-Ratio-Tests auf verschiedene Verteilungen ergibt sich für den hier verwendeten Datensatz die beste Anpassung,

121 Dabei stellt die Hazardrate keine echte Wahrscheinlichkeit dar, da Werte größer Eins möglich sind.

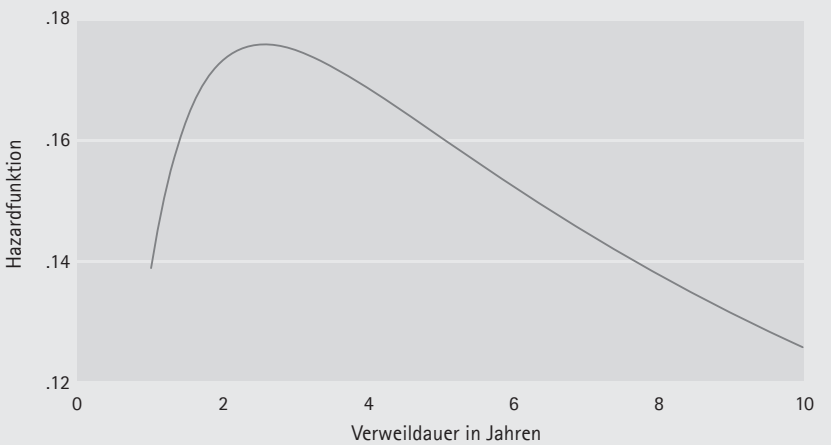
122 Daneben gibt es die Möglichkeit, die Verweildauerabhängigkeit nicht näher zu spezifizieren und nur den Zusammenhang zwischen Übergangsraten und den Kovariaten festzulegen. In solch einem Fall spricht man von semiparametrischen Modellen (Diekmann und Mitter 1990: 413 f.).

wenn eine Lognormalverteilung oder loglogistische Verteilung unterstellt wird. Dies zeigt sich bei Betrachtung der Übergangsratenverläufe, die einem glockenförmigen Verlauf folgen, der durch eine Lognormal- oder loglogistische Verteilung wiedergegeben werden kann.[123] Aufgrund der etwas besseren Anpassung einer Lognormalverteilung wird dieser Verlauf in der multivariaten Analyse unterstellt.[124] Es ergibt sich somit ein Datensatz mit maximal zehn verfügbaren Zeitpunkten der 822 beobachteten Unternehmen und insgesamt 4.161 Zuständen bzw. beobachteten Zeiteinheiten.

5.2.2 Diskussion der Ergebnisse

Der in Abbildung 13 dargestellte Hazardratenverlauf lässt einen liability of adolescence-Zusammenhang vermuten. Die Wahrscheinlichkeit zu scheitern steigt nach Einstellung des ersten Mitarbeiters zunächst an und erreicht zwischen dem zweiten und dritten Jahr ihr Maximum. Nach diesem Scheitelpunkt geht die Wahrscheinlichkeit, dass der bis zum aktuellen Zeitpunkt überlebende Betrieb das nächste Jahr nicht überlebt, über den gesamten restlichen Beobachtungszeitraum zurück.

Abbildung 13: Hazardratenverlauf bis zum Jahr 2006



Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

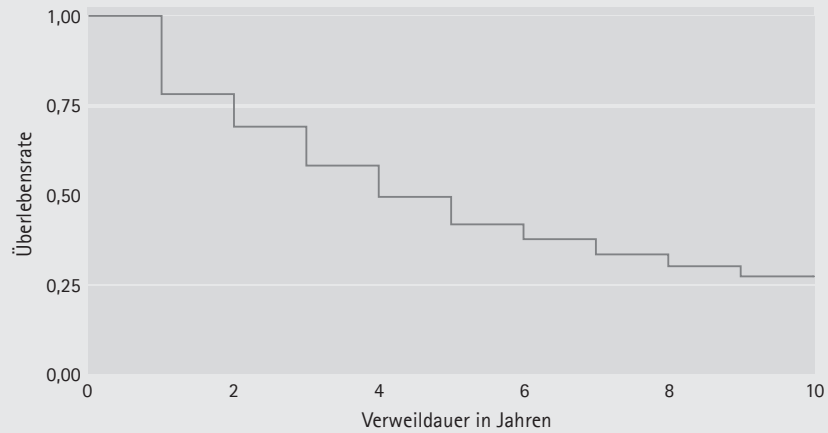
In Abbildung 14 wird eine Kaplan-Meier-Schätzung für den gesamten Beobachtungszeitraum von 1997 bis 2006 wiedergegeben. Es zeigt sich sehr eindrucksvoll,

123 Ein Hinweis darauf findet sich bei Betrachtung der Sterbetafel-Schätzung, die hier nicht wiedergegeben wird.

124 Alternativ wurden Regressionen auch mit einer zugrunde gelegten loglogistischen Verteilung durchgeführt. Hierbei zeigen sich keine bedeutenden Unterschiede zu den im Folgenden beschriebenen Regressionen.

dass gerade das erste Beobachtungsjahr eine hohe Sterberate aufweist und mit fortlaufender Beobachtung die Sprünge zwischen den einzelnen Perioden, die letztlich die Sterberaten repräsentieren, immer geringer werden.

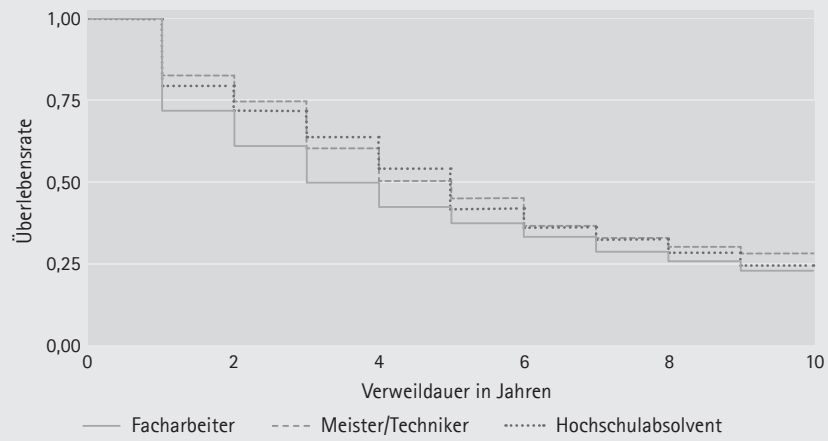
Abbildung 14: Kaplan-Meier-Schätzung für alle Betriebe



Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

Eine Gegenüberstellung der nach der Berufsausbildung spezifischen Kaplan-Meier-Überlebensraten ergibt, dass Betriebe von Gründern mit dem höchsten Abschluss (Meister und Hochschulabsolventen) verglichen mit Neugründungen von Gründern mit Facharbeiterqualifikation über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg die höheren Überlebensraten aufweisen (vergleiche Abbildung 15).

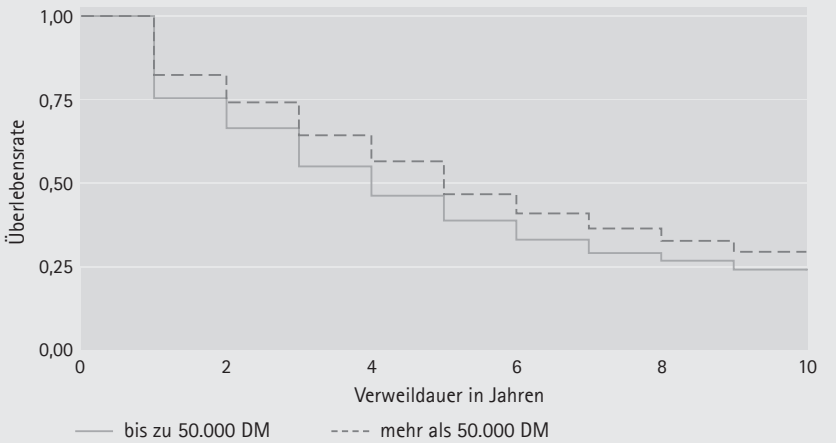
Abbildung 15: Kaplan-Meier-Schätzung für unterschiedliche Berufsabschlüsse



Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

Auch bei einer Unterscheidung nach dem Startkapital zeigt sich sehr deutlich, dass die Gründungen mit einem Startkapital von mehr als 50.000 DM deutlich höhere Überlebensraten aufweisen als Gründungen mit einem Startkapital von 50.000 DM oder weniger (vergleiche Abbildung 16).

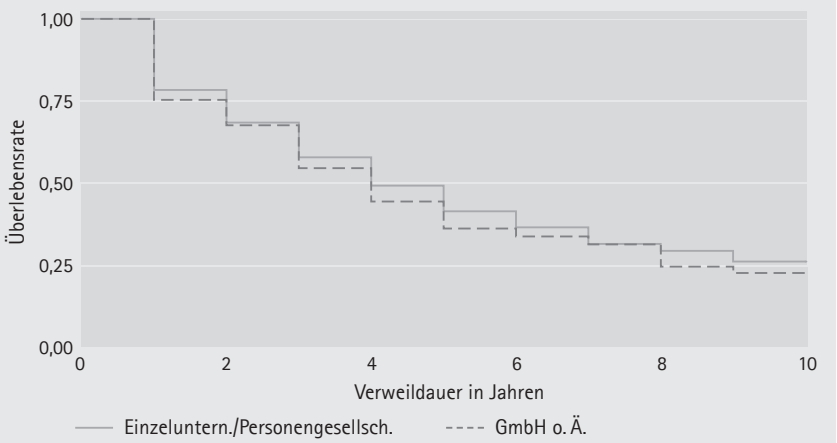
Abbildung 16: Kaplan-Meier-Schätzung unterschieden nach dem Startkapital



Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

Ähnliches zeigt sich so auch bei der Rechtsform, wie in Abbildung 17 dargestellt: Gründungen mit der Gesellschaftsform einer GmbH weisen über den gesamten Beobachtungszeitraum niedrigere Überlebensraten auf als Gründungen, die als Personengesellschaft oder als Einzelunternehmen ausgewiesen werden.

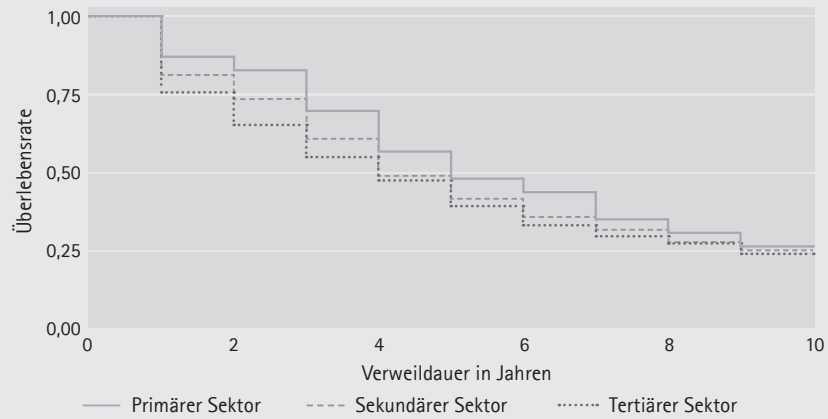
Abbildung 17: Kaplan-Meier-Schätzung unterschieden nach der Rechtsform



Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

Bei Gründungen aus dem sekundären Sektor ergeben sich günstigere Überlebensraten verglichen mit Gründungen aus dem tertiären Sektor (vergleiche Abbildung 18).[125] Allerdings nähern sich die Überlebensraten gegen Ende des Beobachtungszeitraums an.

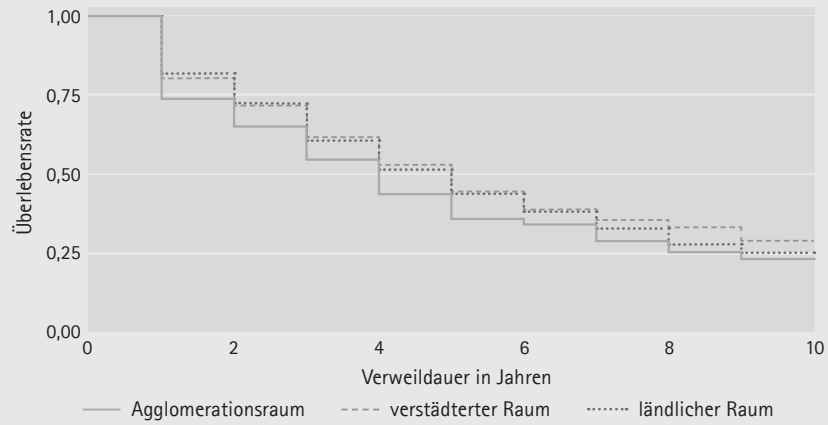
Abbildung 18: Kaplan-Meier-Schätzung unterschieden nach der Sektorzugehörigkeit



Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

Betrachtet man die in Abbildung 19 abgetragenen Kaplan-Meier-Überlebensraten, so zeigt sich bei einer nach der Bevölkerungsdichte spezifischen Betrachtung, dass Gründungen in hoch verdichteten Räumen (Agglomerationsräumen) über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg über die niedrigsten Überlebensraten verfügen.

Abbildung 19: Kaplan-Meier-Schätzung unterschieden nach der Bevölkerungsdichte



Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

125 Aufgrund der niedrigen Fallzahl werden Gründungen aus dem primären Sektor nicht näher betrachtet.

Nach diesen kurzen graphischen Darstellungen einiger nichtparametrischer Schätzungen wird im Folgenden auf die durchgeführten parametrischen Schätzungen eingegangen, die sich, wie oben beschrieben, auf eine angenommene Lognormalverteilung der Verweildauer stützen (vergleiche hierzu Tabelle 12). Betrachtet man die Regressionsergebnisse, ergibt sich ähnlich wie bei den Probit-Analysen, dass die Person des Gründers einen eher bescheidenen Beitrag zur Erklärung des Überlebens der Neugründung leistet. Für alle durchgeführten Regressionen zeigt sich, dass Gründungen von Gründern mit einem Meisterzertifikat signifikant häufiger überleben als solche der Referenzkategorie von Facharbeitern. Dies gilt auch für Gründungen von Hochschulabgängern, wobei sich dieser Einfluss nach vier Jahren wieder verliert.

Ein Blick auf die Betriebscharakteristika offenbart, dass mit Ausnahme des Startkapitals und der Rechtsform der Neugründung anhand des Datensatzes keinerlei Zusammenhang mit dem Überleben des neu gegründeten Betriebes aufgezeigt werden kann. Das Startkapital weist in allen durchgeführten Regressionen für Gründungen mit einem Startkapital von mehr als 50.000 DM signifikant höhere Überlebenschancen auf als Neugründungen mit bis zu 50.000 DM Startkapital. Gründungen mit der Rechtsform einer GmbH haben signifikant geringere Überlebenschancen als Gründungen der Referenzkategorie Personengesellschaften oder Einzelunternehmen. Dies gilt nur für die Zeiträume 1997 bis 1998 und 1997 bis 2004 nicht. Der in der Tabelle abgebildete schwach signifikante Zusammenhang von im Jahr 1996 gegründeten Betrieben in der ersten und letzten Regression vermittelt ein falsches Bild. Für die restlichen durchgeführten, aber hier nicht abgebildeten Regressionen fällt dieser Zusammenhang durchweg insignifikant aus.

Mit dem Umfeld der Neugründungen ergibt sich ein ähnlicher Zusammenhang wie im Fall der Probit-Analyse. Jedoch ist dieser in stabiler und langfristiger Form vorhanden. So weisen Gründungen des sekundären Sektors höhere Überlebenschancen aus als dies bei Gründungen des tertiären Sektors der Fall ist. Dieser Zusammenhang erweist sich als sehr stabil und kann über alle Regressionen hinweg auf hochsignifikantem Niveau beobachtet werden. Der abgetragene signifikante Zusammenhang zwischen Gründungen in einem verdichteten Raum und dem Überleben erweist sich nur bei zwei der durchgeführten Regressionen als statistisch signifikant. Für die restlichen Regressionen trifft dies nicht zu, weswegen dieser Zusammenhang nicht ausführlicher thematisiert wird. Stabiler, wenn auch auf schwach signifikantem Niveau, zeigt sich die unterschiedliche Überlebenschance von Gründungen im Westen und Osten Deutschlands. Demnach weisen ostdeutsche Gründungen bessere Überlebenschancen auf als dies bei vergleichbaren westdeutschen Betrieben der Fall ist.

