

Heft 8

Heiko Bergmann

Gründungspotenzial und Gründungsengagement im Spiegel des Sozioökonomischen Panels (SOEP)

ISBN 3-928739-63-8

Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand

Heft 8

Herausgeber:

Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung
Hohenzollernstraße 1/3, 45128 Essen, Tel. 0201 / 81 49-0
Alle Rechte vorbehalten
Schriftleitung: Prof. Dr. Paul Klemmer
Redaktionelle Bearbeitung: Dr. Bernhard Lageman
ISBN 3-928739-63-8

Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung

Vorstand: Prof. Dr. Paul Klemmer (Präsident)
Prof. Dr. Ullrich Heilemann (Vizepräsident)

Verwaltungsrat: Heinrich Frommknecht (Vorsitzender); Eberhard Heinke, Dr. Dietmar Kuhnt,
Dr. Henning Osthues-Albrecht (stellv. Vorsitzende); Prof. Dr.-Ing. Dieter Ameling,
Prof. Dr. Walter Eberhard, Prof. Dr. Harald B. Giesel, Dr. Kurt Hochheuser, Peter Hohlfeld,
Helmut Mattonet, Rolf Hermann Nienaber, Heinz Putzhammer, Klaus Schloesser,
Dr. Gerd Willamowski, Prof. Dr. Heribert Zitzelsberger

Forschungsbeirat: Prof. Dr. Joachim Frohn, Ulrich Hombrecher, Prof. Dr. Dr. Reinhardt Jü-
mann, Prof. Dr. Dietmar Kath, Prof. Dr. Gebhard Kirchgässner, Dr. Matthias Köppel,
Prof. Dr. Wim Kösters, Prof. Dr. Horst Zimmermann

Heiko Bergmann

**Gründungspotenzial und Gründungs-
engagement im Spiegel des Sozio-
ökonomischen Panels (SOEP)**



Diese Arbeit entstand im Rahmen des von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) geförderten Projekts „The Nascent Entrepreneur – Planungs- und Entscheidungsprozesse in der Vorphase von Gründungen“. Die verwendeten Daten des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) wurden vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, bereitgestellt. Der DFG sei für die Förderung, dem DIW für die Bereitstellung der Daten gedankt.

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Bergmann, Heiko:
Gründungspotenzial und Gründungsengagement im Spiegel des sozioökonomischen Panels (SOEP) / Heiko Bergmann. RWI, Essen. - Essen : RWI, 2000
(Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand ; H. 8)
ISBN 3-928739-63-8

Inhaltsverzeichnis

1.	Gründungen und deren Vorphase	11
1.1.	Interesse an Existenzgründungen	11
1.2.	Die Vorphase von Gründungen modellhaft betrachtet: der „Gründungstrichter“	12
1.3.	Ziele der Arbeit	15
2.	Theoretische Ansätze zur Analyse der Gründungsentscheidung	16
2.1.	Ökonomische Erklärungsmodelle	16
2.2.	Psychologische Erklärungsmodelle	18
2.3.	Theorie sozialen Lernens	20
2.4.	Theorie geplanten Verhaltens	22
2.5.	Fazit.....	24
3.	Das Sozio-ökonomische Panel (SOEP) als Datenquelle für die Untersuchung der Vorgründungsphase	25
3.1.	Das SOEP	25
3.2.	Erfassung der Vorgründungsphase im SOEP	27
3.3.	Methodische Implikationen	29
4.	Der Prozesscharakter von Gründungen: Eine Längsschnittanalyse	32
4.1.	Auswahl einer Kohorte gründungsinteressierter Personen	32
4.2.	Erwerbstätige.....	33
4.3.	Nicht-Erwerbstätige	36
4.4.	Zwischenfazit: Folgt aus der Gründungsabsicht tatsächlich der Schritt in die Selbständigkeit?	38

4.5.	Die Planung des Schritts in die Selbständigkeit	39
5.	Die sozioökonomische Struktur Gründungsinteressierter und tatsächlicher Gründer.....	41
5.1.	Methodische Vorbemerkungen.....	41
5.2.	Alter und Geschlecht	42
5.2.1.	Theoretische Überlegungen	42
5.2.2.	Gründungsneigung und -realisation nach Alter und Geschlecht ..	45
5.3.	Bildungsstand	50
5.3.1.	Theoretische Überlegungen	50
5.3.2.	Gründungsneigung und -realisation nach Bildungsstand	52
5.4.	Erwerbs- und Berufsstellung	55
5.4.1.	Theoretische Überlegungen	55
5.4.2.	Gründungsneigung und -realisation nach Erwerbs- und Berufsstellung.....	58
5.5.	Haushaltseinkommen	62
5.5.1.	Theoretische Überlegungen	62
5.5.2.	Gründungsneigung nach Haushaltseinkommen.....	63
5.6.	Ethnische Herkunft	66
5.6.1.	Theoretische Überlegungen	66
5.6.2.	Gründungsneigung und -realisation nach ethnischer Herkunft	69
5.7.	Unternehmerisch tätige Eltern als Rollenvorbild.....	71
5.7.1.	Theoretische Überlegungen	71
5.7.2.	Gründungsneigung und -realisation nach dem Beruf des Vaters.	72
6.	Gründungsneigung und -realisation im Zeitverlauf	76
6.1.	Gründungsneigung in den neunziger Jahren	76

6.2.	Gründer in den achtziger und neunziger Jahren	80
7.	Fazit	82
	Literaturverzeichnis	84

Verzeichnis der Schaubilder

Schaubild 1	Gründungsprozess und Gründertypen.....	14
Schaubild 2	Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit nach Altersklassen	46
Schaubild 3	Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit nach Bildungsstand	53
Schaubild 4	Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit bei Erwerbstätigen nach beruflicher Stellung	59
Schaubild 5	Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit nach monatlichem Haushaltsnettoeinkommen.....	64
Schaubild 6	Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit nach ethnischer Herkunft	70
Schaubild 7	Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit nach beruflicher Stellung des Vaters.....	73
Schaubild 8	Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit.....	79
Schaubild 9	Unternehmensgründer in Deutschland.....	80

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1	Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit innerhalb von zwei Jahren bei Erwerbstätigen.....	28
Tabelle 2	Erwerbsstellung von gründungsinteressierten Personen des Befragungsjahrs 1994 in den Jahren 1991-1997	33
Tabelle 3	Erwerbsstellung von Gründern des Jahres 1994/95 in den Jahren 1991-1997	40
Tabelle 4	Geschlecht und Alter von Gründern und Erwerbstätigen	48
Tabelle 5	Durchschnittsalter von Gründungsinteressierten, Gründern und Erwerbstätigen	49