Tabelle 12: Determinanten des Überlebens von Neugründungen (Ereignisanalyse)

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Personenspezifische Charakteristika			
Geschlecht des Gründers *(Dummy:1=männlich)*	0,9812 (-0,06)	0,9050 (-0,61)	0,9397 (-0,54)
Gründer mittleren Alters *(Dummy:1=ja)*	1,1519 (0,45)	1,0463 (0,29)	1,0251 (0,23)
Gründer hohen Alters *(Dummy:1=ja)*	0,7087 (-0,84)	0,8162 (-1,03)	0,8347 (-1,35)
Nationalität des Gründers *(Dummy:1=deutsch)*	0,8974 (-0,17)	0,8983 (-0,36)	1,0662 (0,33)
Hauptschulabschluss *(Dummy:1=ja)*	1,0200 (0,06)	0,9903 (-0,06)	1,0321 (0,28)
Fachabitur/Abitur *(Dummy:1=ja)*	0,7488 (–0,74)	0,9129 (–0,47)	0,9818 (–0,14)
Keine Berufsausbildung *(Dummy:1=ja)*	5,1067 (1,51)	2,2611 (1,55)	1,7577 (1,56)
Sonstige Ausbildung *(Dummy:1=ja)*	1,0945 (0,16)	0,8777 (–0,48)	0,9331 (–0,34)
Meister *(Dummy:1=ja)*	2,3767** (2,21)	1 ,4794** (2,13)	1 ,3574** (2,39)
Universitätsabschluss *(Dummy:1=ja)*	2,7004** (2,51)	1 ,4765** (1,99)	1,2234 (1,55)
Branchenerfahrung >1 Jahr *(Dummy:1=ja)*	1,6870 (1,47)	1,3846* (1,79)	1,2307 (1,58)
Betriebsspezifische Charakteristika			
Anzahl der Gründerpersonen *(Dummy:1=mehrere Gründ.)*	1,1400 (0,38)	1,0547 (0,32)	1,0465 (0,41)
Startkapital > 50.000 DM *(Dummy:1=ja)*	2,3457*** (2,67)	1,4802** (2,53)	1,3001** (2,52)
Rechtsform *(Dummy:1=GmbH o.Ä.)*	0,5750 (–1,50)	0,6958** (–2,04)	0,8055* (–1,76)

Fortsetzung Tabelle 12

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Beschäftigtenzahl zu Beginn des Beobachtungszeitraums	1,0026 (0,08)	1,0008 (0,05)	0,9981 (-0,19)
Quadrierte Beschäftigung	0,9999 (–0,36)	1,0000 (0,03)	1,0000 (0,08)
Gründung vor einem Jahr *(Dummy:1=ja)*	0,3883* (-1,80)	0,7461 (-1,25)	0,7650* (-1,68)
Gründung vor zwei/drei Jahren *(Dummy:1=ja)*	0,4892 (–1,46)	0,9643 (–0,16)	0,9370 (–0,43)
Gründung vor vier/fünf Jahren *(Dummy:1=ja)*	0,4807 (1,37)	1,0048 (0,02)	0,9787 (0,12)
Technologischer Stand *(Dummy:1=neuester/neuer Stand)*	1,3308 (0,98)	1,1667 (1,08)	1,1659 (1,55)
Umfeldspezifische Charakteristika			
Primärer Sektor *(Dummy:1=ja)*	1,5369 (0,48)	1,2552 (0,60)	1,2692 (0,90)
Sekundärer Sektor *(Dummy:1=ja)*	2,5516*** (2,68)	1,4331** (2,20)	1,2527** (1,99)
Gründung im Agglomerationsraum *(Dummy:1=ja)*	0,6536 (1,32)	0,7631* (1,74)	0,8711 (1,27)
Gründung im ländlichen Raum *(Dummy:1=ja)*	0,9516 (–0,13)	0,9255 (–0,43)	0,9341 (–0,57)
Westdeutschland *(Dummy:1=ja)*	0,5890* (1,68)	0,7582* (1,81)	0,8282* (1,71)
N	580	580	580
Modellsignifikanz	***	***	***

*/**/*** bezeichnet die Signifikanz auf dem 10/5/1-Prozent-Niveau. Die Werte in Klammern sind heteroskedastie-robuste z-Werte.
Referenzkategorien: Geschlecht: weiblich, Nationalität: Ausländer, Alter des Gründers: junge Gründer, Schulabschluss: Mittlere Reife, Berufsausbildung: Techniker, Anzahl der Gründer: ein Gründer, Rechtsform: Einzelunternehmen/Personengesellschaft, Betriebsalter: Gründung vor sechs/sieben Jahren, Technologischer Stand: alter/veralteter Stand, Sektor: tertiärer Sektor, Standort: verstädterter Raum.

Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

5.3 Zusammenfassung

Letztlich zeigt sich, dass das Überleben von Neugründungen im Rahmen des hier verwendeten Datensatzes bei beiden verwendeten Analysemethoden nur partiell auf die betrachteten Faktoren zurückgeführt werden kann. Durch die Person des Gründers lässt sich das Überleben der Neugründungen nur bedingt erklären. Das Geschlecht, das Alter oder die Staatsangehörigkeit stehen dazu in keinem signifikanten Zusammenhang. Von der Schulbildung oder der Branchenerfahrung geht kein nennenswerter und längerfristiger Einfluss aus, der vermuten lassen könnte, dass der Erfolg der Unternehmung darauf zurückgeführt werden kann. Dass kein Zusammenhang mit der Schulausbildung auftritt, kann jedoch damit erklärt werden, dass diese im Regelfall bereits seit Längerem zurückliegen dürfte. Außerdem ist es wahrscheinlich, dass ein potenzieller Einfluss durch die Wahl der Berufsausbildung aufgefangen wird. Insofern sollte sich ein möglicher Einfluss eher in Zusammenhang mit der Berufsausbildung zeigen. In diesem Fall lässt das Humankapital schon eher Schlussfolgerungen zu. Hier zeigt sich, dass Gründungen von Gründern mit einem hohen Abschluss wie einem Meister- oder Universitätszertifikat bessere Bestandschancen haben als dies bei Gründungen von Facharbeitern der Fall ist. Andere Faktoren, die unmittelbar mit der Person des Gründers verbunden sind, wie beispielsweise vorherige Selbstständigenerfahrung, Führungsqualitäten oder die Motivation, ein Unternehmen zu gründen, konnten mittels des Datensatzes nicht untersucht werden. Gerade dies sollte mit Blick auf die geringe Bedeutung der Gründerperson in dieser ökonometrischen Betrachtung nicht vergessen werden, da diese genannten Eigenschaften nicht unbedeutend für den Erfolg eines Unternehmens sein sollten.

Von den Eigenschaften des gegründeten Betriebes ist vor allem das Startkapital hervorzuheben. Dieses weist über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg bei beiden Analyseverfahren einen hochsignifikanten Einfluss auf, der auch aus ökonomischer Sicht eine hohe Relevanz hat. Bei der Probit-Analyse zeigt sich, dass die Wahrscheinlichkeit, dass eine Neugründung überlebt, durch ein Startkapital von über 50.000 DM um bis zu elf Prozentpunkte erhöht werden kann. Daneben zeigt sich auch bezüglich der gewählten Rechtsform der Neugründung ein Zusammenhang mit dem Überleben. Gründungen mit der Rechtsform einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung haben demzufolge eine höhere Wahrscheinlichkeit, den Markt verlassen zu müssen, als dies bei Personengesellschaften oder Einzelunternehmen der Fall ist.

Bei den das Umfeld der Gründung betreffenden Charakteristika, die Eingang in die Untersuchung gefunden haben, zeigt sich ein Zusammenhang mit der Wahl des Gründungssektors. Demnach weisen Betriebe, die dem sekundären Sektor zuzuord-

nen sind, eine geringere Wahrscheinlichkeit zu scheitern auf als dies bei Betrieben im tertiären Sektor der Fall ist. Auch hier wird deutlich, dass ein nicht unbedeutender Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit zu scheitern genommen werden kann. Schließlich erhöht sich für Betriebe des sekundären Sektors die Wahrscheinlichkeit zu überleben um bis zu 13 Prozent. Dies bestätigt auch die Ereignisanalyse, die darüber hinaus zeigt, dass ostdeutsche Neugründungen gegenüber ihren westlichen Pendants Überlebensvorteile besitzen. Allerdings ist dies nur auf schwach signifikantem Niveau zu verzeichnen.

6 Analyse des Beschäftigungswachstums von Neugründungen

Das Beschäftigungswachstum stellt die zweite Erfolgsgröße dar, die in dieser Arbeit im Zusammenhang mit Neugründungen Berücksichtigung findet. Betrachtet man die jährlichen Wachstumsraten über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg, so zeigt sich, mit Ausnahme der Jahre 2002 bis 2003 und 2004 bis 2005, stets ein Anstieg der Beschäftigung.[126] Mit knapp elf bzw. acht Prozent weisen das erste sowie das zweite Beobachtungsjahr die höchsten Wachstumsraten im Zeitverlauf auf. Die Folgejahre sind von Wachstumsraten zwischen zwei und sechs Prozent bzw. einer geringen Schrumpfung um 0,85 und 0,27 Prozent gekennzeichnet.

Wie oben erwähnt, lag im Jahr 1997 die Median-Größe der 822 Gründungsunternehmen bei drei Beschäftigten und die durchschnittliche Beschäftigtenzahl bei 6,3 Mitarbeitern. Die bis 2006 überlebenden Gründungen weisen einen Median von vier Mitarbeitern und eine durchschnittliche Betriebsgröße von 6,3 Mitarbeitern auf. Tabelle 13 zeigt eine Übersicht über eine Auswahl von Variablen, die hinsichtlich der Beschäftigung in den Jahren 1997 und 2006 verglichen werden. Betriebe männlicher Gründer weisen eine deutlich höhere durchschnittliche Beschäftigung zu Beginn der Beobachtung auf als Betriebe weiblicher Gründer. Bis 2006 reduziert sich dieser Unterschied, vor allem aufgrund der Steigerung der durchschnittlichen Beschäftigtenzahl der Gründungen von Frauen bei weitgehend stagnierender Zahl der Arbeitnehmer in den Betrieben der Männer.

Betrachtet man den Schulabschluss, so zeigt sich, dass Betriebe von Gründern mit einer höheren abgeschlossenen Schulbildung auch mit einer höheren Beschäftigtenzahl starten. Für Betriebe von Gründern mit Hochschulreife gilt, dass sich bis zum Ende des Beobachtungszeitraums der Abstand der mittleren Beschäftigtenzahl verglichen mit Gründungen von Gründern mit Hauptschulabschluss minimal erhöht. Bei einer Gegenüberstellung mit Firmen von Entrepreneurs mit Mittlerer Reife wächst der Abstand ebenfalls noch weiter an, da diese Gründungen durchschnittlich gesehen ein Absinken der Beschäftigung bis 2006 zu verzeichnen haben. Eine Unterscheidung nach der Berufsausbildung zeigt, dass mit höherem Abschluss sowohl die Startgröße als auch die Beschäftigung im letzten Beobachtungsjahr höher ausfällt als mit einem niedrigeren Abschluss. Die Branchenerfahrung scheint bezogen auf die Beschäftigung zu Beginn der Beobachtung einen Unterschied auszumachen. Betriebe von wenig bis gar nicht erfahrenen Gründern starten mit 4,7 Beschäftigten deutlich kleiner als dies bei erfahrenen Entrepreneurs der Fall ist,

126 Die Gesamtzahl der Erwerbstätigen in Deutschland hat sich in den Zeiträumen 2002 bis 2003 und 2004 bis 2005 ebenfalls verringert (Statistisches Bundesamt 2008).

die mit 6,5 Mitarbeitern beginnen. Bis zum Jahr 2006 wandelt sich das Bild jedoch deutlich. Bis dahin weisen Betriebe von zum Gründungszeitpunkt unerfahrenen Gründern mit fast elf Arbeitnehmern eine deutlich höhere Beschäftigtenzahl auf als Betriebe der Vergleichskategorie, die lediglich knapp sechs Mitarbeiter beschäftigen. Berücksichtigt werden sollte hierbei jedoch, dass die Gruppe der unerfahrenen Gründer 2006 nur mit 26 Betrieben im Datensatz vertreten ist.

Tabelle 13: Durchschnittliche Beschäftigung und Medianbeschäftigung nach ausgewählten Merkmalen

Merkmal	Durchschnittliche Beschäftigung		Median-Beschäftigung	
	1997	2006	1997	2006
Geschlecht:				
männlich	6,93	6,74	4	3
weiblich	3,90	4,67	3	4
Schulbildung:				
Hauptschulabschluss	4,72	4,54	3	3
Mittlere Reife	6,55	5,82	4	4
Fachabitur/Abitur	7,58	7,66	4	4
Berufsausbildung:				
Facharbeiter	4,66	4,18	3	3
Meister/Techniker	5,70	5,92	4	3
Hochschulabschluss	7,81	8,30	4	4
Branchenerfahrung:				
keine oder weniger als 1 Jahr	4,72	10,65	2	4
mehr als 1 Jahr	6,55	5,68	4	4
Gründeranzahl:				
ein Gründer	4,84	4,93	3	3
mehrere Gründer	9,82	9,93	5	6
Startkapital:				
> 50.000 DM	8,21	8,71	5	4
bis zu 50.000 DM	5,36	4,87	3	3
Rechtsform:				
Einzelunternehmen/ Personengesellschaft	4,45	5,63	3	3
GmbH o. Ä.	11,76	9,09	6	6
Branche:				
Sekundärer Sektor	9,02	6,72	5	3
Tertiärer Sektor	5,14	6,28	3	4

Fortsetzung Tabelle 13

Merkmal	Durchschnittliche Beschäftigung		Median-Beschäftigung	
	1997	2006	1997	2006
Region:				
Agglomerationsraum	5,02	5,29	3	3
verstädterter Raum	6,45	7,18	4	4
ländlicher Raum	8,04	6,31	3	3
Ost-West-Betrachtung:				
Ostdeutschland	6,84	6,32	3	4
Westdeutschland	5,00	6,37	4	4

Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

Die Betrachtung der betriebsspezifischen Charakteristika liefert ebenfalls einen interessanten Einblick in die Beschäftigtenzahlen. So weisen Teamgründungen mit fast zehn Mitarbeitern im Jahr 1997 eine mehr als doppelt so hohe Beschäftigung auf als es bei den Betrieben von Einzelgründern der Fall ist. Diese haben im Jahr 1997 eine durchschnittliche Mitarbeiterzahl von knapp fünf Beschäftigten. Bis zum Ende des Beobachtungszeitraums ergeben sich hier auch keine wesentlichen neueren Erkenntnisse (vergleiche Tabelle 13).

Interessant in dem Zusammenhang der Beschäftigung ist auch insbesondere die Frage, ob Betriebe mit einem höheren Startkapital auch mit einer größeren Beschäftigtenzahl starten. Tatsächlich zeigt sich hier ein deutlicher Unterschied. Während Betriebe mit einem Startkapital von 50.000 DM oder weniger eine durchschnittliche Betriebsgröße von knapp 5,4 Mitarbeitern aufweisen, ist dies bei Betrieben mit einem höheren Startkapital als 50.000 DM schon eine durchschnittliche Betriebsgröße von 8,2 Beschäftigten. Auch der Median liegt mit fünf Arbeitnehmern um zwei Beschäftigte über dem Median von Betrieben mit bis zu 50.000 DM Startkapital. Bis zum Ende des Beobachtungszeitraums steigt dieser Unterschied noch weiter an. Gründungen mit einem Startkapital von mehr als 50.000 DM weisen 2006 eine durchschnittliche Betriebsgröße von 8,7 Beschäftigten auf. Demgegenüber stehen die Betriebe mit einem Startkapital von 50.000 DM oder weniger, die 4,9 Mitarbeiter angeben.

Auch hinsichtlich der Rechtsform ergeben sich deutliche Unterschiede. Hier weisen Personengesellschaften und Einzelunternehmen mit durchschnittlich 4,4 Mitarbeitern und einer Medianbeschäftigung von drei Arbeitnehmern deutlich geringere Werte auf als die Gruppe der GmbHs. Diese haben 1997 eine mittlere Beschäftigung von 11,8 Mitarbeitern bei einem Median von sechs Beschäftigten. Bis 2006 nimmt dieser Unterschied allerdings deutlich ab, was einerseits auf eine steigende Arbeitnehmerzahl bei den Einzelunternehmen und Personengesellschaften zurückzuführen

ist, andererseits aber auch auf ein deutliches Schrumpfen der GmbHs. Die Mediangrößenverhältnisse bleiben jedoch unverändert (vergleiche Tabelle 13).

Betrachtet man im Rahmen der umfeldspezifischen Faktoren die Sektorzugehörigkeit, so zeigt sich der zu erwartende Unterschied. Gründungen des sekundären Sektors weisen eine deutlich größere durchschnittliche Betriebsgröße auf als Betriebe des tertiären Sektors (9,0 versus 5,1 Beschäftigte). Bis zum Jahr 2006 holen die Unternehmen des tertiären Sektors allerdings deutlich auf, nicht zuletzt, da die Neugründungen im Bereich der Industrie im Durchschnitt deutlich schrumpfen. Es ergibt sich eine durchschnittliche Beschäftigung von Betrieben des sekundären Sektors in Höhe von 6,7 versus 6,3 Beschäftigten bei Neugründungen des tertiären Sektors.

Betrachtet man die Standortwahl der Gründer, so zeigt sich mit steigender Dichte, gemessen an der Bevölkerungszahl, ein negativer Zusammenhang mit der Beschäftigtenzahl im Jahr 1997. Auffällig ist, dass Gründungen in Agglomerationsräumen mit fünf Beschäftigten eine relativ geringe Beschäftigtengröße aufweisen. Gründungen in ländlichen Räumen starten mit acht Arbeitnehmern dagegen deutlich größer. Zieht man die Beschäftigung im Jahr 2006 in Betracht, so ergibt sich ein etwas anderes Bild. Die meisten Beschäftigten finden sich im Durchschnitt bei Betrieben in verstädterten Gebieten. Hier steigt die durchschnittliche Beschäftigung von 6,5 Mitarbeitern im Jahr 1997 auf etwas über sieben Arbeitnehmer im Jahr 2006 an. Die Neugründungen in Agglomerationsräumen haben hingegen ihre durchschnittliche Beschäftigung nur leicht gesteigert, wohingegen die neu gegründeten Betriebe im ländlichen Raum deutliche Beschäftigungsschrumpfungen auf etwas über sechs Mitarbeiter hinnehmen mussten (vergleiche hierzu auch Tabelle 8). Eine Unterscheidung nach alten und neuen Bundesländern zeigt, dass die Betriebe in Ostdeutschland im Durchschnitt größer gegründet werden als solche im Westen (6,8 versus 5,0 Beschäftigte). Dieser Unterschied wird allerdings von den westdeutschen Gründungen gegenüber den ostdeutschen Betrieben mit jeweils einer Größe von 6,3 Mitarbeitern vollständig aufgeholt.

Betrachtet man nur die 199 Betriebe, die bis zum Ende des Beobachtungszeitraums noch bestehen und von denen Angaben zur Beschäftigung vorliegen, so weisen rund 40 Prozent der Betriebe eine steigende Beschäftigung im Vergleich zum ersten Beobachtungsjahr auf. Bei etwas mehr als 22 Prozent stagniert die Beschäftigung auf dem Ausgangswert und bei 37 Prozent fällt die Beschäftigung 2006 geringer aus als im Jahr 1997. Die mittlere Beschäftigung der überlebenden Neugründungen steigt über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg von 5,9 Mitarbeitern des Jahres 1997 auf 6,3 Beschäftigte im Jahr 2006 leicht an.

Teilt man auch hier die Gründungen in Größenklassen nach der Zahl der Beschäftigten im Jahr 1997 ein, so sticht das positive Abschneiden der Gründungen aus der kleinsten Startgrößenklasse deutlich hervor (vergleiche Tabelle 14). Betrie-

be mit ein bis vier Beschäftigten im Jahr 1997 verzeichnen in allen vier betrachteten Zeiträumen ein hohes durchschnittliches Beschäftigungswachstum. Bei anderen Startgrößenklassen kommt es dagegen zu geringeren Anstiegen oder zeitweise sogar zu Beschäftigungsrückgängen. Insbesondere die größte Klasse mit 20 oder mehr Beschäftigten zeigt, mit Ausnahme der Zeit kurz nach Beginn der Beobachtung, durchgängig ein Sinken der Beschäftigung.

Tabelle 14: Durchschnittliche Beschäftigungsentwicklung unterschieden nach Größenklassen

Klassifizierte Startgröße	1997 bis 1998 (in %)	1997 bis 2001 (in %)	1997 bis 2003 (in %)	1997 bis 2006 (in %)	N
1 bis 4 Beschäftigte	15,12	25,22	25,00	29,55	524
5 bis 9 Beschäftigte	6,07	7,36	–4,16	–5,89	179
10 bis 19 Beschäftigte	–1,56	–6,13	–9,45	3,68	81
20 bis 199 Beschäftigte	2,32	–18,18	–11,18	–5,46	38
Alle Betriebe	10,73	16,07	13,09	16,63	822

Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

6.1 Multivariates Modell

Zur Überprüfung möglicher Determinanten des Beschäftigungserfolgs von Neugründungen wird eine Kleinste-Quadrate-Regressionsanalyse durchgeführt, deren Ergebnisse in Tabelle 15 dargestellt sind. Die abhängigen Variablen sind die prozentualen Beschäftigungsentwicklungen der Zeiträume 1997 bis 1998, 1997 bis 2001 und 1997 bis 2006. Definiert ist dieses Beschäftigungswachstum als der Quotient aus der Beschäftigung zum Ende des herangezogenen Beobachtungszeitraums abzüglich der Beschäftigung des Jahres 1997 dividiert durch die Beschäftigung des Jahres 1997. Da es sich um das prozentuale Beschäftigungswachstum handelt, wird dieser Quotient noch mit 100 multipliziert.

Die OLS-Methode stellt eines der gängigsten Verfahren in der Ökonometrie dar und legt einen linearen Zusammenhang der zu betrachtenden Variablen zugrunde:

$$y_i = \alpha + \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \ldots + \beta_k x_{ik} + u_i, \qquad (8)$$

wobei y_i die zu erklärende Variable darstellt und x_k die erklärenden Variablen. Der Störterm u_i fängt die nicht beobachtbaren Einflussgrößen auf.

Mithilfe des OLS-Regressionsverfahrens werden nun die unterschiedlichen β_k geschätzt und damit der Einfluss, der sich durch eine Änderung der Variablen x_k ergibt. Die Ergebnisse der mit dem oben beschriebenen Datensatz durchgeführten OLS-Regression werden im Folgenden präsentiert.[127] In die OLS-Analyse gehen aufgrund der Antwortausfälle der betrachteten Variablen und der Tatsache, dass nur die überlebenden Betriebe für die jeweiligen Betrachtungen hinzugezogen werden können, unterschiedlich viele Unternehmen in die Regressionen mit ein. Für den Zeitraum von 1997 bis 1998 werden 431 Gründungen berücksichtigt, bis 2006 reduziert sich die Anzahl der zur Verfügung stehenden Betriebe auf 144 Einheiten. Insgesamt werden neun Zeiträume untersucht, von 1997 bis 1998 beginnend, mit dem Zeitraum 1997 bis 2006 endend. Von diesen neun Regressionen, von denen drei hier abgebildet werden (1997 bis 1998, 1997 bis 2001, 1997 bis 2006), fallen insgesamt drei insignifikant aus.

6.2 Diskussion der Ergebnisse

Es zeigt sich, dass die Erklärungskraft der Regressionen eher bescheiden ausfällt (vergleiche Tabelle 15). Ähnlich wie im Fall des Überlebens weist die Person des Gründers auch hier keinen durchgängigen nennenswerten Einfluss auf. Beim Geschlecht zeigt sich ab den Zeitraum 1997 bis 1999, dass Gründungen von Männern ein höheres Beschäftigungswachstum zu verzeichnen haben als vergleichbare Gründungen von Frauen. Dieser Zusammenhang gilt auch für die weiteren Zeiträume 1997 bis 2000, 2001, 2002 und 2003, danach wird dieser insignifikant. Bei den restlichen Variablen ergeben sich immer nur sporadisch für einzelne Perioden signifikante Zusammenhänge, die aber nie von längerer Dauer sind.[128]

Tabelle 15: Determinanten des Beschäftigungswachstums von Neugründungen (OLS-Analyse)

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Personenspezifische Charakteristika			
Geschlecht des Gründers *(Dummy:1=männlich)*	3,1263 (0,53)	25,1948*** (2,81)	3,0440 (0,26)
Gründer mittleren Alters *(Dummy:1=ja)*	–4,6890 (–0,88)	–10,8030 (–0,90)	–36,1740** (–2,46)
Gründer hohen Alters *(Dummy:1=ja)*	–6,9244 (–1,02)	–12,8423 (–0,95)	6,4076 (0,34)

127 Für eine weitergehende Beschreibung dieses Standardverfahrens wird auf Verbeek (2000), Greene (2003) oder Dougherty (2002) verwiesen.

128 Die Variable „Keine Berufsausbildung" wird aufgrund zu geringer Fallzahlen nicht ausführlicher interpretiert.

Fortsetzung Tabelle 15

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Nationalität des Gründers	−9,8084	26,8316**	−4,1470
(Dummy:1=deutsch)	(−0,66)	(2,02)	(−0,21)
Hauptschulabschluss	−18,2855***	−3,8300	−7,5242
(Dummy:1=ja)	(−3,06)	(−0,31)	(−0,50)
Fachabitur/Abitur	−17,1533**	9,2780	11,7805
(Dummy:1=ja)	(−1,97)	(0,47)	(0,58)
Keine Berufsausbildung	14,5787	47,4125**	48,3961**
(Dummy:1=ja)	(1,07)	(2,40)	(2,31)
Sonstige Ausbildung	−3,0246	31,9049	22,7426
(Dummy:1=ja)	(−0,22)	(1,29)	(0,69)
Meister	4,8919	10,9893	−2,0191
(Dummy:1=ja)	(0,78)	(0,79)	(−0,13)
Universitätsabschluss	13,0290*	−2,1152	11,8361
(Dummy:1=ja)	(1,65)	(−0,13)	(0,63)
Branchenerfahrung >1 Jahr	5,8322	0,2638	−21,2971
(Dummy:1=ja)	(1,11)	(0,02)	(−1,11)
Betriebsspezifische Charakteristika			
Anzahl der Gründerpersonen	−2,7522	−3,8967	−7,2598
(Dummy:1=mehrere Gründer)	(−0,51)	(−0,30)	(−0,53)
Startkapital > 50.000 DM	−0,9279	−19,6402*	2,3860
(Dummy:1=ja)	(−0,18)	(−1,89)	(0,19)
Rechtsform	10,9097	48,8866**	−2,0924
(Dummy:1=GmbH o.Ä.)	(1,63)	(2,47)	(−0,13)
Beschäftigtenzahl zu Beginn	−1,7032***	−4,8085***	−1,0554
des Beobachtungszeitraums	(−3,10)	(−3,67)	(−0,50)
Quadrierte Beschäftigung zu	0,0150 ***	0,0424***	0,0073
Beginn der Beobachtungsz.	(3,04)	(3,52)	(0,32)
Gründung vor einem Jahr	12,5679*	6,3860	−12,4566
(Dummy:1=ja)	(1,81)	(0,57)	(−0,71)
Gründung vor zwei/drei	8,2134	26,2804**	14,6499
Jahren *(Dummy:1=ja)*	(1,34)	(2,41)	(0,93)
Gründung vor vier/fünf	2,7545	5,6879	−0,8379
Jahren *(Dummy:1=ja)*	(0,39)	(−0,43)	(−0,05)
Technologischer Stand	3,5281	5,2009	−6,3459
(Dummy:1=neuester/neuer Stand)	(0,66)	(0,43)	(−0,41)

Fortsetzung Tabelle 15

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Umfeldspezifische Charakteristika			
Primärer Sektor *(Dummy:1=ja)*	1,4660 (0,10)	8,8313 (0,31)	9,5501 (0,30)
Sekundärer Sektor *(Dummy:1=ja)*	0,4583 (0,09)	–2,1949 (–0,18)	8,6103 (0,56)
Gründung im Agglomerationsraum *(Dummy:1=ja)*	–10,3928* (–1,77)	–7,8597 (–0,66)	20,0490 (1,45)
Gründung im ländlichen Raum *(Dummy:1=ja)*	–7,5312 (–1,34)	0,0592 (0,00)	–12,9952 (–1,06)
Westdeutschland *(Dummy:1=ja)*	0,7188 (0,11)	19,9838 (1,31)	–4,5835 (–0,33)
Konstante	25,8370 (1,25)	–19,5884 (–0,77)	43,3381 (1,31)
N	431	266	144
R^2	0,0865	0,1795	0,2034
Modellsignifikanz	n.s.	**	***

*/**/*** bezeichnet die Signifikanz auf dem 10/5/1-Prozent-Niveau. Die Werte in Klammern sind heteroskedastie-robuste t-Werte.
Referenzkategorien: Geschlecht: weiblich, Nationalität: Ausländer, Alter des Gründers: junge Gründer, Schulabschluss: Mittlere Reife, Berufsausbildung: Techniker, Anzahl der Gründer: ein Gründer, Rechtsform: Einzelunternehmen/Personengesellschaft, Betriebsalter: Gründung vor sechs/sieben Jahren, Technologischer Stand: alter/veralteter Stand, Sektor: tertiärer Sektor, Standort: verstädterter Raum.
Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

Von den betriebsspezifischen Charakteristika ist vor allem die Beschäftigtenzahl zum Gründungszeitpunkt von nachhaltiger Bedeutung: Je größer ein Betrieb gegründet wird, desto schwächer fällt sein Beschäftigungswachstum tendenziell aus, wobei dieser Zusammenhang einem nichtlinearen Verlauf folgt und sich abschwächt. Die Nichtlinearität zeigt sich durch die Signifikanz der quadrierten Beschäftigung zu Beginn des Beobachtungszeitraums. Dieses Ergebnis deckt sich mit den oben dargestellten deskriptiven Erkenntnissen aus Tabelle 14. Der Zusammenhang entspricht der in Kapitel 3.2 erstellten Hypothese, wonach klein gegründete Betriebe einen großen Anreiz haben, schnell zu wachsen, und wirkt sich von Beginn der Beobachtungsperiode an hochsignifikant auf das Beschäftigungswachstum aus. Bei näherer Betrachtung zeigt sich, dass, je nachdem welcher Zeitraum zugrunde gelegt wird, bis zu einer Betriebsgröße von etwa 50 bis 60 Mitarbeitern

der oben beschriebene Zusammenhang gilt. Für Betriebe mit mehr Mitarbeitern trifft hingegen ein positiver Verlauf zu: Je höher deren Mitarbeiterzahl 1997 war, desto höher auch das Beschäftigungswachstum. Da aber die überwiegende Mehrheit der betrachteten Betriebe (über 95 Prozent) Gründungsgrößen von weniger als 20 Mitarbeitern aufweist, ergibt sich die Schlussfolgerung, dass mit steigender Beschäftigtenzahl im Startjahr das Beschäftigungswachstum sinkt. Für ein Wachstumsmuster entsprechend dem in Kapitel 2.1.4 beschriebenen Gesetz von Gibrat, was von einer Unabhängigkeit des Beschäftigungswachstums von der Betriebsgröße ausgeht, findet sich hier also keine Bestätigung.

Daneben zeigt sich insbesondere vom Betriebsalter auf kurze bis mittlere Sicht ein Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum. Gegenüber den Neugründungen, die im Jahr 1997 bereits sechs oder sieben Jahre im Markt aktiv waren, weisen solche Gründungen, die erst seit einem Jahr bzw. zwei oder drei Jahren aktiv sind, ein signifikant höheres Beschäftigungswachstum auf. Dies gilt für den Zeitraum 1997 bis 1998 bzw. 1999 und 2000. Für Betriebe, die seit zwei oder drei Jahren bestehen, gilt dies auch noch für die Zeitperiode 1997 bis 2001.

Betrachtet man die das Umfeld der Betriebe beschreibenden Variablen, so zeigt keine einen signifikanten Zusammenhang in den durchgeführten Regressionen auf. Weder der Standort der Gründung noch deren Sektorzugehörigkeit scheinen einen stabilen Einfluss auf das Beschäftigungswachstum der Gründung zu nehmen.

6.3 Zusammenfassung

Es ergibt sich je nach Geschlecht des Gründers ein unterschiedliches Beschäftigungswachstum: Gründungen von Männern weisen demnach für den Zeitraum 1997 bis 1998 und den folgenden Perioden bis 2004 eine höhere Beschäftigungsentwicklung auf als vergleichbare Betriebe weiblicher Konkurrenten. Für den Beginn und das Ende der Beobachtung ist kein unterschiedliches Beschäftigungswachstum zu beobachten. Damit wird die in dieser Arbeit aufgestellte Hypothese zumindest zeitweise bestätigt. Das Alter des Gründers hingegen scheint keinen Einfluss auf das Beschäftigungswachstum des Betriebes zu haben. Weder Betriebe von Gründern mittleren Alters (zwischen 36 und 49 Jahren) noch die von älteren Gründern (50 Jahre oder älter) weisen einen signifikant anderen Wachstumsverlauf als die Betriebe junger Gründer (35 Jahre oder jünger) auf. Betrachtet man die betrieblichen Charakteristika, so fällt vor allem auf, dass gerade klein gestartete Unternehmen in den folgenden Jahren ein höheres Beschäftigungswachstum aufweisen als dies bei vergleichbaren größeren Neugründungen der Fall ist. Dieser Zusammenhang lässt sich mit Unterbrechung bis zum Jahr 2004 nachweisen. Dieses schon häufig in der Literatur vorgefundene Ergebnis, welches sich hier auch aus der Deskription

vermuten ließ, hält auch einer multivariaten Betrachtung stand. Es zeigt sich eine Nichtlinearität, wobei für die überwiegende Mehrheit der hier betrachteten Betriebe angenommen werden kann, dass mit steigender Beschäftigtenzahl zu Beginn der Beobachtung das zukünftige Beschäftigungswachstum sinkt. Eine indirekte Beeinflussung durch andere Größen, wie beispielsweise durch die Rechtsform oder das Startkapital, kann aufgrund deren Berücksichtigung in der Regression hiermit ausgeschlossen werden, sodass mittels des betrachteten Datensatzes höhere Wachstumsraten durch klein gestartete Unternehmen zu beschreiben sind. Dies bedeutet, dass ein wie bei Gibrat unterstellter stochastischer Wachstumsverlauf mit dem vorliegenden Datensatz nicht bestätigt werden kann.

7 Vergleich von Neugründungen und etablierten Betrieben

Für Neugründungen selbst, aber auch für die Wirtschaftspolitik ist die Frage bedeutsam, ob und wie lange sich Neugründungen systematisch in ihrer Entwicklung von im Markt etablierten Betrieben unterscheiden. Diese naheliegende Vermutung wird bereits in den verschiedenen Hypothesen zum Ausdruck gebracht. So weist die Annahme einer möglichen liability of newness darauf hin, dass junge Unternehmen einem höheren Sterberisiko gegenüberstehen als dies bei bereits länger im Markt existierenden Unternehmen der Fall ist (vergleiche Kapitel 2.2.3). Auch die Vermutung, dass Neugründungen, in der Regel gezwungen sind, möglichst schnell die mindestoptimale Betriebsgröße zu erreichen, nimmt darauf Bezug und impliziert einen unterschiedlichen Wachstumsverlauf für Neugründungen und etablierte Unternehmen (vergleiche Kapitel 2.1.1). Dieser Frage wird bisher in der Literatur nur unzureichend nachgegangen. In der Regel befassen sich Untersuchungen nur isoliert mit Neugründungen ohne solch einen Vergleich heranzuziehen. Mit dem hier vorliegenden Datensatz wurde diese Fragestellung unter anderem von Brixy et al. (2006) untersucht.

Für den Vergleich werden aus dem IAB-Betriebspanel Betriebe identifiziert, deren Gründung vor 1980 liegt.[129] Durch die Wahl des Jahres 1980 soll sichergestellt werden, dass die Betriebe bereits seit Längerem aktiv sind und andererseits auch eine gewisse zeitliche Distanz zu den betrachteten Neugründungen aufweisen, deren Gründung bis ins Jahr 1990 zurückreicht. Das gewählte Jahr 1980 hat aber auch zur Folge, dass alle betrachteten etablierten Betriebe ihren Standort in Westdeutschland haben.[130] Ostdeutsche Betriebe finden somit bei der Betrachtung etablierter Betriebsstätten keine Berücksichtigung. Dies hat Auswirkungen auf die Auswahl der gegründeten Betriebe der Kohorte 1997, welche in den vorherigen Kapiteln Gegenstand der empirischen Betrachtung war. Um eine Vergleichbarkeit zu gewährleisten, können folglich auch bei den Neugründungen nur westdeutsche Betriebe in die Regressionen mit eingehen.

Weiterhin müssen die etablierten Betriebe im Jahr 1997 noch bestanden haben. Außerdem werden diese nach denselben Kriterien ausgewählt, die den Neugründungen zugrunde lagen: Es werden nur Betriebe berücksichtigt, die eine Gewinnabsicht aufweisen und nicht dem öffentlichen Bereich zuzuordnen sind. Daneben wird eine Beschäftigungsobergrenze von 200 Mitarbeitern eingezogen. Insgesamt ergibt sich ein Datensatz von 1.201 Betrieben, welche obige Kriterien erfüllen und

129 Ergänzend wird eine Abgrenzung mit dem Jahr 1990 gewählt, deren Ergebnisse im Folgenden in aller Kürze dargestellt werden.