Tabelle 6	Bildungsstand von Gründern und Erwerbstätigen.....	54
Tabelle 7	Berufliche Stellung von Gründern vor Aufnahme der neuen selbständigen Tätigkeit im Vergleich zur beruflichen Stellung Erwerbstätiger	61
Tabelle 8	Ethnische Herkunft von Gründern und Erwerbstätigen	71
Tabelle 9	Ehemalige berufliche Stellung des Vaters von Gründern und Erwerbstätigen	74

1. Gründungen und deren Vorphase

1.1. Interesse an Existenzgründungen

Existenzgründungen sind in den letzten Jahren zunehmend in das Blickfeld der Politik geraten, was sich an den vielfältigen Programmen zur Förderung selbständiger Tätigkeiten und auch an der steigenden Anzahl von Gründungsforschungslehrstühlen an Hochschulen verdeutlichen lässt. Bis in die achtziger Jahre hatten vor allem Großunternehmen als Garant für einen hohen Beschäftigungsstand gegolten. Als Wendepunkt kann die Studie von Birch (1979) angesehen werden, die zeigte, dass in den USA in den Jahren 1969 bis 1976 80 vH der per Saldo neu geschaffenen Stellen in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) entstanden sind. Obwohl nachfolgende Studien für die USA und Europa zu weniger eindrucksvollen Ergebnissen kamen und auch kritische Stimmen geäußert wurden, richtet sich seit den achtziger Jahren das Interesse der Politik zunehmend auch auf KMU¹. Programme und Maßnahmen zur Förderung der beruflichen Selbständigkeit sind vor allem vor dem Hintergrund der hohen Arbeitslosigkeit zu sehen. Neben den unmittelbaren Arbeitsplatzeffekten erhofft man sich durch Gründungen positive Wirkungen auf Wettbewerb und Strukturwandel sowie gesellschaftliche Dynamik.

Deutschland galt lange Jahre als ein Land, in dem die Rahmenbedingungen für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit nicht besonders gut sind und auch das Interesse an einer Selbständigkeit wenig ausgeprägt ist. Beklagt wird, dass eine „Kultur der Selbständigkeit“ fehle bzw. unzureichend ausgeprägt sei (Frick et al. 1998; Sternberg 2000). Anstatt sich dem Risiko einer unsicheren Existenzgründung auszusetzen, streben die Deutschen eher in den „sicheren Hafen“ einer abhängigen Erwerbstätigkeit in einem großen Unternehmen, so zumindest ein Klischee. Vor diesem Hintergrund erstaunt es, dass ein erheblicher Teil der Deutschen ein Interesse an einer Selbständigkeit bekundet. So gaben in einer repräsentativen Telefonumfrage von RWI und Infratest im Frühjahr 1999 14,7 vH der Erwerbstätigen an, dass sie eine berufliche Selbständigkeit anstreben, also ein eige-

¹ Für einen kurzen Überblick über Arbeiten zu den Beschäftigungseffekten von KMU vgl. Smallbone et al. 1999.

nes Geschäft oder ein eigenes Unternehmen gründen möchten². Bei den Personen, die nicht erwerbstätig waren, allerdings in Zukunft eine Erwerbstätigkeit aufnehmen wollten, lag die entsprechende Quote sogar noch deutlich höher, – bei 27,9 vH. Allein unter den Erwerbstätigen gibt es somit ein Potenzial von mehr als 5 Mill. Personen, die sich gerne selbständig machen würden. Wenn man den Vergleich mit der tatsächlichen Zahl der Neugründungen zieht, welche im Jahr 1998 bei etwa 538.000 lag (IfM 1999), wird allerdings schnell deutlich, dass nur ein Teil dieser potenziellen Selbständigen den Schritt in die Selbständigkeit in die Tat umsetzen wird. Das Interesse an einer Selbständigkeit kann somit nicht pauschal als Gründungsabsicht verstanden werden. Vielmehr muss davon ausgegangen werden, dass der Wunsch nach einer selbständigen Tätigkeit ganz unterschiedliche Ausprägungen annehmen kann und von einer recht vagen Vorstellung bis zu einer konkreten Gründungsabsicht reicht.

Selbständigkeit stellt eine Form der Erwerbstätigkeit dar, welche mit verschiedenen Formen der abhängigen Erwerbsarbeit konkurriert. Der Vergleich der Anzahl von Gründungsinteressierten und tatsächlichen Gründern verdeutlicht, dass viele Personen ihr Gründungsvorhaben nicht unmittelbar realisieren. Stattdessen wird in den meisten Fällen eine abhängige Erwerbstätigkeit aufgenommen oder beibehalten. Maßnahmen, die eine Erhöhung der Anzahl der Gründer anstreben, müssen also auch Planungs- und Entscheidungsprozesse in der Vorphase der eigentlichen Gründung berücksichtigen. Durch eine bessere Kenntnis der Strukturen der Vorgründungsphase lassen sich möglicherweise Erkenntnisse darüber ableiten, weshalb Personen ihr Gründungsvorhaben nicht realisieren und welche Maßnahmen zur Erhöhung der Ausschöpfung des Gründerpotenzials ergriffen werden können.

1.2. Die Vorphase von Gründungen modellhaft betrachtet: der „Gründungstrichter“

In einer modellhaften Betrachtung lässt sich die Vorgründungsphase als Trichter beschreiben (vgl. Schaubild 1). Das Trichtermodell berücksichtigt, dass es verschieden starke Ausprägungen des Wunsches nach einer selbständigen Tätigkeit gibt. Die Trichterform resultiert aus der Annahme, dass

² Konkret wurde die folgende Frage gestellt: „Wenn Sie an Ihre berufliche Zukunft denken: Ist es ein Ziel von Ihnen, einmal beruflich selbständig zu sein, also ein eigenes Geschäft oder ein eigenes Unternehmen zu haben?“