130 Die Wahl eines späteren Jahres ergibt jedoch wenig Sinn, da somit der Gründungszeitpunkt der Neugründungen und der etablierten Betriebe teils zusammenfallen würde.

vor 1980 gegründet wurden und im Folgenden als etablierte Betriebe bezeichnet werden.[131]

7.1 Deskription

Betrachtet man die Größenverteilung der Betriebe, so fällt sofort auf, dass die etablierten Betriebe im Durchschnitt deutlich größer sind als die Neugründungen, die erstmals 1997 Eingang in das IAB-Betriebspanel gefunden haben (vergleiche Tabelle 16).

Tabelle 16: Verteilung der Betriebe nach Größenklassen*

Klassifizierte Betriebsgröße im Jahr 1997	Etablierte Betriebe (West)	Neugründungen (West)
1 bis 4 Beschäftigte	146 (13,11)	161 (63,64)
5 bis 9 Beschäftigte	169 (15,17)	64 (25,30)
10 bis 19 Beschäftigte	185 (16,61)	24 (9,49)
20 bis 199 Beschäftigte	614 (55,12)	4 (1,58)
Alle Betriebe	1114	253

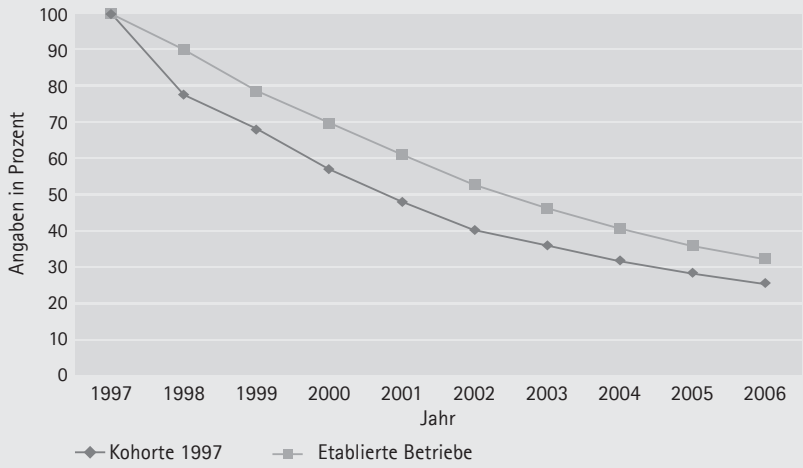
Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.
*Werte in Klammern geben den prozentualen Anteil der Betriebe an der jeweiligen Grundgesamtheit wieder.

Ein Vergleich der Überlebensquoten zeigt, dass insbesondere im ersten Beobachtungsjahr von 1997 auf 1998 Neugründungen eine deutlich höhere Sterberate aufweisen als dies bei etablierten Betrieben der Fall ist (26,88 Prozent der westdeutschen Neugründungen überleben das erste Jahr der Beobachtung nicht, verglichen mit 9,91 Prozent der etablierten Betriebe). Danach zeigt sich jedoch für die weiteren Zeiträume ab 2003, dass die Neugründungen teils sogar deutlich geringere Sterberaten aufweisen als die etablierten Betriebe (vergleiche Abbildung 20).[132]

131 Inklusive der 253 westdeutschen Neugründungen erhält man mit dieser Abgrenzung eine Gesamtzahl von 1.454 Betrieben. Zieht man als Abgrenzung das Jahr 1990 für die etablierten Betriebe heran, so ergibt sich ein Datensatz von 1.804 Betrieben. Zusammen mit den westdeutschen Neugründungen erhält man somit 2.057 Betriebe.

132 Für die nicht in dem Vergleich mit den etablierten Betrieben eingehenden ostdeutschen Neugründungen ergibt sich im ersten Jahr der Beobachtung eine geringere Sterberate von 20,56 Prozent. Die Sterberaten der west- und ostdeutschen Neugründungen nähern sich im Verlauf der Beobachtung einander an, sodass im Jahr 2006 in beiden Fällen jeweils 25 Prozent der Neugründungen noch bestehen. Zieht man für die etablierten Betriebe die Abgrenzung des Jahres 1990 statt 1980 heran, so zeigen sich keine Unterschiede im Sterbeverhalten.

Abbildung 20: Überlebensquoten von Neugründungen und etablierten Betrieben



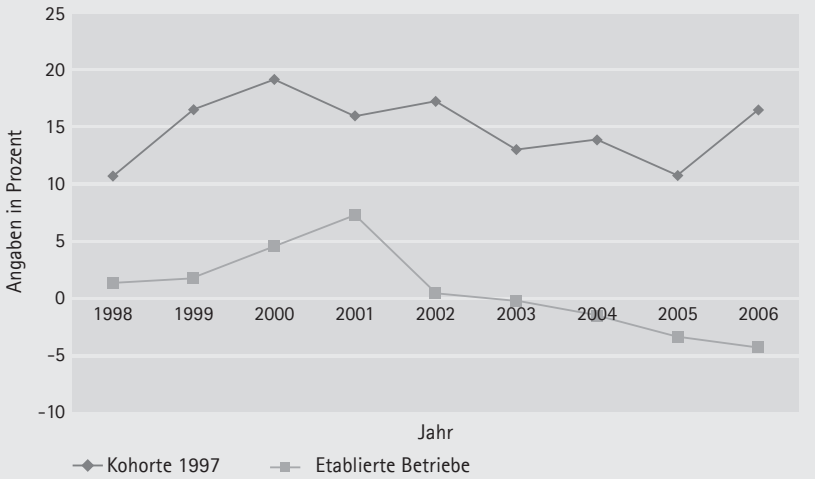
Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

Interessantes offenbart die Betrachtung des Beschäftigungswachstums der Neugründungen und der etablierten Betriebe für den Zeitraum von 1997 bis 2006 bezogen auf den Beginn der Beobachtung im Jahr 1997 (vergleiche Abbildung 21). Egal welche Zeitperiode betrachtet wird, weisen Neugründungen verglichen mit den etablierten Betrieben eine höhere Steigerung der Beschäftigung auf.[133] Berücksichtigt man die industrieökonomische Sichtweise der branchenbezogenen Mindestgröße, so kann dieses Ergebnis erwartet werden, da neu in den Markt eintretende Gründungen eher klein gegründet werden. Dies führt dazu, dass Neugründungen gerade in den ersten Lebensjahren einen Aufholprozess starten müssen, der auf ein höheres Beschäftigungswachstum schließen lässt (vergleiche Kapitel 2.1.1). Auffällig ist auch die unterschiedliche Entwicklung der Beschäftigung ab dem Zeitraum 1997 bis 2003. Während zu Beginn des Zeitabschnitts der Verlauf relativ parallel erfolgt, wenn auch auf einem niedrigeren Niveau, so weisen etablierte Betriebe ab 2003 eine Schrumpfung der Beschäftigung verglichen mit der des Jahres 1997 auf. Dies setzt sich auch in den Zeitraum bis 2006 fort. Betrachtet man hingegen die Neugründungen, so weisen diese zwar ein abgeschwächtes Beschäftigungswachstum für diese Zeitspanne auf, jedoch befindet sich die Beschäftigung immer noch über dem Niveau von 1997.[134]

133 Das Beschäftigungswachstum wird gemessen am Anstieg der Beschäftigung von 1997 bis zum jeweiligen betrachteten Jahr bezogen auf die Beschäftigtenzahl des Jahres 1997 multipliziert mit 100.

134 Das Wachstum der ostdeutschen Neugründungen verläuft verglichen mit den westdeutschen Neugründungen auf einem gleichmäßigeren Niveau zwischen 9 und 16 Prozent, wobei sich für den gesamten Zeitraum von 1997 bis 2006 eine Beschäftigungssteigerung von knapp über 13 Prozent ergibt. Bei einer Abgrenzung der etablierten Betriebe mit dem Jahr 1990 zeigt sich bis zur Zeitperiode 1997 bis 2002 ein ähnlicher Verlauf wie bei den etablierten Betrieben, die vor 1980 gegründet wurden. Danach pendelt sich die Beschäftigung auf dem Niveau von 1997 ein.

Abbildung 21: Beschäftigungswachstum von Neugründungen und etablierten Betrieben verglichen mit 1997



Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

Neben diesen deskriptiven Ausführungen wird im Folgenden eine multivariate Betrachtung durchgeführt. Dabei wird zunächst mittels einer Probit-Analyse das Überleben von Neugründungen und etablierten Betrieben untersucht und anschließend findet eine Betrachtung des Beschäftigungswachstums mithilfe einer OLS-Analyse statt. Ziel ist es in beiden Fällen zu untersuchen, ob Neugründungen einen systematisch anderen Überlebens- sowie Wachstumsverlauf aufweisen. Dies soll mittels eines Neugründungsdummys überprüft werden, der in beiden Regressionen Eingang findet. Darüber hinaus wird auch untersucht, ob durch das Zusammenspiel von Neugründungen und anderen Variablen, wie beispielsweise der Region oder der Beschäftigtenzahl, ein Einfluss auf den Erfolg der gegründeten Betriebe ausgeht, der sich so bei etablierten Betrieben nicht zeigt. Dies wird mit der Einführung von Interaktionstermen in den beiden Regressionen untersucht. Da für die etablierten Betriebe aufgrund der Daten keine personenspezifischen Charakteristika der Gründer vorhanden sind, beinhalten die Regressionen weniger erklärende Variablen als es in den Kapiteln 5 und 6 der Fall ist. Jedoch weisen diese personenspezifischen Variablen keinen hohen Erklärungsgehalt für den Erfolg der Neugründungen auf, womit das Fehlen dieser Variablen nicht sonderlich stark ins Gewicht fallen dürfte. Tabelle 17 zeigt die Mittelwerte und Varianzen der etablierten Betriebe und Neugründungen. Je nach Variable und damit verbundenen Antwortausfällen liegen bis zu 1.201 Angaben von etablierten Betrieben und 253 Angaben von den westdeutschen Neugründungen vor. Auf den ersten Blick wird ersichtlich, dass sich die Auswahl der etablierten Betriebe nicht an den relevanten Merkmalen der Neugründungen orientiert hat, wodurch die Vergleichbarkeit der Ergebnisse eingeschränkt

wird, was im Folgenden bedacht werden muss. Für einen ersten kurzen Überblick erscheint dieser Vergleich trotz allem sinnvoll.[135]

Für die erklärenden Variablen zeigen sich vor allem bei der Rechtsform und der Betriebsgröße große Unterschiede. Während bei den westdeutschen Gründungen rund drei von zehn Betrieben die Gesellschaftsform einer GmbH oder einer vergleichbaren Rechtsform aufweisen, ist dies bei den etablierten Betrieben bei mehr als jedem zweiten Betrieb der Fall. Die durchschnittliche Betriebsgröße bei den westdeutschen Neugründungen beträgt mit fünf Arbeitnehmern einen Bruchteil derer der etablierten Betriebe, welche im Mittel auf knapp 45 Mitarbeiter zurückgreifen können. Außerdem sind die etablierten Betriebe in häufigerem Maß im sekundären Sektor vorzufinden als dies bei den Neugründungen der Fall ist.

Tabelle 17: Deskriptive Statistiken potenzieller Determinanten von etablierten Betrieben und von westdeutschen Neugründungen

Variablen	Etablierte Betriebe			Neugründungen		
	N	Mittelwert	Standard-abw.	N	Mittelwert	Standard-abw.
Rechtsform *(Dummy:1=GmbH o.Ä.)*	1.191	0,55	0,50	253	0,28	0,45
Beschäftigtenzahl 1997	1.114	44,76	49,70	253	5,00	4,86
Technologischer Stand *(Dummy:1=neuester/ neuer Stand)*	1.113	0,64	0,48	252	0,67	0,47
Sekundärer Sektor *(Dummy:1=ja)*	1.201	0,43	0,50	253	0,28	0,45
Tertiärer Sektor *(Dummy:1=ja)*	1.201	0,54	0,50	253	0,70	0,46
Standort im Agglomerationsraum *(Dummy:1 =ja)*	1.201	0,49	0,50	253	0,58	0,49
Standort im verstädterten Raum *(Dummy:1=ja)*	1.201	0,37	0,48	253	0,35	0,48
Standort im ländlichen Raum *(Dummy:1=ja)*	1.201	0,14	0,35	253	0,07	0,26

Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

135 Ideal wäre eine Vergleichsgruppe mit etablierten Betrieben, welche der Gruppe der Neugründungen bezogen auf die betrachteten Variablen möglichst identisch wäre.

7.2 Überleben von Neugründungen und etablierten Betrieben

Tabelle 18 gibt die Ergebnisse einer gemeinsamen Probitschätzung für das Überleben von etablierten Betrieben und Neugründungen wieder. Dabei zeigt sich, dass Neugründungen in signifikant geringerem Maß als etablierte Betriebe überleben. Diese unterschiedliche Entwicklung ist über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg signifikant auf dem Ein-Prozent-Niveau. Dies würde einem Zusammenhang entsprechend der liability of newness oder liability of adolescence entsprechen (vergleiche Kapitel 2.2.3).[136] Betrachtet man die restlichen erklärenden Variablen, so weisen GmbHs mit Ausnahme des ersten Beobachtungszeitraums von 1997 bis 1998 über alle Zeitperioden hinweg signifikant geringere Überlebenschancen auf als dies bei vergleichbaren Einzelunternehmen oder Personengesellschaften der Fall ist. Der technische Stand der Produktionsanlagen weist auf längere Sicht einen Zusammenhang mit dem Überleben der Betriebe auf. Dabei ergeben sich ab dem Zeitraum 1997 bis 2004 und später höhere Überlebenschancen für Betriebe, die über eine vergleichsweise neue Technologie im Vergleich zur Konkurrenz verfügen. Auf mittlere Sicht (ab dem Zeitraum 1997 bis 2002) haben Betriebe im sekundären Sektor höhere Chancen, am Markt zu bestehen, als vergleichbare Betriebe des tertiären Sektors. Die Beschäftigtenzahl und die Region zeigen keinen Zusammenhang mit dem Überleben der Betriebe.

Tabelle 18: Determinanten des Überlebens etablierter Betriebe und westdeutscher Neugründungen (Probit-Regressionen)

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Betriebsspezifische Charakteristika			
Rechtsform *(Dummy:1=GmbH o. Ä.)*	–0,0946 (–0,95)	–0,2508*** (–3,18)	–0,2237*** (–2,80)
Beschäftigtenzahl 1997	0,0026 (0,92)	0,0034 (1,39)	–0,0005 (–0,19)
Quadrierte Beschäftigung 1997	$-2 * 10^{-5}$ (–1,31)	$-3 * 10^{-5}$** (–1,99)	–0,0222 (–0,65)
Technologischer Stand *(Dummy:1=neuester/neuer Stand)*	0,1176 (1,29)	0,1131 (1,54)	0,1387* (1,82)

136 Ein Zusammenhang entsprechend der liability of adolescence ist denkbar, da sich etablierte Betriebe aufgrund ihres Alters bereits auf dem fallenden Ast der Kurve befinden sollten und demnach den Scheitelpunkt bereits hinter sich haben (vergleiche Abbildung 5). Als Folge wäre bei den älteren Betrieben, also etablierten Betrieben, eine geringere Sterbewahrscheinlichkeit verglichen mit der von Neugründungen zu verzeichnen.

Fortsetzung Tabelle 18

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Umfeldspezifische Charakteristika			
Primärer Sektor *(Dummy:1 =ja)*	–0,0990 (–0,40)	–0,1959 (–1,01)	0,0317 (0,16)
Sekundärer Sektor *(Dummy:1 =ja)*	0,0202 (0,22)	0,0944 (1,27)	0,2185*** (2,87)
Standort im Agglomerationsraum *(Dummy:1 =ja)*	–0,1067 (–1,11)	–0,0212 (–0,28)	0,0402 (0,51)
Standort im ländlichen Raum *(Dummy:1 =ja)*	–0,0165 (–0,11)	0,0433 (0,38)	0,2040* (1,81)
Neugründung *(Dummy:1 =ja)*	–0,6424*** (–5,64)	–0,5176*** (–5,25)	–0,3364*** (–3,22)
Konstante	1 ,2648*** (9,99)	0,3498*** (2,29)	–0,4877*** (–4,92)
N	1.355	1.355	1.355
Pseudo-R^2	0,0435	0,0275	0,0216
Modellsignifikanz	***	***	***

*/**/*** bezeichnet die Signifikanz auf dem 10/5/1-Prozent-Niveau. Die Werte in Klammern sind heteroskedastie-robuste z-Werte.
Referenzkategorien: Rechtsform: Einzelunternehmen/Personengesellschaft, Technologischer Stand: alter/veralteter Stand, Sektor: tertiärer Sektor, Standort: verstädterter Raum.
Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

Aufgrund des gezeigten spezifischen Zusammenhangs des Überlebens bei der Neugründungskohorte wird nun untersucht, ob der Einfluss der anderen Variablen auf das Überleben davon abhängig ist, ob es sich bei dem jeweiligen betrachteten Betrieb um eine Neugründung oder um einen etablierten Betrieb handelt. Um dies zu überprüfen, werden im Folgenden alle Variablen mit dem Neugründungsdummy interagiert. Die Interaktionsterme stellen also eine multiplikative Verknüpfung des Neugründungsdummys mit den jeweiligen anderen erklärenden Variablen dar. Die Ergebnisse der durchgeführten Regressionen können Tabelle 19 entnommen werden. Wie in der vorherigen Betrachtung zeigt sich auch hier, dass Neugründungen ceteris paribus eine geringere Überlebenschance aufweisen als etablierte Betriebe. Die Interaktionsterme zeigen nur vereinzelte signifikante Zusammenhänge in wenigen Beobachtungsperioden. Die Bedeutung der meisten Variablen für das Überleben eines Betriebes unterscheidet sich also nicht zwischen etablierten und neuen Betrieben. Dies gilt allerdings nicht für die Beschäftigung und die quadrierte Beschäftigung zu Beginn des Beobachtungszeitraums. Demnach würde eine

steigende Mitarbeiterzahl im Jahr 1997 zu steigenden Überlebenschancen für die Neugründungen führen, wobei sich dieser Effekt mit zunehmender Beschäftigung abschwächt. Dies würde auf eine liability of smallness schließen lassen (vergleiche Kapitel 2.2.2). Allerdings sind die Ergebnisse mit Vorsicht zu interpretieren, da eine Überprüfung mittels eines linearen Wahrscheinlichkeitsmodells zu einer Veränderung der Signifikanzen bei den dargestellten Interaktionstermen führt. Insbesondere der Interaktionsterm mit der Beschäftigtenzahl weist im linearen Fall häufig keinen signifikanten Zusammenhang mehr aus.[137]

Tabelle 19: Determinanten des Überlebens etablierter Betriebe und westdeutscher Neugründungen mit Interaktionstermen (Probit-Regressionen)

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Betriebsspezifische Charakteristika			
Rechtsform *(Dummy:1=GmbH o. Ä.)*	–0,0931 (–0,79)	–0,2518*** (–2,88)	–0,2002** (–2,30)
Beschäftigtenzahl 1997	0,0029 (0,99)	0,0037 (1,50)	–0,0007 (–0,27)
Quadrierte Beschäftigung 1997	$-2 * 10^{-5}$ (–1,36)	$-3 * 10^{-5}$** (–2,09)	–0,0201 (–0,59)
Technologischer Stand *(Dummy:1=neuester/neuer Stand)*	0,1645 (1,57)	0,0982 (1,21)	0,1165 (1,40)
Umfeldspezifische Charakteristika			
Primärer Sektor *(Dummy:1=ja)*	–0,1345 (–0,51)	–0,1634 (–0,80)	0,1022 (0,49)
Sekundärer Sektor *(Dummy:1=ja)*	–0,0304 (–0,28)	0,0915 (1,12)	0,2174*** (2,62)
Standort im Agglomerationsraum *(Dummy:1=ja)*	–0,0696 (–0,62)	0,0342 (0,40)	0,0826 (0,95)
Standort im ländlichen Raum *(Dummy:1=ja)*	0,0245 (0,15)	0,1030 (0,85)	0,2734** (2,28)
Interaktionsvariablen			
Interaktion m. Rechtsform *(Dummy:1=ja)*	–0,0106 (–0,05)	–0,0580 (–0,28)	–0,2809 (–1,20)
Interaktion m. Beschäftigung *(Dummy:1=ja)*	0,0220 (0,49)	0,1620** (2,14)	0,2331*** (2,74)

137 Dies ist mit großer Wahrscheinlichkeit darauf zurückzuführen, dass die Interpretation der marginalen Effekte im nichtlinearen Modell nicht ohne weiteres möglich ist. Eine Möglichkeit, die Koeffizienten korrekt zu interpretieren, wird von Norton et al. (2004) beschrieben, wobei sich die Berechnung der marginalen Effekte jedoch bei quadrierten Termen als schwierig erweist. Vor dem Hintergrund dieser Problematik wird auf die Durchführung der Methode verzichtet.

Fortsetzung Tabelle 19

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Interaktion m. quadr. Beschäftigung *(Dummy:1=ja)*	–0,0012 (–0,79)	–0,0099** (–2,14)	–0,0126** (–2,43)
Interaktion m. technol. Stand *(Dummy:1=ja)*	0,1832 (–0,86)	0,0404 (0,21)	0,0902 (0,42)
Interaktion m. primärem Sektor *(Dummy:1=ja)*	0,2093 (0,27)	–0,4117 (0,54)	- -
Interaktion m. sekundärem Sektor *(Dummy:1=ja)*	0,1877 (0,84)	0,0205 (–0,10)	0,0411 (–0,19)
Interaktion m. Agglomerationsraum *(Dummy:1=ja)*	–0,1484 (–0,68)	–0,2847 (–1,46)	–0,2590 (–1,25)
Interaktion m. ländlichem Raum *(Dummy:1=ja)*	–0,1886 (–0,49)	–0,4563 (–1,27)	–0,6599 (–1,56)
Neugründung *(Dummy:1=ja)*	–0,5275* (–1,79)	–0,71 17** (–2,45)	–0,7636** (–2,38)
Konstante	1,2281*** (9,04)	0,3166*** (3,05)	–0,5145*** (–4,91)
N	1.355	1.355	1.351
R^2	0,0467	0,0342	0,0294
Modellsignifikanz	***	***	***

*/**/*** bezeichnet die Signifikanz auf dem 10/5/1-Prozent-Niveau. Die Werte in Klammern sind heteroskedastie-robuste z-Werte.
Referenzkategorien: Rechtsform: Einzelunternehmen/Personengesellschaft, Technologischer Stand: alter/veralteter Stand, Sektor: tertiärer Sektor, Standort: verstädterter Raum.
Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

7.3 Beschäftigungswachstum von Neugründungen und etablierten Betrieben

Im Folgenden wird eine gemeinsame multivariate OLS-Regression von den aus den Kapiteln 5 und 6 bekannten Neugründungen und den etablierten Betrieben durchgeführt. Betrachtet man die in Tabelle 20 aufgeführten Werte, so zeigt sich neben der uneinheitlich auftretenden Signifikanz einzelner Variablen vor allem, dass auch hier der Neugründungsdummy signifikant ausfällt. Demnach weisen Neugründungen ein signifikant höheres Beschäftigungswachstum in allen betrachteten Perioden auf, verglichen mit den schon seit Längerem im Markt bestehenden Betrieben. Auch in den hier nicht abgebildeten Zeiträumen weist der Neugründungsdummy

einen in der Regel hochsignifikant positiven Zusammenhang mit dem Wachstum der Beschäftigung auf. Daneben sticht die Rechtsform der betrachteten Betriebe hervor, die mit Ausnahme des ersten Betrachtungszeitraums einen durchgängig positiven hochsignifikanten Zusammenhang aufweist. Betriebe mit der Gesellschaftsform einer GmbH oder Ähnlichem weisen verglichen mit Personengesellschaften oder Einzelunternehmen ein höheres Beschäftigungswachstum aus. Die Beschäftigung im Jahr 1997 trägt mit Ausnahme des Zeitraums 1997 bis 1998 nicht zur Erklärung des Beschäftigungswachstums bei. Ein unschlüssiges Bild ergibt sich für Betriebe im ländlichen Raum. Verglichen mit der Referenzkategorie von Betrieben im verstädterten Raum zeigt sich teilweise ein signifikant niedrigeres Beschäftigungswachstum. Dies gilt für die erste betrachtete Zeitperiode sowie für die letzten beiden. Dazwischen kann kein signifikanter Zusammenhang nachgewiesen werden.[138]

Tabelle 20: Determinanten des Wachstums etablierter Betriebe und Neugründungen (OLS-Regressionen)

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Betriebsspezifische Charakteristika			
Rechtsform *(Dummy:1=GmbH o. Ä.)*	2,6658 (1,51)	27,5311*** (2,64)	18,9586** (2,54)
Beschäftigtenzahl 1997	–0,0963** (–2,22)	–0,2604 (–0,54)	–0,1871 (–0,79)
Quadrierte Beschäftigung 1997	0,0002* (1,88)	0,0008 (0,32)	0,0007 (0,61)
Technologischer Stand *(Dummy:1 =neuester/neuer Stand)*	–1,5099 (–0,87)	3,6169 (0,44)	–7,4183 (–0,85)
Umfeldspezifische Charakteristika			
Primärer Sektor *(Dummy:1 =ja)*	–2,0282 (–0,99)	–2,7801 (–0,36)	–15,7677 (–1,40)
Sekundärer Sektor *(Dummy:1 =ja)*	1,4477 (0,87)	7,2309 (0,84)	–6,1801 (–0,87)

138 Wird die Abgrenzung der etablierten Betriebe großzügiger gefasst und werden auch Betriebe berücksichtigt, die zwischen 1980 und 1990 gegründet wurden, so ergibt sich ebenfalls ein höheres Wachstum der Beschäftigung bei Neugründungen. Allerdings geht dieser Zusammenhang ab dem Zeitraum 1997 bis 2003 wieder verloren. Auch die restlichen Variablen unterscheiden sich in ihrem Einfluss nicht von den hier dargestellten Ausführungen. Für die im Folgenden dargestellte Regression mit Interaktionstermen zeigt sich ebenfalls kein wesentlicher Unterschied, wenn die Abgrenzung der etablierten Betriebe mit dem Jahr 1990 statt 1980 erfolgt.

Fortsetzung Tabelle 20

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Standort im Agglomerationsraum *(Dummy:1 =ja)*	–1,6369 (–0,85)	1,5781 (0,16)	–10,6100 (–1,25)
Standort im ländlichen Raum *(Dummy:1 =ja)*	–4,4085* (–1,92)	–7,9976 (–1,13)	–15,0427** (–2,11)
Neugründung *(Dummy:1 =ja)*	9,5412** (2,46)	21,5032* (1,78)	28,5539* (1,85)
Konstante	4,3372* (1,94)	–3,7291 (–0,24)	7,4950 (0,66)
N	1.097	741	406
R^2	0,0281	0,0158	0,0558
Modellsignifikanz	**	***	**

*/**/*** bezeichnet die Signifikanz auf dem 10/5/1-Prozent-Niveau. Die Werte in Klammern sind heteroskedastie-robuste t-Werte.
Referenzkategorien: Rechtsform: Einzelunternehmen/Personengesellschaft, Technologischer Stand: alter/veralteter Stand, Sektor: tertiärer Sektor, Standort: verstädterter Raum.
Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

Ergänzend wird nun noch untersucht, ob die erklärenden Variablen bei Neugründungen einen spezifischen Einfluss auf das Beschäftigungswachstum ausüben. Dies geschieht mittels der Berücksichtigung von Interaktionstermen, wobei der Erklärungsbeitrag, gemessen durch R^2, relativ gering ausfällt (vergleiche Tabelle 21). Die Rechtsform zeigt für die Gesamtheit der Betriebe in der Regel einen hochsignifikanten Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum auf. Speziell bei den Neugründungen ist bei der Rechtsform nur auf lange Frist bis 2006 ein Zusammenhang auf schwach signifikantem Niveau zu beobachten.[139] Auffällig ist dabei auch das entgegengesetzte Vorzeichen. Während verglichen mit Einzelunternehmen und Personengesellschaften bei Berücksichtigung aller Betriebe die GmbHs ein höheres Beschäftigungswachstum aufweisen, ist bei Neugründungen genau das Gegenteil der Fall. Auch auf regionaler Ebene zeigt sich ein unterschiedlicher Einfluss bei den beiden betrachteten Gruppen. Die Gesamtheit der Betriebe in ländlichen Gebieten haben demnach ein geringeres Beschäftigungswachstum als dies bei Betrieben in verstädterten Regionen der Fall ist. Dies gilt etwa bis zur Mitte des Beobachtungszeitraums, nämlich 1997 bis 2001. Danach verliert sich der Zusammenhang. Der die ländliche Region betreffende Interaktionsdummy hingegen weist einen sig-

139 Zwar ist der Neugründungsdummy nicht signifikant, jedoch weist ein F-Test auf gemeinsame Signifikanz der angesprochenen Variablen einen hochsignifikanten Wert auf.

nifikanten Zusammenhang erst ab der Periode 1997 bis 2003 und den späteren Zeiträumen auf. Auch hier zeigt sich bei den Neugründungen im ländlichen Raum ein schwächeres Beschäftigungswachstum verglichen mit Gründungen im verstädterten Raum.[140] Der Neugründungsdummy ist bis auf drei Ausnahmen (neben den in Tabelle 21 abgebildeten Zeitperioden trifft dies noch für den Zeitraum 1997 bis 1999 zu) in allen untersuchten Zeiträumen immer signifikant, variiert jedoch relativ stark hinsichtlich des Signifikanzniveaus. Es zeigt sich, dass die Beschäftigung der Neugründungen im Jahr 1997 und die quadrierte Beschäftigung des Jahres 1997 über den gesamten Beobachtungszeitraum eine signifikante Beziehung mit dem Beschäftigungswachstum aufweisen.[141] Außerdem haben Gründungen für die Zeiträume 1997 bis 1998 und 1997 bis 2003 bzw. 2004 und 2005 ein höheres Beschäftigungswachstum als entsprechende Betriebe aus der Grundgesamtheit. Die oben getätigten Aussagen beziehen sich auf Neugründungen, bei denen die Referenzkategorie Null gesetzt wird: Dies trifft zu für Betriebe des tertiären Sektors, die im verstädterten Raum angesiedelt sind, welche die Rechtsform einer Personengesellschaft oder eines Einzelunternehmens aufweisen und mit einem alten oder veralteten technologischen Stand der Produktionsanlagen ausgestattet sind. Sofern Neugründungen mit anderen Charakteristika betrachtet werden, müssen deren Koeffizienten bei einer Interpretation der Auswirkungen der Mitarbeiterzahl auf das Beschäftigungswachstum entsprechend berücksichtigt werden. Da allerdings die Gesamtzahl von nur 253 Neugründungen zu einer geringen Besetzung einzelner Zellen führt, sollte die Interpretation nicht überstrapaziert werden. Für die restlichen Interaktionsvariablen lässt sich kein längerfristiger Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum aufzeigen.

Tabelle 21: Determinanten des Wachstums etablierter Betriebe und Neugründungen mit Interaktionstermen (OLS-Regressionen)

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Betriebsspezifische Charakteristika			
Rechtsform	3,0914*	24,2327**	23,7969***
(Dummy:1=GmbH o. Ä.)	(1,88)	(2,22)	(3,19)
Beschäftigtenzahl 1997	–0,0830**	–0,2112	–0,2629
	(–1,98)	(–0,43)	(–1,11)

140 In diesem Zusammenhang durchgeführte F-Tests zeigen hochsignifikante Werte auf.

141 Die durchgeführten F-Tests auf gemeinsame Signifikanz der Beschäftigungsvariablen und des Neugründungsdummys weisen mit Ausnahme des Zeitraums 1997 bis 1999 hochsignifikante Werte auf.

Fortsetzung Tabelle 21

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Quadrierte Beschäftigung	0,0003	0,0006	0,0010
	(1,60)	(0,24)	(0,88)
Technologischer Stand *(Dummy:1=neuester/ neuer Stand)*	–2,2532 (–1,43)	1,8381 (0,20)	–2,9290 (–0,50)
Umfeldspezifische Charakteristika			
Primärer Sektor	–1,0800	–4,5093	–13,2655
(Dummy:1=ja)	(–0,52)	(–0,58)	(–1,23)
Sekundärer Sektor	1,6760	5,1147	–4,3455
(Dummy:1=ja)	(1,11)	(0,54)	–(0,68)
Standort im Agglomerationsraum	0,9595	4,9781	–4,8723
(Dummy:1=ja)	(0,64)	(0,44)	(–0,81)
Standort im ländlichen Raum	–3,2748*	–10,1183**	–8,4312
(Dummy:1=ja)	(–1,66)	(–2,09)	(–1,43)
Interaktionsvariablen			
Interaktion m. Rechtsform	0,2994	25,8393	–46,3953*
(Dummy:1=ja)	(0,04)	(0,97)	(–1,79)
Interaktion m. Beschäftigung	–5,4961***	–21,9191***	–30,2379**
(Dummy:1=ja)	(–2,87)	(–3,05)	(–2,31)
Interaktion m. quadr. Beschäftigung	0,1600**	1,2931***	2,0470***
(Dummy:1=ja)	(2,65)	(3,52)	(2,99)
Interaktion m. technol. Stand	7,2651	21,8026	–30,6900
(Dummy:1=ja)	(1,00)	(1,22)	(–0,60)
Interaktion m. primärem Sektor	–13,0020*	–	–
(Dummy:1=ja)	(–1,70)	–	–
Interaktion m. sekundärem Sektor	1,7528	27,1035	–23,6374
(Dummy:1=ja)	(0,25)	(1,05)	(–0,63)

Fortsetzung Tabelle 21

Variablen	1997 bis 1998	1997 bis 2001	1997 bis 2006
Interaktion m. Agglomerationsraum *(Dummy:1=ja)*	−15,8669* (−1,72)	−12,2488 (−0,67)	−43,1004 (−1,02)
Interaktion m. ländlichem Raum *(Dummy:1=ja)*	−7,4009 (−0,56)	50,1592 (0,69)	−101,1135** (−2,22)
Neugründung *(Dummy:1=ja)*	34,0693** (2,53)	54,1859 (1,53)	175,6026 (1,50)
Konstante	2,8139 (1,36)	−2,4626 (−0,15)	−0,7176 (−0,12)
N	1.097	741	406
R^2	0,0612	0,0250	0,1256
Modellsignifikanz	*	***	***

*/**/*** bezeichnet die Signifikanz auf dem 10/5/1-Prozent-Niveau. Die Werte in Klammern sind heteroskedastie-robuste t-Werte.
Referenzkategorien: Rechtsform: Einzelunternehmen/Personengesellschaft, Technologischer Stand: alter/veralteter Stand, Sektor: tertiärer Sektor, Standort: verstädterter Raum.
Quelle: IAB-Betriebspanel, eigene Berechnungen.

7.4 Zusammenfassung

Sowohl auf das Überleben als auch das Beschäftigungswachstum bezogen weisen westdeutsche Neugründungen einen signifikant anderen Erfolgsverlauf auf als etablierte Betriebe. In einer gemeinsamen Schätzung mit etablierten Betrieben ergibt sich für neu gegründete Betriebe eine höhere Sterblichkeit, was eine liability of newness oder liability of adolescence vermuten lässt. Überprüft man weiter, ob der Einfluss bestimmter Variablen davon abhängig ist, ob eine Neugründung oder ein etablierter Betrieb betrachtet wird, so ergibt sich hierfür keine Bestätigung. Lediglich bei der Beschäftigtenzahl im Jahr 1997 und deren Quadrat kann ein spezifischer Zusammenhang mit dem Überleben von Neugründungen erwartet werden, der auf eine liability of smallness hindeutet. Allerdings ist die Interpretierbarkeit der Interaktionsterme eingeschränkt, da sich zeigt, dass die in der Regression ermittelten Koeffizienten mittels einer von Norton et al. (2004) beschriebenen Methode korrigiert werden müssen. Diese Korrektur wird im Rahmen dieser Arbeit allerdings nicht durchgeführt.