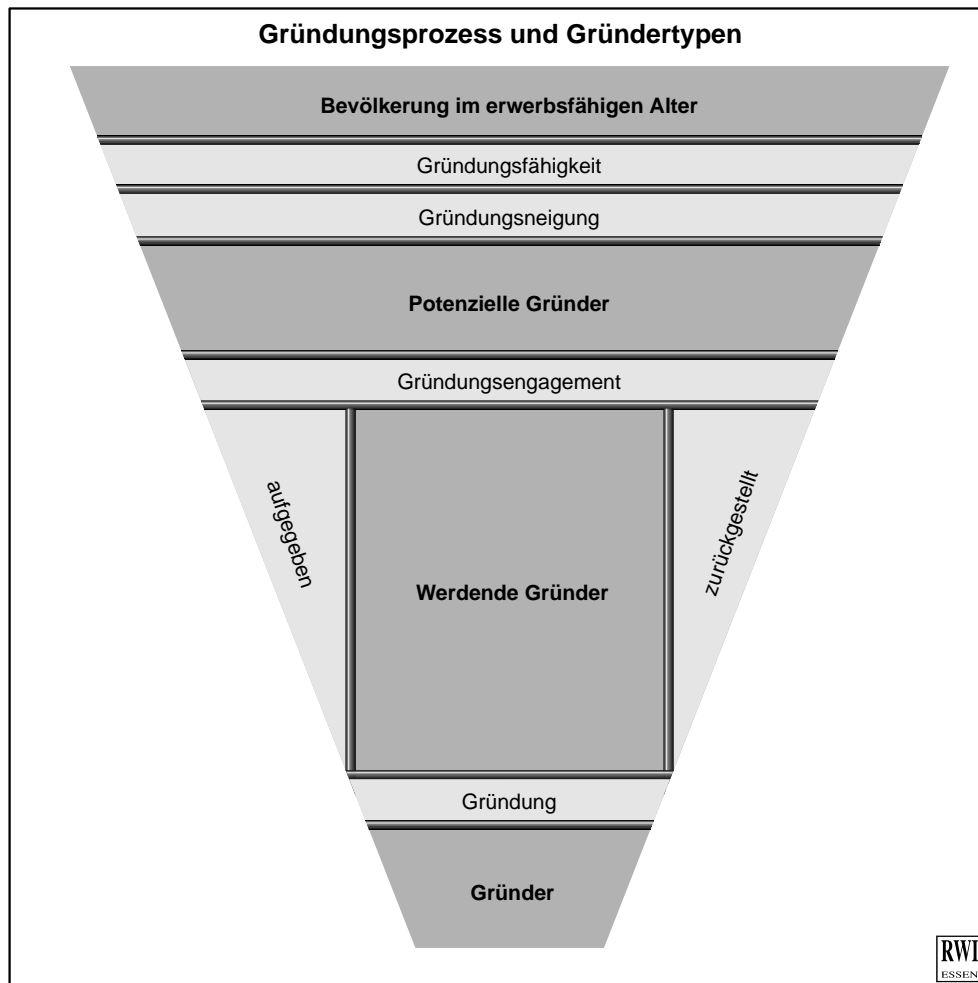
das Gründungspotenzial abnimmt, je konkreter das Gründungsvorhaben ist. In der Vorgründungsphase lassen sich so bestimmte Gründertypen abgrenzen, die durch ein unterschiedlich starkes Gründungsinteresse gekennzeichnet sind. Die Vorphase stellt sich nicht als geradliniger Prozess dar, bei dem ein einmal gefasster Gründungswunsch in jedem Fall später realisiert wird. Vielmehr können Personen ihr Gründungsvorhaben aufgeben oder zurückstellen, was ebenfalls im Modell Berücksichtigung findet. Das Trichtermodell stellt somit eine Strukturierung der Vorgründungsphase dar, sollte allerdings nicht als starres Ablaufschema missverstanden werden. Die einzelnen Stufen werden im Gründungsprozess nicht in jedem Fall nacheinander durchlaufen. Vielmehr können einzelne Phasen übersprungen werden oder umgekehrt Gründungsabsichten revidiert werden (Welter 1999b). Für die folgende Analyse der Vorgründungsphase auf Basis des SOEP dient dieses Modell als Orientierungsrahmen.

Die im Gründungstrichter angesprochenen Gründertypen lassen sich folgendermaßen beschreiben:

- Mit dem Konstrukt der Gründungsneigung sollen potenzielle Gründer erfasst werden; dies sind Personen, die den Wunsch oder die Absicht zu einer Gründung gefasst, allerdings noch keine konkreten Schritte zu ihrer Realisierung unternommen haben. Ein Gründungswunsch ist hierbei bei einer größeren Anzahl an Personen vorhanden als eine konkretere Gründungsabsicht.
- Werdende Gründer sind Personen, die sich bereits im Gründungsprozess befinden, also schon konkrete Schritte zur Realisierung einer Selbständigkeit unternommen, diese allerdings noch nicht verwirklicht haben.
- Gründer sind Personen, die die Gründung eines Unternehmens bzw. den Schritt in die Selbständigkeit vollzogen haben.

Die Vorphase von Gründungen stellt sich meist als ein längerer Prozess dar, bei dem ein lang gehegter Gründungswunsch irgendwann konkretisiert und vielleicht realisiert oder aber auch wieder fallengelassen wird. Dieser Prozesscharakter und die Besonderheiten einer jeden Gründung machen eine Klassifikation von Vorgründungstypen schwierig. In der Realität sind die Übergänge zwischen einzelnen Typen fließend, so dass sich diese nicht immer klar voneinander trennen lassen. Als Beispiel können hier die

Schaubild 1



beiden Typen „werdender Gründer“ und „Gründer“ angeführt werden. In empirischen Erhebungen wird der Gründungszeitpunkt meist mit der formellen Eintragung des Unternehmens ins Gewerberegister festgesetzt. Eine solche Registrierung stellt für Gründer allerdings oft nur eine Marginalie dar, wogegen der eigentliche Aufbau des Unternehmens erst anschließend an den Eintrag erfolgt. Dementsprechend sollten Personen, die sich in einer solchen Phase befinden, eigentlich als werdende Gründer und nicht bereits als Gründer bezeichnet werden. Die genaue Abgrenzung der jeweiligen Personengruppe hat bei allen Vorgründungstypen also entscheidenden Einfluss auf die qualitative Ausprägung der jeweiligen Gruppe. An dieser Stelle kann bereits darauf hingewiesen werden, dass mit dem SOEP keine passgenaue Identifikation aller Gründertypen möglich ist. Die Frage, inwieweit die verschiedenen Fragen des SOEP mit dem Konzept des

Gründertrichters vereinbar sind, ist insbesondere Gegenstand des Kapitels 3.2.