Auch das Beschäftigungswachstum zeigt bei Neugründungen einen systematisch anderen Verlauf als bei etablierten Betrieben. Neu gegründete Betriebe weisen demnach ein signifikant höheres Wachstum auf als vergleichbare etablierte Betriebe. Wie auch im Fall der Probit-Analyse zeigt sich auch bei der linearen Betrachtung des Beschäftigungswachstums, dass durch die Zahl der Beschäftigten und die quadrierte Zahl der Mitarbeiter von Neugründungen zu Beginn des Beobachtungszeitraums ein Zusammenhang mit der Erfolgsgröße beschrieben werden kann: Je höher die Mitarbeiterzahl und deren Quadrat von Neugründungen ist, desto niedriger fällt auch das Beschäftigungswachstum aus. Dies spiegelt das Ergebnis der in Kapitel 6 durchgeführten OLS-Regression wider. Bei Betrachtung der Gesamtheit der Betriebe hingegen zeigt sich dieser Zusammenhang nicht.

Es bleibt also festzuhalten, dass sowohl beim Überleben als auch beim Wachstum der Beschäftigung Neugründungen ein eigenes Verhalten präsentieren und eine andere Entwicklung aufzeigen als die damit verglichenen Betriebe. Interessant wäre aus dieser Sicht für zukünftige Forschungsfragen, wann sich diese unterschiedlichen Verläufe einander annähern und ab wann eine Neugründung als etablierter Betrieb anzusehen ist. Ein erster Schritt in diese Richtung wurde bereits von Brixy et al. (2006) getan, die sich der Fragestellung mit dem hier verwendeten Datensatz angenähert haben und zu dem Ergebnis kommen, dass es nur wenige Jahre dauert, bis Neugründungen sich etablierten Betrieben in den untersuchten Charakteristika (unter anderem Arbeitskräftefluktuation und Höhe der Löhne) annähern.

8 Resümee

Ziel der Arbeit war es zu untersuchen, inwieweit der Erfolg der beobachteten Neugründungen auf bestimmte in einem Datensatz vorhandene Charakteristika zurückzuführen ist. Dieser kann hierbei bei neu gegründeten Betrieben durch verschiedene Kriterien abgebildet werden. Die verwendeten Erfolgsmaße Überleben und Beschäftigungsentwicklung werden anhand des IAB-Betriebspanels für den Zeitraum 1997 bis 2006 für 822 Neugründungen in Ost- und Westdeutschland untersucht. Alle diese Neugründungen haben im Jahr 1995/96 ihren ersten sozialversicherungspflichtig Beschäftigten eingestellt und wurden im Jahr 1997 erstmals in das Betriebspanel aufgenommen. Die Gründung selbst kann jedoch bis ins Jahr 1990 zurückliegen. Insofern wird mit dem Betrachtungshorizont von 1997 bis 2006 nicht die Zeit nach der Gründung, sondern die Zeit nach Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtig Beschäftigten betrachtet. Dies sollte bei der Interpretation der Ergebnisse beachtet werden.

Für den gesamten untersuchten Neun-Jahres-Zeitraum zeigt sich, dass letztlich nur jedes vierte Unternehmen überlebt. Betrachtet man die Sterberaten im Detail, fällt auf, dass die Startphase von Neugründungen durch eine hohe Anzahl an gescheiterten Unternehmen geprägt ist. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass der Zeitpunkt der Gründung teilweise bis ins Jahr 1990 zurückreicht, wodurch bereits eine Vorselektion der betrachteten Betriebe getroffen wird, da von der Grundgesamtheit der Neugründungen ein Teil der Betriebe im Jahr 1997 bereits nicht mehr existiert. Dies führt aufgrund der nicht möglichen Berücksichtigung bereits gescheiterter Unternehmen zu einer Überschätzung der Überlebensraten.

Das Überleben von Neugründungen wurde multivariat mit Probit- und Ereignisanalysen untersucht, das Beschäftigungswachstum mit einer OLS-Schätzung. Dabei wird ersichtlich, dass insbesondere durch das Startkapital einer Neugründung erhebliche Auswirkungen auf die Überlebenschancen ausgehen. Demnach haben Gründungen mit einem Startkapital von mehr als 50.000 DM gegenüber Neugründungen mit einem Startkapital von 50.000 DM oder weniger einen statistisch signifikanten Überlebensvorteil, der sich, je nach betrachtetem Zeitraum, auf bis zu elf Prozentpunkte bemisst. Damit wird unter anderem die organisationsökologische Vermutung gestützt, dass das Startkapital einer Neugründung eine immunisierende Wirkung auf die Neugründung hat und die Sterbewahrscheinlichkeit absenkt. Daneben weisen Gründungen im sekundären Sektor um bis zu 12,5 Prozentpunkte günstigere Überlebenschancen auf als vergleichbare Betriebe des tertiären Sektors. Dies steht in Einklang mit der im theoretischen Teil geäußerten Vermutung einer besseren Planung von Gründungen im industriellen Bereich aufgrund höherer Markteintritts- und Marktaustrittskosten. Jedoch kann die Tatsache, dass ein Un-

ternehmen sich vom Markt zurückzieht, nicht per se als negativ beurteilt werden. Schließlich mag dies im einen oder anderen Fall eine gewünschte Einstellung des Betriebes gewesen sein. Der Entschluss, ein Unternehmen aufzulösen, kann verschiedene Gründe haben, beispielsweise auch ein vom Gründer als günstiger eingeschätztes abhängiges Beschäftigungsverhältnis. Dies ist hier auch insofern von Belang, als dass nicht nachvollzogen werden kann, warum die Betriebsschließung letztendlich erfolgt ist.

Beim Beschäftigungswachstum weist vor allem die Beschäftigtenzahl im ersten Jahr der Beobachtung einen hochsignifikanten Zusammenhang auf, der sich nach etwa sieben Jahren wieder verliert. Für den für die betrachteten Neugründungen relevanten Größenbereich,[142] gemessen durch die Beschäftigtenzahl, ergibt sich ein negativer Zusammenhang des Beschäftigungswachstums mit der Zahl der Mitarbeiter im Jahr 1997: Je größer ein Betrieb gegründet wird, desto geringer fällt dessen Beschäftigungswachstum in den Folgejahren aus. Dies entspricht den durch die industrieökonomische Theorie beschriebenen Erwartungen. Je weiter Gründungen von der mindestoptimalen Betriebsgröße entfernt sind, desto schneller müssen diese in den Folgejahren auf die mittlere Branchenbetriebsgröße anwachsen, um im Markt bestehen zu können.

Ansonsten zeigt sich, dass mit den restlichen zur Verfügung stehenden Variablen das Überleben sowie das Beschäftigungswachstum nur in geringem Maße erklärt werden können. In beiden Fällen wird durch die persönlichen Charakteristika des Gründers, anders als durch die Humankapitaltheorie erwartet, kaum ein Einfluss ersichtlich. Lediglich beim Beschäftigungswachstum ergibt sich ein Zusammenhang zwischen dem Geschlecht und dem Wachstum. Gründungen von Männern weisen mittelfristig ein höheres Beschäftigungswachstum auf. Dies kann unter Umständen auf die bescheideneren Ziele von weiblichen Gründern zurückgeführt werden und darauf, dass Gründungen von Frauen häufiger nur einen zusätzlichen Beitrag zum Haushaltseinkommen leisten, während das Haupteinkommen vom Lebenspartner erwirtschaftet wird. Daneben weist das Betriebsalter einen Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum auf. So haben die Neugründungen, die zu Beginn der Beobachtung maximal drei Jahre alt sind, einen höheren Anstieg der Mitarbeiterzahlen als Betriebe, die bereits sechs oder sieben Jahre vor Beobachtungsbeginn gegründet wurden. Dies legt den Schluss nahe, dass Gründer dieser noch recht jungen Betriebe, entsprechend dem Modell von Jovanovic (1982), nach einer Eingewöhnungszeit nun die Marktsituation und das Potenzial der eigenen Gründung besser einschätzen können. Ein entsprechendes Wachstum wäre die Folge. Ältere Neugründungen hingegen hätten diesen Prozess bereits hinter sich oder wären in

142 Mehr als 95 Prozent der Neugründungen weisen eine Betriebsgröße von unter 20 Mitarbeitern auf.

diesem weiter fortgeschritten. Dies müsste allerdings auch bedeuten, dass die älteren Neugründungen ceteris paribus bereits vor 1995/96 mit dem Aufbau von Beschäftigung beginnen hätten müssen. Da jedoch alle betrachteten Neugründungen erst 1995/96 den ersten sozialversicherungspflichtig Beschäftigten eingestellt haben, ist dies offenkundig jedoch nicht der Fall gewesen. Dies würde wiederum dem hier gezogenen Schluss der besseren Einschätzung nach einem kurzen Verweilen am Markt widersprechen.

Vergleicht man die westdeutschen Neugründungen mit etablierten Betrieben, die vor 1980 gegründet wurden, so weisen Neugründungen sowohl beim Überleben als auch beim Beschäftigungswachstum ein spezifisches Verhalten auf. Demnach haben diese eine höhere Wahrscheinlichkeit, am Markt zu scheitern. Dies könnte auf eine liability of newness oder liability of adolescence hindeuten. Bei beiden wird davon ausgegangen, dass schon lange am Markt existierende Betriebe höhere Überlebensraten aufweisen als dies bei jüngeren vergleichbaren Betrieben der Fall ist. Darüber hinaus gibt es bei Berücksichtigung von mit den Neugründungen interagierenden Variablen noch Hinweise auf eine liability of smallness, also eine positive Korrelation des Überlebens mit der Größe des gegründeten Betriebes im Ausgangsjahr der Beobachtung. Jedoch werden bei der durchgeführten Probit-Analyse unter Umständen fehlerhafte Standardfehler berechnet, daher sollten die aus der Probit-Analyse ableitbaren Ergebnisse vorsichtig interpretiert werden.

Die westdeutschen Neugründungen weisen verglichen mit den etablierten Betrieben ein höheres Beschäftigungswachstum auf. Gehen in die OLS-Regression Interaktionsterme mit ein, so zeigt sich, dass Neugründungen mit einer geringen Mitarbeiterzahl im Jahr 1997 ein höheres Beschäftigungswachstum aufweisen als vergleichbare Betriebe der Grundgesamtheit. Durch das Umfeld der Neugründung kann kein Einfluss aufgezeigt werden. Weder durch den Standort noch durch die Wahl des Sektors zeigt sich ein längerfristiger und stabiler signifikanter Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum.

In Verbindung mit dem hier angewandten Datensatz kann also festgehalten werden, dass bei den betrachteten Neugründungen dem Startkapital eine hohe Bedeutung gerade in der Anfangsphase, d. h. nach Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, zukommt. Aus wirtschaftspolitischer Sicht und unter Berücksichtigung einer immer noch drängenden Arbeitslosenproblematik sind hier demzufolge Erfolg versprechende Anknüpfungspunkte zu sehen. Dies könnte durch eine stärkere Unterstützung von Neugründungen mittels spezieller Förderprogramme erfolgen oder durch eine bessere Bereitstellung von Informationen über solche Förderprogramme, die ja bereits vielfach existieren. Die Förderung kann in zinsgünstigen Darlehen bestehen, womit ein Grundproblem aufgegriffen wird, mit

dem Kleinbetriebe und insbesondere Neugründungen zu kämpfen haben. Aufgrund der erhöhten Sterbewahrscheinlichkeit ist für die Kapitalgeber auch das Ausfallrisiko hoch, was diese dazu veranlasst, mit einem erhöhten Zinssatz für Kredite von Neugründungen und Kleinbetrieben zu kalkulieren (Storey 1994: 206 f.). Aber auch eine bessere Zugangsmöglichkeit zum Kapitalmarkt dürfte bereits eine deutliche Verbesserung der finanziellen Ausstattung bewirken. Schließlich wird für kleine Betriebe immer wieder der beschränkte Zugang zum Kapitalmarkt als ein großer Nachteil genannt (Mata und Portugal 1994: 232). Berücksichtigt man die geschilderten Ergebnisse, so besteht allerdings die Gefahr, dass eine an leicht beobachtbaren Kriterien ausgerichtete Förderpolitik zu einer Unterstützung der „falschen" Neugründungen führt. Dies wird auch von Strotmann (2007: 100 f.) befürchtet, der auf die Heterogenität von Neugründungen verweist.

Handlungsbedarf besteht auch generell darin, Gründer besser zu informieren. So weist Deutschland im internationalen Vergleich durchschnittlich einen sehr langen Genehmigungsprozess für Neugründungen in Höhe von 45 Tagen (hier anhand des Beispiels einer GmbH) für das Jahr 2003 auf (Institut der deutschen Wirtschaft 2004). Jedoch wird vom Institut für Mittelstandsforschung Bonn darauf hingewiesen, dass dies im Idealfall innerhalb von drei Tagen möglich sei (Institut für Mittelstandsforschung Bonn o. J.). Dies legt den Schluss nahe, dass das Genehmigungsverfahren durch unvollständige Unterlagen unnötig in die Länge gezogen wird. Hier ergäbe sich insofern ein Ansatzpunkt, Gründer und potenzielle Gründer besser mit Informationen bezüglich des Gründungsprozesses zu versorgen. Außerdem ist zu überprüfen, ob die administrativen Anforderungen nicht unnötig kompliziert ausfallen und dadurch der Gründungsprozess verlangsamt wird. Allerdings müssen sich auch die bisherigen Gründer den Vorwurf gefallen lassen, dass solche Informationsangebote durchaus bereits existieren und anscheinend unzureichend genutzt werden.

Betrachtet man die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit, sollte die Gruppe der Selbstständigen nicht außer Acht gelassen werden. Dies gilt insbesondere, wenn man bedenkt, dass die Regierungen spätestens seit den 90er-Jahren des 20. Jahrhunderts mit großem Aufwand versuchen, die Massenarbeitslosigkeit zu senken. Schließlich ist ein direkter Erfolg am Arbeitsmarkt zu verzeichnen, sofern ein Gründer erfolgreich unterstützt wird und dadurch keine Verdrängung von bestehenden Unternehmen oder existierenden Arbeitsplätzen erfolgt. Weiterhin besteht die Aussicht, dass dieser Gründer die Arbeitslosigkeit weiter vermindert, sofern er noch weitere Mitarbeiter einstellt. Daneben wirken Gründungen aber auch positiv auf die gesamte Wirtschaftskraft einer Volkswirtschaft, sodass man in diesem Fall von positiven externen Effekten sprechen kann. Zwar gibt es mit dem Instrument des Gründungszuschusses eine Förderung, die direkt bei Gründungen aus der Arbeits-

losigkeit ansetzt, jedoch wird hier hauptsächlich die Gründungsneigung erhöht.[143] Ob sich dadurch auch das Überleben der neu gegründeten Unternehmen verbessert, erscheint zumindest fragwürdig (Pfeiffer 2005: 13). Sofern aus politischer Sicht eine Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gewünscht wird, so ist eine gute Vorbereitung dieser Gründer durch entsprechende Schulungen eine Erfolg versprechende Möglichkeit, um das Überleben dieser Neugründungen zu erhöhen. Dies gilt insbesondere, wenn man die stark qualifikationsbedingte Arbeitslosigkeit berücksichtigt und davon ausgeht, dass ein Großteil der geförderten Gründer über ein eher geringes Humankapital verfügt. Auch wenn in dieser Untersuchung kein Hinweis auf einen längerfristigen Einfluss des Humankapitals auf das Überleben gefunden wird, so stellen Neugründungen aus der Arbeitslosigkeit eine spezielle Teilpopulation dar, für die eine Schulung durchaus als sinnvoller Ansatz angesehen werden kann.

Ist die Wirtschaftspolitik der Bundesrepublik Deutschland auch oftmals sehr widersprüchlich, wie Pfeiffer (2005: 21) bemerkt, so stellt das Instrument der Förderung von Gründungen einen Ansatz dar, den es weiter zu verfolgen lohnt. Jedoch sollten Staatseingriffe in die Wirtschaft stets gut begründet sein, was, gerade auch unter dem Gesichtspunkt knapper Mittel und einer effizienten Ressourcenallokation, eine Überprüfung von Effektivität und Effizienz der eingesetzten Instrumente erfordert. In Gegensatz zu früher ist die Pflicht zur Durchführung von Evaluationen inzwischen auch über die Hartz-Reformen verbrieft. Diese weisen für das Instrument der Ich-AG aus, dass nach 1,5 Jahren Förderung noch etwa 80 Prozent der Geförderten weiterhin der selbstständigen Tätigkeit nachgehen.[144] Von den nicht mehr geförderten Personen ist ein großer Teil in ein abhängiges sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis gewechselt (Deutscher Bundestag 2006: 1 ff.). In der Untersuchung von Caliendo et al. (2007: 3) zeigt sich für den Zeitraum von 28 Monaten nach Förderbeginn eine Verbleibsquote weiblicher bzw. männlicher Gründer zwischen 70 und 80 Prozent für Ost- und Westdeutschland. Die Autoren berechnen anhand einer Kontrollgruppe auch den Nettoeffekt der Maßnahme und kommen zu einem deutlichen Ergebnis: Wird als Erfolgskriterium Selbstständigkeit oder Rückkehr in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung herangezogen, so weisen Teilnehmer eine um 35 bis 50 Prozent (je nach Geschlecht und Region) höhere Erfolgsquote auf als vergleichbare Nichtteilnehmer. Trotz dieser Erkenntnisse ist auch die Wissenschaft weiterhin in der Pflicht, die Beschäftigungswirkungen durch Neugründungen zu analysieren. Hierfür ist es erforderlich, zielgerichtet Datensätze aufzubauen, die genaue Angaben über den Gründungszeitpunkt sowie den Zeitpunkt der Schließung eines

143 Der Gründungszuschuss ist entstanden durch die Zusammenlegung des Überbrückungsgelds und der Ich-AG.

144 Insgesamt wurden seit Einführung der Ich-AG im Jahr 2003 bis April 2006 fast 380.000 Gründer unterstützt, wobei sich die finanzielle Bezuschussung auf rund drei Milliarden Euro beläuft (Deutscher Bundestag 2006: 2).

Unternehmens enthalten. Im Zusammenhang mit der Betriebsschließung wäre es auch wünschenswert, den genauen Grund des Einstellens der Geschäftstätigkeit festzuhalten.