Selbständigkeit ist ein sehr heterogenes Phänomen, welches von der unternehmerischen Tätigkeit eines Industriellen über die freiberufliche Tätigkeit von Akademikern, eine selbständige handwerkliche Tätigkeit bis hin zu selbständigen Nebenerwerbstätigkeiten reicht. Die Anforderungen und Voraussetzungen sowie die wirtschaftlichen und Arbeitsmarkteffekte unterscheiden sich bei den verschiedenen Formen erheblich. Diese Heterogenität macht deutlich, dass auch werdende Gründer immer vor dem Hintergrund der Art der angestrebten Gründung betrachtet werden müssen. So wird z.B. auch eine hohe Anzahl von Neugründungen nur geringe Beschäftigungseffekte haben, wenn es sich hierbei ausschließlich um kleine Gewerbetreibende handelt. Obwohl Gründungen in der öffentlichen Debatte oft mit der Gründung von Unternehmen, die neben dem Gründer auch abhängig Beschäftigten eine wirtschaftliche Existenz geben, gleichgesetzt werden, kann davon ausgegangen werden, dass es sich bei einem großen Teil um klein- und nebegewerbliche Gründungen ohne Beschäftigte handelt (Lageman, Löbke 1999: 94-95).

1.3. Ziele der Arbeit

Vor diesem Hintergrund wird in der vorliegenden Arbeit die Vorphase von Gründungen untersucht. Der Schritt in die Selbständigkeit beginnt nicht erst mit der formellen Eintragung eines Gewerbes oder Unternehmens ins Gewerberegister, sondern bereits mit dem Wunsch bzw. der Entscheidung, eine selbständige Tätigkeit aufzunehmen. Von Interesse sind aber nicht nur Personen, die ein Gründungsvorhaben tatsächlich realisieren, sondern auch solche, die ihren Wunsch nach einer selbständigen Tätigkeit nicht oder vorerst nicht in die Tat umsetzen. Es lässt sich vermuten, dass sich die sozio-demographische Struktur von Gründungsinteressierten nicht mit derjenigen tatsächlicher Gründer deckt. In dieser Arbeit sollen auf der Basis des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) einzelne Typen in der Vorphase von Gründungen identifiziert und charakterisiert werden. Aus dem Vergleich dieser Personengruppen sowie aus Erwerbsbiographien sollen Rückschlüsse auf typische Erwerbs- und Gründungsverläufe gezogen werden.

2. Theoretische Ansätze zur Analyse der Gründungsentscheidung

Die Entscheidung über die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit wird in einer Reihe von theoretischen Ansätzen thematisiert. Die Gründung eines Unternehmens bzw. allgemeiner der Schritt in die Selbständigkeit ist ein komplexer Prozess, und dementsprechend vielfältig sind auch die theoretischen Erklärungsversuche, die aus unterschiedlichen Disziplinen beige-steuert werden. Es gibt keine umfassende Theorie, die alle Aspekte des Gründungsgeschehens erklären kann. An dieser Stelle soll ein kurzer Überblick über die wesentlichen Ansätze aus dem Bereich der Wirtschaftswissenschaft, der Soziologie und der Psychologie gegeben werden³.

2.1. Ökonomische Erklärungsmodelle

Ökonomische Erklärungsmodelle sehen die Entscheidung über eine Selbständigkeit im Wesentlichen als Ergebnis eines rationalen Prozesses an. Betrachtet werden vor allem mikroökonomische Einflussgrößen. Es gibt zwar auch Betrachtungen, die einen Zusammenhang zwischen gesamtwirtschaftlichen Größen wie der Arbeitslosenquote, der Steuer und Sozialpolitik oder der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage einerseits und der Gründungsintensität andererseits herstellen (Bögenhold, Staber 1990, 1991, 1994; Steinmetz, Wright 1989). Derartige Betrachtungen haben bisher allerdings keine überzeugenden und widerspruchsfreien Ergebnisse geliefert (Pfeiffer 1994: 70ff; Lageman, Löbbe 1999: 89). Das wahrgenommene makroökonomische Umfeld beeinflusst die erwarteten Chancen und Risiken von selbständiger und abhängiger Erwerbstätigkeit. Insbesondere jüngere Personen, die noch über wenig oder keine Erwerbserfahrung verfügen, werden so möglicherweise in ihrer Entscheidung für oder gegen eine Selbständigkeit gelenkt. Frank et al. (1999: 23) argumentieren allerdings, dass gesamtwirtschaftliche Größen weniger unmittelbare Relevanz für die Gründungsentscheidung haben als individuell wahrgenommene Einflüsse. So lässt sich zum Beispiel in Bezug auf Arbeitslosigkeit sagen, dass eine hohe Arbeitslosenquote für die individuelle Gründungsentscheidung weniger von Bedeutung ist als eine erwartete oder erlebte Arbeitslosigkeit der jeweiligen

³ Eine umfassendere Darstellung findet sich in Frank et al. 1999: 18-47; Brüderl et al. 1998: 20-66.

Person. Mikroökonomische Analysen erscheinen daher zur Erklärung des Gründungsverhaltens besser geeignet als rein makroökonomische Faktoren-Konstellationen. (Frank et al. 1999: 23)

Mikroökonomische Modelle gehen davon aus, dass man zwischen den beiden Erwerbsalternativen einer Selbständigkeit und einer abhängigen Beschäftigung wählen kann. Die Entscheidung wird somit nicht nur durch die Attraktivität einer Selbständigkeit sondern auch durch die einer abhängigen Beschäftigung beeinflusst. Modelltheoretisch wird angenommen, dass potenzielle Gründer den erwarteten, diskontierten Nettonutzen einer selbständigen Tätigkeit mit dem einer unselbständigen Tätigkeit vergleichen und die Alternative mit dem höchsten Nettonutzen wählen. Ein wesentlicher Einflussfaktor ist hierbei das in den beiden Erwerbsalternativen zu erzielende Einkommen. Ein hoher Unternehmerlohn erhöht c.p. die Gründungsneigung, wogegen ein hohes Lohnniveau die Gründungsneigung verringert. Darüber hinaus hängt die Höhe des Nettonutzens der beiden Erwerbsalternativen insbesondere von der individuellen Humankapitalausstattung, vom Alter und bei einer Selbständigkeit auch vom Zugang zu Ressourcen wie Kapital ab. Daneben kann eine Reihe weiterer Faktoren wie psychische und physische Belastungen in das individuelle Entscheidungskalkül mit einbezogen werden. (Frank et al. 1999: 27)

Die beschriebene Entscheidungssituation ist durch hohe Unsicherheit geprägt, da die zukünftigen Kosten und Erträge der beiden Erwerbsalternativen nicht vollständig bekannt sind. Eine Unternehmensgründung birgt das Risiko des Scheiterns in sich und ist zudem mit einem breiten Spektrum möglicher Einkommensströme verbunden. Auch eine abhängige Erwerbsarbeit birgt diese Risiken, wenn auch tendenziell in geringerem Umfang. Die Entscheidung wird somit nicht nur durch die Höhe des Nettonutzens, sondern auch durch die Risikoneigung der Individuen bestimmt, wobei Personen mit einer geringen Risikoneigung tendenziell eher ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis wählen werden.