Jedoch ist nicht nur die quantitative Dimension zu erforschen, sondern es sollten auch qualitative Aspekte Berücksichtigung finden. Schließlich ist für eine Volkswirtschaft nicht allein die Anzahl an Arbeitsplätzen entscheidend, sondern es spielen auch die Dauerhaftigkeit oder die Entlohnung eine wichtige Rolle. Von Interesse ist hierbei auch die Frage, ob sich die neu geschaffenen Arbeitsplätze qualitativ den bestehenden annähern und nach wie vielen Jahren dies der Fall ist. Erste Ergebnisse in diese Richtung wurden im Rahmen des DFG-geförderten Projektes, in dem unter anderem auch diese Arbeit erstellt wurde, bereits von Brixy et al. (2006, 2007) erarbeitet.

Literatur

Abbring, J. H. und Campbell, J. R. (2005): A firm's first year. Tinbergen Institute Discussion Paper – 2005-046/3.

Acs, Z. J. und Audretsch, D. B. (1987): Innovation, market structure and firm size, Review of Economics and Statistics 69 (4), 567–574.

Acs, Z. J. und Audretsch, D. B. (1989): Small-Firm entry in U.S. manufacturing, Economica 56 (222), 255–265.

Acs, Z. J. und Audretsch, D. B. (2003): Innovation and technological change, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.): Handbook of entrepreneurship research – An interdisciplinary survey and introduction, New York, 55–79.

Agarwal, R. und Audretsch, D. B. (2001): Does Entry Size Matter? The Impact of the Life Cycle and Technology on Firm Survival, Journal of Industrial Economics 49 (1), 21–43.

Albach, H. und Freund, W. (1989): Generationswechsel und Unternehmenskontinuität – Chancen, Risiken, Maßnahmen, Gütersloh.

Aldrich, H. E. und Auster, E. R. (1986): Even dwarfs started small: Liabilities of age and size and their strategic implications, in: H. E. Aldrich, E. R. Auster, U. H. Staber und C. Zimmer (Hrsg.): Population perspectives on organizations, Uppsala, 29–59.

Aldrich, H. E. und Wiedenmayer, G. (1993): From traits to rates: an ecological perspective on organizational foundings, in: J. A. Katz und R. H. Brockhaus (Hrsg.): Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth, London, 145–195.

Aldrich, H. E. und Zimmer, C. (1986): Entrepreneurship through social networks, in: H. E. Aldrich, E. R. Auster, U. H. Staber und C. Zimmer (Hrsg.): Population Perspectives on Organizations, Uppsala, 13–28.

Allison, P. D. (1984): Event history analyses. Regression for longitudinal event data, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences 07-046, Beverly Hills.

Almus, M. (2002): Wachstumsdeterminanten junger Unternehmen – Empirische Analysen für Ost- und Westdeutschland, ZEW-Wirtschaftsanalysen, Band 60, Mannheim.

Almus, M. und Nerlinger, E. A. (2000): Testing "Gibrat's Law" for young firms – Empirical results for West Germany, Small Business Economics 15 (1), 1–12.

Alvarez, S. A. (2003): Resources and hierarchies: Intersections between entrepreneurship and strategy, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.): Handbook of entrepreneurship research – An interdisciplinary survey and introduction, New York, 247–263.

Åstebro, T. und Bernhardt, I. (2005): The winner's curse of human capital, Small Business Economics 24 (1), 63–78.

Audretsch, D. B. (1991): New-firm survival and the technological regime, Review of Economics and Statistics 73 (3), 441–450.

Audretsch, D. B. (1995a): Die Industrieökonomik und die Überlebenschancen neugegründeter Unternehmen, in: J. Schmude (Hrsg.): Neue Unternehmen – Interdisziplinäre Beiträge zur Gründungsforschung, Heidelberg, 242–250.

Audretsch, D. B. (1995b): Innovation and Industry Evolution, Cambridge.

Audretsch, D. B. (1995c): Innovation, growth and survival, International Journal of Industrial Organization 13 (4), 441–457.

Audretsch, D. B. und Elston, J. A. (2006): R&D intensity and the relationship between firm size and growth in Germany, in: E. Santarelli (Hrsg.): Entrepreneurship, growth and innovation – The dynamics of firms and industries, New York, 135–148.

Audretsch, D. B., Klomp, L., Santarelli, E. und Thurik, A. R. (2004): Gibrat's Law: Are the services different? , Review of Industrial Organization 24 (3), 301–324.

Audretsch, D. B. und Mahmood, T. (1995): New firm survival: New results using a hazard function, Review of Economics and Statistics 77 (1), 97–103.

Bager, T. (2003): Understanding international entrepreneurship through ethnic business: The case of chinese business networking across the globe, in: C. Steyaert und D. Hjorth (Hrsg.): New movements in entrepreneurship, Cheltenham, 221–238.

Barron, D. N., West, E. und Hannan, M. T. (1994): A time to grow and a time to die: Growth and mortality of credit unions in New York, 1914-1990, American Journal of Sociology 100 (2), 381–421.

Bates, T. (1990): Entrepreneur human capital inputs and small business longevity, Review of Economics and Statistics 72 (4), 551–559.

Baum, J. A. C. und Amburgey, T. L. (2005): Organizational ecology, in: J. A. C. Baum (Hrsg.): Companion to organizations, Oxford, 304–326.

Baum, J. A. C., Calabrese, T. und Silverman, B. S. (2000): Don't go it alone: Alliance network composition and startups' performance in canadian biotechnology, Strategic Management Journal 21 (3), 267–294.

Baum, J. A. C. und Oliver, C. (1991): Institutional linkages and organizational mortality, Administrative Science Quarterly 36 (2), 187–218.

Baum, J. A. C. und Oliver, C. (1992): Institutional embeddedness and the dynamics of organizational populations, American Sociological Review 57 (4), 540–559.

Baumol, W. J. (1990): Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive, Journal of Political Economy 98 (5), 893–921.

Becker, G. S. (1993): Human capital – A theoretical and empirical analysis, with special reference to education, 3. Auflage, Chicago.

Bellmann, L., Kohaut, S. und Lahner, M. (2002): Das IAB-Betriebspanel – Ansatz und Analysepotenziale, in: G. Kleinhenz (Hrsg.): IAB-Kompendium Arbeitsmarkt und Berufsforschung – Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Bd. BeitrAB 250, Nürnberg, 13–20.

Birch, D. (1987): Job creation in America, New York.

Birley, S. (1985): The role of networks in the entrepreneurial process, Journal of Business Venturing 1 (1), 107–117.

Blaug, M. (2000): Entrepreneurship before and after Schumpeter, in: R. Swedberg (Hrsg.): Entrepreneurship – The social science view, New York, 76–88.

Bögenhold, D. (2002): Theoriepfade und -traditionen der Gründungsforschung: auf dem Weg zu einer einheitlichen Theorie?, in: R. Heinze und F. Schulte (Hrsg.): Unternehmensgründungen – Zwischen Inszenierung, Anspruch und Realität, Wiesbaden, 25–44.

Bosma, N., van Praag, M., Thurik, R. und de Wit, G. (2004): The value of human and social captial investments for the business performance of startups, Small Business Economics 23 (3), 227–236.

Brittain, J. W. und Freeman, J. H. (1980): Organizational proliferation and density dependent selection, in: J. R. Kimberly, R. H. Miles und Associates (Hrsg.): The organizational life cycle – Issues in the creation. transformation, and decline of organizations, San Francisco u. a., 291–338.

Brixy, U. und Grotz, R. (2006): Regional patterns and determinants of new firm formation and survival in Western Germany, Nürnberg.

Brixy, U. und Kohaut, S. (1999): Employment growth determinants in new firms in Eastern Germany, Small Business Economics 13 (2), 155–170.

Brixy, U., Kohaut, S. und Schnabel, C. (2006): How fast do newly founded firms mature? Empirical analyses on job quality in start-ups, in: M. Fritsch und J. Schmude (Hrsg.): Entrepreneurship in the region, New York, 95–112.

Brixy, U., Kohaut, S. und Schnabel, C. (2007): Do newly founded firms pay lower wages? First evidence from Germany, Small Business Economics 29 (1-2), 161–171.

Brüderl, J. und Preisendörfer, P. (2000): Fast-growing businesses, International Journal of Sociology 30 (3), 45–70.

Brüderl, J., Preisendörfer, P. und Ziegler, R. (1996): Der Erfolg neugegründeter Betriebe – Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, Berlin.

Brüderl, J. und Schüssler, R. (1990): Organizational mortality: The liability of newness and adolescence, Administrative Science Quarterly 35, 530–547.

Bulmahn, G. (2002): Determinanten der Gründungsaktivität und des Gründungserfolges – Eine empirische Analyse für das Verarbeitende Gewerbe Nordrhein-Westfalens, Bonn.

Bundesforschungsanstalt für Landeskunde und Raumordnung (BfLR) (1997): Neue siedlungsstrukturelle Regions- und Kreistypen, Mitteilungen und Informationen der BfLR (1), 4–5.

Burt, R. S. (2000): The network entrepreneur, in: R. Swedberg (Hrsg.): The social science view, Oxford, 281–307.

Burt, R. S. und Raider, H. J. (2002): Creating careers: Women's paths to entrepreneurship, Unveröffentlichtes Manuskript, Chicago.

Caliendo, M., Kritikos, A., Steiner, V. und Wießner, F. (2007): Existenzgründungen – Unterm Strich ein Erfolg, IAB Kurzbericht (10).

Carroll, G. R. (1985): Concentration and specialization: Dynamics of niche width in populations of organizations, American Journal of Sociology 90 (6), 1262–1283.

Carroll, G. R. (1988): Organizational ecology in theoretical perspective, in: G. R. Carroll (Hrsg.): Ecological models of organizations, Cambridge, 1–6.

Carroll, G. R., Dobrev, S. und Swaminathan, A. (2002): Theorie der Ressourcenteilung in der Organisationsökologie, in: J. Allmendinger und T. Hinz (Hrsg.): Organisationssoziologie, Wiesbaden, 381–413.

Carroll, G. R. und Hannan, M. T. (2000): The demography of corporations and industries, Princeton.

Carroll, G. R. und Swaminathan, A. (2000): Why the microbrewery movement? Organizational dynamics of resource partitioning in the U.S. brewing industry, American Journal of Sociology 106 (3), 715–762.

Carter, N. M. (2002): The role of risk orientation on financing expectations in new venture creation: Does sex matter?, http://www.babson.edu/entrep/fer/BABSON 2002/vi/vi_p2/vi_p2.htm, 19.03.2007.

Casson, M. (2003): Entrepreneurship, business culture and the theory of the firm, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.): Handbook of entrepreneurship research – An interdisciplinary survey and introduction, New York, 223–246.

Coase, R. H. (1937): The nature of the firm, Economica 4 (16), 386–405.

Coase, R. H. (1988): The nature of the firm: Meaning, Journal of Law, Economics and Organization 4 (1), 19–32.

Coate, S. und Tennyson, S. (1992): Labor market discrimination, imperfect information and self employment, Oxford Economic Papers 44 (2), 272–288.

Cowling, M. und Taylor, M. (2001): Entrepreneurial women and men: Two different species, Small Business Economics 16 (3), 167–175.

Deutscher Bundestag (2006): Antwort der Bundesregierung – Bilanz der finanziellen Förderung der Ich-AG durch die Bundesagentur für Arbeit, Drucksache 16/1792.

Diekmann, A. und Mitter, P. (1990): Stand und Probleme der Ereignisanalyse, in: F. Neidhardt, M. R. Lepsius und H. Esser (Hrsg.): Lebensverläufe und sozialer Wandel – Sonderheft 31/1990 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Wiesbaden, 404–441.

Dougherty, C. (2002): Econometrics, 2. Auflage, New York.

Dunne, P. und Hughes, A. (1994): Age, size, growth and survival: UK companies in the 1980s, Journal of Industrial Economics 42 (2), 115–140.

Dunne, T. (1994): Plant age and technology use in U.S. manufacturing industries, RAND Journal of Economics 25 (3), 488–499.

Dunne, T., Roberts, M. J. und Samuelson, L. (1989): The growth and failure of U.S. manufacturing plants, Quarterly Journal of Economics 104, 671–698.

Eckel, C. C. und Grossman, P. J. (2002): Forecasting risk attitudes: An experimental study of actual and forecast risk attitudes of women and men, http://www.alpbach.org/PDF/Leaflets/ForecastingRisk.pdf, 19.03.2007.

Elfring, T. und Hulsink, W. (2003): Networks in entrepreneurship: The case of high-technology firms, Small Business Economics 21 (4), 409–422.

Evans, D. S. (1987a): The relationship between firm growth, size, and age: Estimates for 100 manufacturing industries, Journal of Industrial Economics 35 (4), 567–581.

Evans, D. S. (1987b): Tests of alternative theories of firm growth, Journal of Political Economy 95 (4), 657–674.

Evans, D. S. und Jovanovic, B. (1989): An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints, Journal of Political Economy 97 (4), 807–827.

Fahrmeir, L., Hamerle, A. und Tutz, G. (1996): Multivariate statistische Verfahren, 2. Auflage, Berlin u.a.

Fichman, M. und Levinthal, D. A. (1991): Honeymoons and the liability of adolescence: A new perspective on duration dependence in social and organizational relationships, Academy of Management Review 16 (2), 442–468.

Freeman, J. H. und Lomi, A. (1994): Resource partitioning and foundings of banking cooperative in Italy, in: J. A. C. Baum und J. V. Singh (Hrsg.): Evolutionary dynamics of organizations, New York, 269–293.

Fritsch, M. (1990): Arbeitsplatzentwicklung in Industriebetrieben – Entwurf einer Theorie der Arbeitsplatzdynamik und empirische Analysen auf einzelwirtschaftlicher Ebene, Berlin.

Fritsch, M. (2004): Analyse zeitlicher und sektoraler Determinanten des Gründungsgeschehens, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.): Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, Heidelberg, 41–57.

Fritsch, M. und Weyh, A. (2006): How large are the direct employment effects of new businesses? An empirical investigation for West Germany, Small Business Economics 27 (2-3), 245–260.

Geroski, P. A. (1995): What do we know about entry?, International Journal of Industrial Organization 13 (4), 421–440.

Giannetti, M. und Simonov, A. (2004): On the determinants of entrepreneurial activity: Social norms, economic environment and individual characteristics, Swedish Economic Policy Review 11 (2), 269–313.

Gibrat, R. (1931): Les Inégalités Économiques, Paris.

Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C. und Woo, C. Y. (1997): Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms, Administrative Science Quarterly 42, 750–783.

Grable, J. und Lytton, R. H. (1999): Financial risk tolerance revisited: The development of a risk assessment instrument, Financial Services Review 8 (3), 163–181.

Granovetter, M. S. (1973): The strength of weak ties, American Journal of Sociology 78 (6), 1360–1380.

Greene, W. H. (2003): Econometric analysis, 5. Auflage, Upper Saddle River.

Gulati, R., Dialdin, D. A. und Wang, L. (2005): Organizational networks, in: J. A. C. Baum (Hrsg.): Companion to organizations, Oxford, 281–303.

Günterberg, B. (2007): Gründungen und Liquidationen im 1. Quartal 2007 in Deutschland – Institut für Mittelstandsforschung, Bonn, http://www.ifm-bonn.org/index.htm? /dienste/gruendungen-und-liquidationen.htm, 08.10.2007.

Hall, B. H. (1987): The relationship between firm size and firm growth in the US manufacturing sector, Journal of Industrial Economics 35 (4), 583–606.

Hannan, M. T. (2005): Ecologies of organizations: Diversity and identity, Journal of Economic Perspectives 19 (1), 51–70.

Hannan, M. T. und Carroll, G. R. (1992): Dynamics of organizational populations – Density, legitimation and competition, New York.

Hannan, M. T. und Freeman, J. H. (1977): The population ecology of organizations, American Journal of Sociology 82 (5), 929–964.

Hannan, M. T. und Freeman, J. H. (1987): The ecology of organizational founding: American labor unions, 1836-1985, American Journal of Sociology 92, 910–943.

Hannan, M. T. und Freeman, J. H. (1988): Density dependence in the growth of organizational populations, in: G. R. Carroll (Hrsg.): Ecological models of organizations, Cambridge, 7–31.

Harhoff, D. und Stahl, K. (1994): Unternehmensentwicklung in den neuen Bundesländern – Erste empirische Ergebnisse, in: H. König und V. Steiner (Hrsg.): Arbeitsmarktdynamik und Unternehmensentwicklung in Osteuropa, Mannheim, 207–243.

Harhoff, D., Stahl, K. und Woywode, M. (1998): Legal form, growth and exit of West German firms – Empirical results for manufacturing, construction, trade and service industries, Journal of Industrial Economics 46 (4), 453–488.

Hart, P. E. (1962): The size and growth of firms, Economica 29 (113), 29–39.

Hart, P. E. (2000): Theories of firms' growth and the generation of jobs, Review of Industrial Organization 17 (3), 229–248.

Hart, P. E. und Oulton, N. (1996): Growth and size of firms, Economic Journal 106 (438), 1242–1252.

Hart, P. E. und Oulton, N. (1999): Gibrat, Galton and job generation, International Journal of the Economics of Business 6 (2), 149–164.

Heckmann, M. und Schnabel, C. (2006): Überleben und Beschäftigungsentwicklung neu gegründeter Betriebe, in: L. Bellmann und J. Wagner (Hrsg.): Betriebsdemographie, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 305, Nürnberg, 1–29.

Hinz, T. und Wilsdorf, S. H. (1999): Das Scheitern von Betriebsgründungen in den neuen Ländern, in: D. Bögenhold und D. Schmidt (Hrsg.): Eine neue Gründerzeit? – Die Wiederentdeckung kleiner Unternehmen in Theorie und Praxis, Amsterdam, 263–281.

Hinz, T. und Ziegler, R. (1999): Gründungsmotive und Unternehmenserfolg, Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (MittAB) 32 (4), 423–433.

Hsee, C. K. und Weber, E. U. (1999): Cross-national differences in risk preference and lay predictions, Journal of Behavioral Decision Making 12, 165–179.

Institut der deutschen Wirtschaft (2004): Bürokratie – Spießrutenlauf für Gründer, Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft (IWD) 30 (17), 6.

Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2004): IfM Bonn berechnet die Statistik der Unternehmensnachfolgen neu, http://www.ifm-bonn.org/index.htm?/ergebnis/index-unternehmensnachfolge.htm, 08.10.2007.

Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2006): Unternehmensnachfolge: Externe Berater gewinnen an Bedeutung, IFM-Bonn-Forschungsnews zum Mittelstand (4).

Institut für Mittelstandsforschung Bonn (o. J.): Dauer und Kosten von administrativen Gründungsverfahren in Deutschland, http://www.ifm-bonn.de/, 24.10.2007.

Janner, R. (2004): Erfolgsfaktoren technologieorientierter Unternehmensgründungen in Baden-Württemberg, Künzelsau.

Jovanovic, B. (1982): Selection and the evolution of industry, Econometrica 50 (3), 649–670.

Kirzner, I. M. (1973): Competition and Entrepreneurship, Chicago.

Klein, J. P. und Moeschberger, M. L. (2003): Survival analysis – Techniques for censored and truncated data, 2. Auflage, Heidelberg u. a.

Knight, F. H. (1921): Risk, uncertainty, and profit, Boston.

Kohn, K. und Spengler, H. (2007): KfW-Gründungsmonitor 2007 – Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007, Frankfurt am Main.

Koppl, R. und Minniti, M. (2003): Market processes and entrepreneurial studies, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.): Handbook of entrepreneurship research – An interdisciplinary survey and introduction, New York, 81–102.

Kräkel, M. (2004): Organisation und Management, 2. Auflage, Tübingen.

Kugler, F. (2003): Erfolgsfaktoren und Erfolgsmuster von Unternehmensgründungen – Eine empirische Analyse aus Südthüringen, Köln.

Lazear, E. P. (2005): Entrepreneurship, Journal of Labor Economics 23(4), 649–680.

Lazerson, M. H. (1990): Transactional calculus and small business strategy, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.): The economics of small firms – A european challenge, Dordrecht u.a., 25–40.

Lechler, T. und Gemünden, H. G. (2003): Gründerteams: Chancen und Risiken für den Unternehmenserfolg, Heidelberg.

Lehnert, N. (2004): KfW-Gründungsmonitor 2004 – Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gewinnen an Bedeutung, Frankfurt am Main.

Liles, P. R. (1974): Who are the entrepreneurs? , MSU (Michigan State University) Business Topics 22, 5–14.

Link, A. N. und Rees, J. (1990): Firm size, university bases research, and the returns to R&D, Small Business Economics 2 (1), 25–31.

Lotti, F., Santarelli, E. und Vivarelli, M. (2001): The relationship between firm size and growth: The case of Italian newborn firms, Applied Economics Letters 8 (7), 451–454.

Lotti, F., Santarelli, E. und Vivarelli, M. (2003): Does Gibrat's Law hold among young, small firms?, Journal of Evolutionary Economics 13 (3), 213–235.

Low, M. B. und MacMillan, I. (1988): Entrepreneurship: Past research and future challenges, Journal of Management 14 (2), 139–161.

Ludwig-Mayerhofer, W. (1994): Statistische Modellierung von Verlaufsdaten in der Analyse sozialer Probleme – Teil II: Datenauswertung, Soziale Probleme 5 (1/2), 229–263.

Maddala, G. S. (1983): Limited dependent and qualitative variables in econometrics, Cambridge.

Mansfield, E. (1962): Entry, Gibrat's Law, innovation and the growth of firms, American Economic Review 52 (5), 1023–1051.

Marx, K. (1909): Das Kapital: Kritik der politischen Ökonomie – Band I, Hamburg.

Mata, J. (1994): Firm growth during infancy, Small Business Economics 6 (1), 27–39.

Mata, J. und Portugal, P. (1994): Life duration of new firms, Journal of Industrial Economics 42 (3), 227–245.

Metzger, G. (2006): Once bitten, twice shy? – The performance of entrepreneurial restarts. ZEW-Discussion Paper No. 06-083.

Moog, P. (2004): Humankapital des Gründers und Erfolg der Unternehmensgründung, Wiesbaden.

Müller-Böling, D. und Klandt, H. (1993): Unternehmensgründung, in: J. Hauschildt und O. Grün (Hrsg.): Ergebnisse empirischer betriebswirtschaftlicher Forschung: zu einer Realtheorie der Unternehmung, Stuttgart, 135–178.

Nelson, R. R. und Winter, S. G. (1982): An evolutionary theory of economic change, Cambridge.

Norton, E. C., Wang, H. und Ai, C. (2004): Computing interaction effects and standard errors in logit and probit models, The Stata Journal 4 (2), 154–167.

Otto, A. (2005): Junge technologiebasierte Dienstleistungsbetriebe, Münster.

Pennings, J. M., Lee, K. und van Witteloostuijn, A. (1998): Human capital, social capital, and firm dissolution, Academy of Management Journal 41 (4), 425–440.

Penrose, E. T. (1952): Biological analogies in the theory of the firm, American Economic Review 42 (5), 804–819.

Pfeiffer, F. (2005): Existenzgründungen: ein Weg zu mehr Beschäftigungsförderung? ZEW-Discussion Paper No. 05-071.

Pfeiffer, F. und Reize, F. (2000): Business start-ups by the unemployed – An econometric analysis based on firm data, Labour Economics 7 (5), 629–663.

Picot, A. (1982): Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert, Die Betriebswirtschaft 42 (2), 267–284.

Picot, A., Schneider, D. und Laub, U. (1989): Transaktionskosten und innovative Unternehmensgründung, Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 41 (5), 358–387.

Péli, G. und Nooteboom, B. (1999): Market partitioning and the geometry of the resource space, American Journal of Sociology 104 (4), 1132–1153.

Powell, W. W., Koput, K. W. und Smith-Doerr, L. (1996): Interorganizational collaboration and the locus of innovation: Networks of learning in biotechnology, Administrative Science Quarterly 41 (1), 116–145.

Preisendörfer, P. (2001): Empirische Forschung und empirische Befunde zum Erfolg neugegründeter Unternehmen, Hagen.

Preisendörfer, P. und Voss, T. (1990): Organizational mortality of small firms: The effects of entrepreneurial age and human capital, Organization Studies 11 (1), 107–129.

Rezulli, L. A., Aldrich, H. E. und Moody, J. (2000): Family matters: Gender, networks and entrepreneurial outcomes, Social Forces 79, 523–546.

Richter, R. und Furubotn, E. G. (2003): Neue Institutionenökonomik, 3. Auflage, Tübingen.

Santarelli, E. (1997): La relazione tra dimensione iniziale, sopravvivenza e crescita delle imprese nel settore turistico in italia, Statistica 57, 125–138.

Santarelli, E. (1998): Start-up size and post-entry performance: The case of tourism services in Italy, Applied Economics 30 (2), 157–163.

Schäper, C. (2004): Einflussfaktoren auf das Beschäftigungswachstum in KMU, Mittelstands- und Strukturpolitik (31), 28–39.

Schubert, R., Gysler, M. und Brachinger, H. (1999): Financial decision-making: Are women really more risk averse?, American Economic Review Papers and Proceedings 89, 381–385.

Schumpeter, J. A. (1943): Capitalism, socialism and democracy, London.

Schutjens, V. A. und Wever, E. (2000): Determinants of new firm success, Papers in Regional Science 79, 135–159.

Schwarz, E. J., Ehrmann, T. und Breitenecker, R. J. (2005): Erfolgsdeterminanten junger Unternehmen in Österreich: eine empirische Untersuchung zum Beschäftigungswachstum, Zeitschrift für Betriebswirtschaft 75 (11), 1077–1098.

Sesselmeier, W. und Blauermel, G. (1998): Arbeitsmarkttheorien – Ein Überblick, Heidelberg.

Siegrist, M., Cvetkovich, G. und Gutscher, H. (2002): Risk preference predictions and gender stereotypes, Organizational Behavior and Human Decision Processes 87 (1), 91–102.

Simon, H. A. und Bonini, C. P. (1958): The size distribution of business firms, American Economic Review 48 (4), 607–617.

Singh, A. und Whittington, G. (1975): The size and growth of firms, Review of Economic Studies 42 (129), 15–26.

Singh, J. V. und Lumsden, C. J. (1990): Theory and research in organizational ecology, Annual Review of Sociology 16 (1), 161–195.

Sørensen, J. und Sorenson, O. (2003): From conception to birth: Opportunity perception and resource mobilization in entrepreneurship, Advances in Strategic Management 20, 89–117.

Spence, M. (1973): Job market signaling, Quarterly Journal of Economics 87 (3), 355–374.

Spengler, H. und Tilleßen, P. (2006): KfW-Gründungsmonitor 2006 – Gründungen aus der Arbeitslosigkeit rückläufig – Trends zu Dienstleistungs- und Mikrogründungen halten an, Frankfurt am Main.

Statistisches Bundesamt (2008): Jahr 2007: Zahl der Erwerbstätigen erreicht Höchststand, http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pm/2008/01/PD08__001__13321,templateId=renderPrint.psml, 26.06.2008.

Sternberg, R., Brixy, U. und Hundt, C. (2007): Global Entrepreneurship - Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich – Länderbericht Deutschland 2006, Hannover.

Stinchcombe, A. L. (1965): Social structure and organizations, in: J. G. March (Hrsg.): Handbook of organizations, Chicago, 142–193.

Storey, D. (1994): Understanding the small business sector, London.

Strotmann, H. (2002): Arbeitsplatzdynamik in der baden-württembergischen Industrie – Eine Analyse mit amtlichen Betriebspaneldaten, Frankfurt am Main.

Strotmann, H. (2003): Determinanten des Überlebens von Neugründungen in der baden-württembergischen Industrie, in: R. Pohl, J. Fischer, U. Rockmann und K. Semlinger (Hrsg.): Analysen zur regionalen Industrieentwicklung, Berlin, 81–112.

Strotmann, H. (2007): Entrepreneurial survival, Small Business Economics 28 (1), 87–104.

Stuart, T. E. (2000): Interorganizational alliances and the performance of firms: A study of growth and innovation rates in a high-technology industry, Strategic Management Journal 21 (8), 791–811.

Stuart, T. E., Hoang, H. und Hybels, R. C. (1999): Interorganizational endorsements and the performance of entrepreneurial ventures, Adminstrative Science Quarterly 44 (2), 315–349.

Stuart, T. E. und Sorenson, O. (2005): Social networks and entrepreneurship, in: S. A. Alvarez, R. Agarwal und O. Sorenson (Hrsg.): Handbook of entrepreneurship research – Interdisciplinary perspectives, New York, 233–252.

Sutton, J. (1997): Gibrat's legacy, Journal of Economic Literature 35 (1), 40–59.

Swaminathan, A. (1995): The proliferation of Specialist Organizations in the American Wine Industry: 1941–1990, Administrative Science Quarterly 40 (4), 653–680.

Troske, K. R. (1996): The dynamic adjustment process of firm entry and exit in manufacturing and finance, insurance, and real estate, Journal of Law and Economics 39 (2), 705–735.

Ulhøi, J. (2005): The social dimensions of entrepreneurship, Technovation 25 (8), 939–946.

van der Sluis, J., van Praag, C. M. und van Witteloostuijn, A. (2004): Comparing the returns to education for entrepreneurs and employees. Tinbergen Institute Discussion Paper – TI 2004-104/3.

van der Sluis, J., van Praag, C. M. und Vijverberg, W. (2003): Education and entrepreneurship in industrialized countries: A meta-analysis. Tinbergen Institute Discussion Paper – TI 2003-046/3.

van Praag, C. M. (2005): Successful entrepreneurship: Confronting economic theory with empirical evidence, Cheltenham.

Verbeek, M. (2000): A guide to modern econometrics, New York u.a.

Wagner, J. (1992): Firm size, firm growth and persistence of chance: Testing GIBRAT's Law with establishment data from Lower Saxony, 1978–1989, Small Business Economics 4 (2), 125–131.

Wagner, J. (1994): The post-entry performance of new small firms in german manufacturing industries, Journal of Industrial Economics 42 (2), 141–154.

Wagner, J. (2003a): Taking a second chance: entrepreneurial re-starters in Germany, Applied Economics Quarterly 49 (3), 255–272.

Wagner, J. (2003b): Testing lazear's jack-of-all-trades view of entrepreneurship with german micro data, Applied Economics Letters 10, 687–689.

Wagner, J. (2005): Menschen im Gründungsprozess – Empirische Befunde aus dem Regionalen Entrepreneurship Monitor (REM) Deutschland, in: J. Merz, R. Schulte und J. Wagner (Hrsg.): Ergebnisse der Mittelstandsforschung – Entrepreneurship, Professions, Small Business Economics, Münster, 23–49.

Wagner, J. (2007): What a difference a Y makes – Female and male nascent entrepreneurs in Germany, Small Business Economics 28 (1), 1–21.

Wang, P. (1994): Brokers still treat men better than women, Money, 687–689.

Wanzenböck, H. (1998): Überleben und Wachstum junger Unternehmen, Wien.

Werner, H. (2000): Junge Technologieunternehmen – Entwicklungsverläufe und Erfolgsfaktoren, Wiesbaden.

Williamson, O. E. (1990): Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus – Unternehmen, Märkte, Kooperationen, Tübingen.

Woywode, M. (1998): Determinanten der Überlebenswahrscheinlichkeit von Unternehmen – Eine empirische Überprüfung organisationstheoretischer und industrieökonomischer Erklärungsansätze, Baden-Baden.

Wright, T. P. (1936): Factors affecting the cost of airplanes, Journal of Aerospace Science 3 (23), 108–110.

Yinger, J. M. (1985): Ethnicity, Annual Review of Sociology 11, 151–180.

Zacharakis, A. L. (1997): Entrepreneurial entry into foreign markets: A transaction cost perspective, Entrepreneurship Theory and Practice 21 (3), 23–39.

Zhou, X. (1993): The dynamics of organizational rules, American Journal of Sociology 98 (5), 1134–1166.

Zimmer, C. und Aldrich, H. E. (1987): Resource mobilization through ethnic networks: Kinship and friendship ties of shopkeepers in England, Sociological Perspectives 30 (4), 422–445.

Kurzfassung

Seit einigen Jahren erfreut sich das Themengebiet der Neugründungen in der Öffentlichkeit einer großen Popularität, insbesondere nachdem im Rahmen von Hartz IV mit der Ich-AG ein Förderinstrument speziell für Unternehmensgründer initiiert wurde. In der Wissenschaft ist die Gründungsforschung bereits seit der Veröffentlichung von Birchs „Job Creation in America" (1987) Gegenstand zunehmenden Interesses. Standen zuvor überwiegend große Betriebe im Mittelpunkt der wissenschaftlichen Betrachtung, rückt Birch die kleinen und mittleren Unternehmen und Neugründungen in den Vordergrund. Er kommt in seinem Artikel zu dem Schluss, dass zwei Drittel der 1969 bis 1976 in den USA entstandenen Arbeitsplätze von kleinen und mittleren Unternehmen und von Neugründungen geschaffen wurden.

Auch diese Arbeit konzentriert sich auf das Wachstum der Beschäftigung von Neugründungen und versucht systematische Einflussgrößen aufzuzeigen. Neben dem Beschäftigungswachstum wird das Überleben als Erfolgsmaß in der empirischen Untersuchung herangezogen. Fundiert werden mögliche Erklärungsansätze für den Erfolg von Neugründungen durch eine ausführliche Darstellung verschiedener Theorien. Dabei werden mit der Transaktionskostentheorie, dem Ansatz der Industrieökonomik und dem Humankapitalansatz in der Ökonomie vertraute Pfade beschritten. Mit dem Netzwerkansatz und der Organisationsökologie wird aber auch auf Theorien verwiesen, die erst in der jüngeren Vergangenheit auf dem Gebiet der Gründungsforschung präsent sind.

Die empirische Betrachtung wird mittels Daten des Betriebspanels des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung durchgeführt, die im Jahr 1997 einen speziellen Befragungsteil für Gründer im Fragebogen ausweisen. Hierbei werden insbesondere soziodemographische Merkmale, aber auch interessante betriebsspezifische Details, wie das Startkapital der Neugründung, erhoben.

Die multivariate Betrachtung des Überlebens erfolgt durch Probit- und Verweildaueranalysen, die des Beschäftigungswachstums wird mit der Methode der Kleinsten-Quadrate durchgeführt. Es zeigt sich, dass insbesondere durch das Startkapital einer Neugründung, gerade auch in ökonomischer Sicht, erhebliche Auswirkungen auf die Überlebenschancen ausgehen. Aber auch die Wahl des Sektors weist einen statistisch signifikanten Zusammenhang mit dem Überleben einer Neugründung auf. Die Untersuchung des Beschäftigungswachstums zeigt insbesondere, dass je größer die Beschäftigtenzahl der Neugründungen im Jahr 1997 ist, desto geringer fällt das Beschäftigungswachstum in den Folgeperioden aus.

Abschließend wird ein Vergleich der betrachteten westdeutschen Neugründungen mit etablierten Betrieben durchgeführt, die vor 1980 gegründet wurden und demnach bereits seit Langem im Markt aktiv sind. Dabei zeigt sich, dass neu

gegründete Betriebe sowohl hinsichtlich des Überlebens als auch des Beschäftigungswachstums ein spezifisches Verhalten aufweisen. Neugründungen haben eine systematisch geringere Überlebenswahrscheinlichkeit als etablierte Betriebe. Hinsichtlich der Beschäftigung zeigt sich, dass diese ein höheres Beschäftigungswachstum aufweisen als seit Langem im Markt tätige Betriebe. Eine nähere Betrachtung des Beschäftigungswachstums mit Interaktionstermen offenbart, dass Neugründungen mit einer geringen Mitarbeiterzahl im Jahr 1997 ein höheres Beschäftigungswachstum verzeichnen als vergleichbare Betriebe aus der Grundgesamtheit.

Unter anderem kristallisiert sich in der empirischen Betrachtung die zentrale Bedeutung des Startkapitals für Neugründungen heraus. Folglich besteht in der Bereitstellung von Fördermitteln eine Möglichkeit seitens der Politik, auf das Ergebnis von Neugründungen bedingt Einfluss zu nehmen. Dabei sollte aber nicht nur die quantitative Dimension Beachtung finden, sondern insbesondere auch die qualitative Komponente. Konkret bedeutet dies, dass auch eine Überprüfung zu erfolgen hat, inwieweit Gründer von solchen bestehenden Förderprogrammen Kenntnis haben und wie aufwendig eine Beantragung ausfällt.