Diese Entscheidungssituation wird in ökonomischen Modellen als reine Kosten-Nutzen-Abwägung beschrieben. Derartige Modelle dürfen aber nicht dahingehend missverstanden werden, dass tatsächlich Kosten und Nutzen quantifiziert und gegeneinander aufgerechnet würden. Die meisten Kosten und Nutzen entziehen sich einer Quantifizierung. In der Realität laufen die Entscheidungsprozesse eher im Sinne einer groben, oftmals auch unbewussten Abwägung der Vor- und Nachteile der verschiedenen Erwerbsalternativen ab.

Auch die strikte Trennung zwischen abhängiger und selbständiger Erwerbstätigkeit hat im Wesentlichen analytische Gründe. In der Realität schließen sich die beiden Erwerbsformen nicht unbedingt aus. Zum einen lässt sich nicht immer klar zwischen abhängiger Erwerbsarbeit auf der einen Seite und Selbständigkeit auf der anderen Seite unterscheiden. Die Diskussion um die so genannten „Scheinselbständigen“ hat gezeigt, dass die beiden Erwerbsformen nicht immer in reinen Ausprägungen auftreten. Es gibt in steigendem Maße Tätigkeiten, die sowohl Merkmale einer selbständigen als auch einer abhängigen Erwerbstätigkeit aufweisen (Dietrich 1999). Man kann sogar argumentieren, dass von einem Kontinuum ausgegangen werden sollte, welches von „reiner“ selbständiger Tätigkeit auf der einen Seite bis hin zu „reiner“ abhängiger Erwerbsarbeit auf der anderen Seite reicht (Steinmetz, Wright 1989: 979-981). Zum anderen können abhängige und selbständige Erwerbstätigkeit auch parallel ausgeübt werden. So gibt es eine Reihe von selbständigen Tätigkeiten, welche als Nebenerwerbstätigkeiten ausgeübt werden. Umgekehrt ist auch denkbar, dass Selbständige in der Aufbauphase ihres Unternehmens noch eine abhängige Erwerbstätigkeit zur Aufbesserung ihres Verdienstes ausüben. Insgesamt lässt sich sagen, dass ökonomische Modelle nur einen Einstieg in die Erklärung der Entscheidung über eine selbständige Tätigkeit liefern können, da die Modelle auf einem abstrakten Niveau bleiben und eine Reihe von Einflussfaktoren nicht berücksichtigen. Insbesondere können sie nicht erklären, warum bei prinzipiell gleichen Möglichkeiten nur bestimmte Personen den Schritt in die Selbständigkeit vollziehen.

2.2. Psychologische Erklärungsmodelle

Neben ökonomischen Erklärungsansätzen betrachten vor allem solche aus der Psychologie und der Soziologie die Neigung zu einer selbständigen Tätigkeit. Im Mittelpunkt von soziologischen Erklärungsmodellen stehen Überlegungen zum Prozess der Aneignung von gesellschaftlichen Werten, Normen und Handlungsmustern. Ansätze aus der Psychologie stellen die Persönlichkeit des Gründers und dessen Verhalten in den Mittelpunkt (Frank et al. 1999: 35-39). Da Persönlichkeitsmerkmale zumindest in bestimmtem Umfang immer das Ergebnis von Umwelteinflüssen und Sozialisationsprozessen sind, lassen sich soziologische und psychologische Erklärungsansätze nicht immer klar voneinander trennen.

Ansätze aus der Psychologie beschäftigen sich im Wesentlichen mit Persönlichkeitsfaktoren von Gründern. Persönlichkeitseigenschaften werden

hierbei als relativ beständige oder sogar unveränderliche Merkmale betrachtet, wobei die Frage ihrer Herkunft meist unberücksichtigt bleibt. Eine Dimension, die in vielen Studien mit „Unternehmertum“ in Verbindung gebracht wurde, ist die Leistungsorientierung (*Need for Achievement*), welche auf die Arbeiten von McClelland (1976) zurückgeht. McClelland argumentiert, dass sich unternehmerisch orientierte Personen durch ein starkes Bedürfnis nach Leistung auszeichnen, welches bereits früh erlernt wurde. Menschen mit hoher Leistungsmotivation möchten die Wirkungen ihrer Handlungen unmittelbar beurteilen können, Verantwortung für ihre Handlungen tragen und die Erfolgsaussichten beeinflussen können. Empirische Studien finden zwischen Selbständigen und abhängig Erwerbstätigen meist einen - wenn auch nur geringen - Unterschied in der Ausprägung der Leistungsmotivation (Frank et al. 1999: 37). Weiterhin wird diskutiert, ob sich Unternehmer durch ein höheres Maß an „interner Kontrollüberzeugung“ (*internal locus of control*) auszeichnen, ob sie also die Ergebnisse von Ereignissen eher dem eigenen Handeln oder externen Einflüssen zuschreiben. Zudem wird gefragt, ob Selbständige ein höheres Bedürfnis nach Unabhängigkeit, eine höhere Eigeninitiative, eine höhere Flexibilität und eine höhere Risikobereitschaft aufweisen (Frank et al. 1999: 37-38).

Bei der Untersuchung von Persönlichkeitsmerkmalen von Unternehmern oder Selbständigen taucht die Frage ihrer Kausalität bzw. Herkunft auf. Es ist schwer festzustellen, ob die gemessenen Persönlichkeitsmerkmale Ursache oder Resultat des Status als Unternehmer sind. Brandstätter (1997) versucht, die Frage der Kausalität über folgendes Forschungsdesign zu lösen: Er vergleicht die Persönlichkeitsmerkmale von angestellten Managern und Unternehmern, wobei er hier noch einmal unterscheidet zwischen Unternehmern, die ein Unternehmen übernommen haben, und solchen, die es selbständig aufgebaut haben. Des weiteren bezieht er gründungsinteressierte Personen in die Untersuchung ein. Brandstätter nimmt an, dass sich die beiden Unternehmergruppen in einer ähnlichen beruflichen Situation befinden; Unterschiede zwischen diesen Gruppen dürften daher nicht durch den Status als Unternehmer, sondern durch Persönlichkeitsmerkmale bedingt sein. Er kommt zum Ergebnis, dass Gründer emotional stabiler, unabhängiger, imaginativer und offener gegenüber neuen Erfahrungen sind als Personen, die ein Unternehmen übernommen haben. Personen, die ein Unternehmen gründen wollen, sind mit Gründerunternehmern vergleichbar. Brandstätter sieht daher in Persönlichkeitsmerkmalen die Ursache dafür, dass ein Unternehmen gegründet wird. Die Stellung als Unternehmer hat keinen entscheidenden Einfluss auf die Persönlichkeitsmerkmale. Umweltfaktoren beeinflussen zwar immer auch die individuelle Persönlichkeit. Al-

lerdings wählen und beeinflussen Personen ihre Umwelt auch nach ihrer Persönlichkeitsstruktur. Grundlegende Persönlichkeitseigenschaften sind nach Meinung von Brandstätter (1997: 172) zu einem großen Teil (etwa 50 vH) genetisch vorbestimmt.

Die Frage der Kausalität von Persönlichkeitsmerkmalen erscheint allerdings durch die Studie von Brandstätter nicht befriedigend geklärt, da hierfür eine Längsschnittanalyse erforderlich wäre. Die Tatsache, dass die Fluktuation in und aus der Selbständigkeit beträchtlich ist und eine Reihe von Personen abhängige und selbständige Erwerbstätigkeiten in wechselnder Abfolge ausüben, spricht eher gegen die These dauerhafter Unternehmerattribute. Eine hohe Leistungsmotivation z.B. haben sicherlich nicht nur Selbständige, sondern auch Angehörige anderer Berufsgruppen, wie Manager (Brüderl et al. 1998: 35).

Zusammenfassend lässt sich in Bezug auf Persönlichkeitsmerkmale sagen, dass diese nach übereinstimmender Meinung einen Einfluss auf die individuelle Erwerbsorientierung haben. Dieser Einfluss konnte allerdings bisher nicht in überzeugender Weise nachgewiesen und quantifiziert werden (Welter, v. Rosenblatt 1998: 238). Studien zu den Persönlichkeitsmerkmalen von Gründern im Vergleich zu Managern und anderen Personengruppen fördern oft nur geringe Unterschiede zu Tage. Zudem beschränken sich empirische Studien meist auf einzelne Persönlichkeitsmerkmale. Die Vielzahl der angesprochen Merkmale und die nicht immer eindeutigen Ergebnisse machen allerdings deutlich, dass eine derartige Betrachtung nicht ausreichend ist. Unternehmerische Persönlichkeiten lassen sich nur über die Kombination mehrerer Persönlichkeitsmerkmale beschreiben. Zudem stellt sich die grundlegende Frage, inwieweit Persönlichkeitsmerkmale stabil sind oder unter unterschiedlichen Umweltbedingungen Veränderungen unterliegen (Frank et al. 1999: 39).

2.3. Theorie sozialen Lernens

Ansätze aus der Sozialpsychologie und Soziologie suchen die Ursache der Entscheidung für eine selbständige Tätigkeit nicht in vorgegebenen Persönlichkeitsmerkmalen, deren Herkunft nicht weiter hinterfragt wird, sondern beschäftigen sich mit Sozialisationsprozessen, die die Neigung zu einer unternehmerischen Tätigkeit hervorgebracht haben können. Ein bekannter und auch vielfach belegter Ansatz aus der Sozialpsychologie ist die Theorie sozialen Lernens, welche im Wesentlichen auf Bandura (1977,

1986) zurückgeht. Im Gegensatz zu eindimensionalen Ansätzen, die individuelles Verhalten entweder in Abhängigkeit von Umweltfaktoren oder von internen Dispositionen betrachten, geht diese Theorie von reziproken Abhängigkeiten zwischen Kognition, Verhalten und Umwelt aus (Chen et al. 1998: 297-298).

Die Theorie betont den Einfluss von Umweltfaktoren auf die Persönlichkeitsentwicklung durch *observational learning*. Von der frühen Kindheit an beobachten Menschen das Verhalten anderer, welche als „Rollenvorbild“ (*role model*) für das eigene Verhalten herangezogen werden können. In den frühen Phasen der Sozialisation kommt Eltern hierbei eine wesentliche Bedeutung zu; Kinder beobachten dessen Verhalten und nehmen dieses als mehr oder weniger effektiv wahr. Die Theorie argumentiert nun, dass vor allem solche Verhaltensweisen nachgeahmt werden, welche als effektiv wahrgenommen wurden. Das Verhalten der Eltern hat hierdurch einen Einfluss auf die Entwicklung der Persönlichkeit des Kindes (Scherer et al. 1991: 196-197) Auch das Erwerbsverhalten der Eltern kann die spätere Berufswahl der Kinder beeinflussen. Personen, deren Eltern erfolgreich selbständig sind, nehmen eine Selbständigkeit als gangbaren Weg wahr. In einer späteren Lebensphase werden sie daher mit einer höheren Wahrscheinlichkeit ebenfalls eine selbständige Tätigkeit aufgreifen als Personen ohne derartige Vorbilder. Nach dieser These hängt die Entscheidung zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit also von der wahrgenommenen Attraktivität der Selbständigkeit der Eltern ab. Die Neigung zu einer selbständigen Tätigkeit überträgt sich somit in gewissem Maße innerhalb von Familien von einer Generation auf die nächste. Die Erwerbsstellung der Eltern determiniert hierbei nicht die Erwerbsstellung der Kinder, erhöht allerdings die Wahrscheinlichkeit, dass eine ähnliche Tätigkeit aufgenommen wird:

„Most children of self-employed parents are exposed to an entrepreneurial life during their childhood and adolescence. During those impressionable years, exposure to a self-employed lifestyle and working alongside their parents could have had a fundamental influence on their personalities. Over the course of their adult lifetime, they will be repeatedly exposed to entrepreneurial opportunities, as is the rest of the population. If their propensity to respond is only slightly but significantly higher than other adults, we predict that by the end of their working careers, it is likely that they will have had more spells of self-employment than other adults.“ (Aldrich et al. 1998: 314-315)

Eine Reihe von Studien bestätigt, dass ein großer Teil der Selbständigen wenigstens ein Elternteil hat, der oder die einer selbständigen Tätigkeit nachging (vgl. die bei Scherer et al. 1991 genannten Studien). Auf welche Weise die Selbständigkeit der Eltern allerdings einen Einfluss auf die Erwerbswahl der Kinder hat, ist noch nicht vollständig geklärt. Es wird zwar weitgehend anerkannt, dass Eltern als Rollenvorbilder die Erwerbsstellung ihrer Kinder beeinflussen. Dieser Zusammenhang lässt sich allerdings nur schwer nachweisen und quantifizieren. So lässt sich noch eine Reihe weiterer Gründe dafür anführen, warum die Kinder selbständiger Eltern mit einer höheren Wahrscheinlichkeit auch wieder eine selbständige Tätigkeit aufnehmen, etwa durch die Übernahme des Geschäfts der Eltern oder durch finanzielle Unterstützung bei eigener Selbständigkeit. Darüber hinaus können durch die Arbeit im Betrieb der Eltern Kenntnisse und Fähigkeiten vermittelt werden, welche die spätere Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit erleichtern. Auch soziale Netzwerke der Eltern können den Schritt in die Selbständigkeit begünstigen (Aldrich et al. 1998: 298).

Der Ansatz sozialen Lernens lässt sich nicht nur auf Eltern als Rollenvorbilder, sondern auch auf andere Personen im Umfeld der Person anwenden (selbständige Bekannte oder Freunde). Derartige Zusammenhänge lassen sich allerdings ebenfalls nur schwer empirisch belegen, da die Erwerbsstellung von Personen aus dem nicht-familiären Umfeld zumindest in amtlichen Statistiken nicht erfasst wird.

2.4. Theorie geplanten Verhaltens

Die Forschung zu Unternehmensgründern hat sich in den letzten Jahren verstärkt mit Ansätzen beschäftigt, welche Gründungen als das Ergebnis eines kognitiven, weitgehend rationalen Entscheidungsprozesses betrachten (Frank et al 1999: 40). Zu nennen ist hier vor allem die Theorie geplanten Verhaltens. Grundannahme ist, dass sich Menschen in aller Regel weitgehend rational verhalten, systematisch die ihnen zugänglichen Informationen nutzen und sich die Konsequenzen ihrer Handlungen überlegen, bevor sie eine Entscheidung treffen. Die Theorie wird zur Erklärung und Vorhersage menschlichen Verhaltens in einer Vielzahl von Situationen herangezogen, u.a. für die Analyse des Wahlverhaltens, der Familienplanung, der Anwesenheit in der Schule, Gewichtsreduzierung und auch von Betrugereien (Ajzen, Fishbein 1980). Sie geht davon aus, dass drei unabhängige Faktoren zur Bildung einer Handlungsabsicht führen:

- die Einstellung bezüglich der Handlung, d.h. ob die jeweilige Person die fragliche Handlung eher positiv oder negativ bewertet;
- die subjektive Norm, d.h. der wahrgenommene soziale Druck, diese Handlung auszuüben oder zu unterlassen;
- der Grad der wahrgenommenen Kontrolle über die betreffende Handlung, d.h. ob die Durchführung der Handlung als schwierig oder leicht eingeschätzt wird. Erfahrungen, die Ausstattung mit Fähigkeiten und Ressourcen sowie wahrgenommene Hindernisse oder Schwierigkeiten können die wahrgenommene Handlungskontrolle positiv oder negativ beeinflussen.

Als generelle Regel lässt sich festhalten, dass eine Handlung um so eher angestrebt wird, je positiver die Einstellung und die wahrgenommene subjektive Norm sowie je höher die wahrgenommene Kontrolle bezüglich dieser Handlung sind. Über die relative Bedeutung der drei Faktoren lässt sich allerdings keine allgemeingültige Aussage treffen, da diese nach Situation und Handlung variiert (Ajzen 1988, 1991: 188).

Die Theorie geplanten Verhaltens wurde im Zusammenhang mit dem Erwerbsverhalten bereits einige Male auf die Entscheidung über eine selbständige Tätigkeit angewendet (Kolvereid 1996; Tkachev, Kolvereid 1999). Tkachev/Kolvereid befragten russische bzw. norwegische Studenten nach deren Gründungsabsicht und erhoben gleichzeitig die drei dargestellten Bestimmungsfaktoren einer Gründungsabsicht. In ihren Studien kommen sie zu dem Ergebnis, dass die drei Faktoren in einem signifikanten Zusammenhang zur ausgedrückten Gründungsabsicht stehen. Die Autoren folgern daher, dass die Theorie geplanten Verhaltens zur Erklärung und Vorhersage von beruflichen Orientierungen herangezogen werden kann. Der familiäre Hintergrund, das Geschlecht sowie vorherige Selbständigkeitserfahrungen haben keine *zusätzliche* Erklärungskraft. Diese Variablen wirken nicht direkt auf die Gründungsabsicht ein, sondern haben lediglich einen indirekten Effekt auf die drei Bestimmungsfaktoren der Gründungsabsicht (Tkachev, Kolvereid 1999: 277-278; Kolvereid 1996: 53-54).

Die Absicht, eine Handlung zu vollziehen, kann allerdings nicht mit dem tatsächlichen Durchführen dieser Handlung gleichgesetzt werden. Ajzen (1991: 186) geht davon aus, dass ein enger Zusammenhang zwischen Absicht und Verhalten besteht: „As a general rule it is found that when behaviors pose no serious problems of control, they can be predicted from intentions with considerable accuracy“. Von einer Absicht kann also dann auf

eine tatsächliche Handlung geschlossen werden, wenn es sich um Handlungen mit einer hohen wahrgenommenen Handlungskontrolle handelt, wie dies z.B. beim Wahlverhalten der Fall ist. Im Zusammenhang mit der Gründung eines Unternehmens bzw. dem Schritt in die Selbständigkeit kann man allerdings vermuten, dass in vielen Fällen die Handlungskontrolle nur als gering wahrgenommen wird. Dies gilt insbesondere für Personen, die noch keine Selbständigkeitserfahrungen haben. Die vielfältigen Anforderungen und Kenntnisse, die für eine selbständige Tätigkeit erforderlich sind, können dazu führen, dass auch bei einer positiven Einstellung und einer positiven subjektiven Norm die wahrgenommene Handlungskontrolle so gering ist, dass man nicht automatisch von einer Gründungsabsicht auf eine tatsächliche Gründung schließen kann. Dies schränkt die Aussagekraft der Studien zu den Determinanten einer Gründungsabsicht erheblich ein.

2.5. Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass es keine anerkannte, umfassende Theorie der Unternehmensgründung gibt. Die vorgestellten Ansätze aus der Wirtschaftswissenschaft, Soziologie und Psychologie liefern zwar jeweils wertvolle Beiträge, sind aber auch mit Schwächen verbunden. Die Entscheidung über eine Selbständigkeit als Erwerbstätigkeit ist von ökonomischen Einflussfaktoren abhängig. Der Schritt in die Selbständigkeit vollzieht sich allerdings in einem sozialen und auch regionalen Umfeld, in dem eine Vielzahl von Faktoren die Gründungsneigung beeinflussen kann. Darüber hinaus gibt es Hinweise darauf, dass Umfeldfaktoren auch mit anlagebedingten Faktoren des potenziellen Gründers interagieren. Der Schritt in die Selbständigkeit lässt sich daher wohl nicht durch einzelne Bestimmungsfaktoren, sondern nur durch das Zusammentreffen einer Reihe von Faktoren erklären.

An dieser Stelle konnte nur eine Auswahl der in der Literatur diskutierten theoretischen Ansätze erörtert werden. Das Fragenspektrum des SOEP deckt insbesondere bei den Ansätzen aus der Soziologie und Psychologie nur einen Teil der dort im Blickpunkt stehenden Variablen ab. Die nachfolgende Analyse wird sich daher im Wesentlichen auf soziodemographische Merkmale beschränken. Nichtsdestotrotz wird bei der Interpretation der relevanten Zusammenhänge nach Möglichkeit auf die dargestellten theoretischen Ansätze zurückgegriffen.

3. Das Sozio-ökonomische Panel (SOEP) als Datenquelle für die Untersuchung der Vorgründungsphase

3.1. Das SOEP

Der empirische Teil dieser Arbeit beruht auf Daten des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) der Jahre 1984 bis 1998. Das SOEP ist eine repräsentative Längsschnittstudie privater Haushalte in Deutschland, welche Mikrodaten für die Sozial- und Wirtschaftsforschung liefert. Seit 1984 werden jährlich Deutsche, Ausländer und Zuwanderer befragt. Im Jahr 1998 umfasste die Stichprobe fast 7 700 Haushalte mit etwa 14 700 befragten Personen in den alten und neuen Bundesländern. Konzeption und Durchführung des Panels liegen in den Händen von DIW und Infratest Sozialforschung.

Das SOEP ist als Paneluntersuchung in privaten Haushalten konzipiert. Die Auswahl der Haushalte erfolgte bei der ersten Befragungswelle auf der Basis eines mehrstufigen Zufallsauswahlverfahrens. Einmal einbezogene Haushalte werden dann nach Möglichkeit auch in den folgenden Erhebungswellen erneut untersucht. Bei den ausgewählten Haushalten werden zum einen haushaltsbezogene Merkmale erfasst und weiterhin jeweils alle im Haushalt lebenden erwachsenen Personen (16-Jährige und Ältere) einbezogen und nach einer Reihe personenbezogener Merkmale befragt. Das Fragenprogramm beinhaltet regelmäßig die Themen Haushaltszusammensetzung, Erwerbs- und Familienbiographie, Erwerbsbeteiligung und berufliche Mobilität, Einkommensverläufe, Gesundheit und Lebenszufriedenheit. Des Weiteren gibt es Fragen, die in einem mehrjährigen Rhythmus abgefragt werden sowie Schwerpunktthemen in einzelnen Befragungswellen. Die Anzahl der interviewten Personen ist jeweils etwa doppelt so groß wie die Anzahl der einbezogenen Haushalte. Aus erhebungstechnischen Gründen ist das SOEP in fünf Teilstichproben aufgeteilt, welche unterschiedliche Bevölkerungsgruppen in Deutschland abdecken und zu unterschiedlichen Zeitpunkten erstmalig erhoben wurden.

- Teilstichprobe A wurde 1984 erstmalig erhoben und umfasst derzeit etwa 3 400 Privathaushalte in den alten Bundesländern mit deutschem Haushaltsvorstand (oder ausländischem Haushaltsvorstand, der nicht zur Stichprobe B gehört). In diesen Haushalten lebten 1998 rund 6 200

erwachsene Personen, die in die Befragung einbezogen wurden („Westdeutsche-Stichprobe“).

- Teilstichprobe B enthält derzeit etwa 900 Privathaushalte mit Haushaltsvorständen italienischer, griechischer, jugoslawischer, spanischer oder türkischer Nationalität, Basisjahr ist ebenfalls 1984 („Ausländer-Stichprobe“).
- Teilstichprobe C umfasst etwa 1 900 Privathaushalte mit deutschem Haushaltsvorstand, welche im Basisjahr der Stichprobe 1990 auf dem Gebiet der DDR bzw. neuen Bundesländer lebten („Ost-Stichprobe“).
- Teilstichprobe D enthält etwa 440 Privathaushalte, die seit 1984 aus dem Ausland (einschließlich der DDR) in das Gebiet der alten Bundesländer zugezogen sind, insbesondere sind hier Aussiedler und Zuwanderer aus Osteuropa erfasst („Zuwanderer-Stichprobe“). Diese Stichprobe wurde in den Jahren 1994/95 zum ersten Mal gezogen.
- Teilstichprobe E wurde erstmalig im Jahr 1998 mit einer Fallzahl von mehr als 1 000 Haushalten erhoben. Diese Stichprobe ist nicht auf eine bestimmte Bevölkerungsgruppe beschränkt, sondern erfasst Haushalte aus dem gesamten Spektrum der Wohnbevölkerung in Deutschland. Sie dient vor allem der Auffrischung und der Erhöhung der Fallzahl des SOEP.

Die Einteilung in fünf Stichproben hat vor allem erhebungstechnische Gründe. Für die Analyse hat die Einteilung nach Stichproben nur bedingt Relevanz, da alle Stichproben zusammen ausgewertet werden können. Lediglich bei der Erstellung von Zeitreihen ist die Einteilung in Stichproben von Bedeutung, da sie in unterschiedlichen Jahren erstmalig erhoben wurden und zudem einzelne Variablen in den verschiedenen Stichproben zum Teil in unterschiedlichen Jahren abgefragt wurden.

Die einzelnen Stichproben des SOEP sind sowohl bezüglich der Anzahl der einbezogenen Haushalte als auch der Anzahl der an der Befragung teilnehmenden Haushaltsmitglieder Fluktuationen unterworfen. Wie bei jeder Längsschnittuntersuchung ergibt sich auch im SOEP das Problem, dass von den ursprünglich befragten Personen im Laufe der Zeit Personen ausscheiden, da sie die Teilnahme verweigern oder sterben. Des Weiteren werden auch Personen nicht mehr berücksichtigt, die ins Ausland gezogen sind. Um eine zu starke Abnahme der einbezogenen Personen zu verhindern, werden daher auch Personen und Haushalte neu aufgenommen.

Zum einen gilt der Grundsatz, dass jeweils alle erwachsenen Personen untersucht werden, die in einem vom SOEP ausgewählten Haushalt leben. Personen, die in einem solchen Haushalt die Altersschwelle von 16 Jahren überschreiten, werden also neu in die Untersuchung einbezogen. Außerdem werden auch die Personen befragt, die neu in einen solchen Haushalt zuziehen. Des weiteren gilt, dass Personen, die einmal am SOEP teilgenommen haben, auch in den folgenden Erhebungswellen befragt werden. Wenn also Personen aus einem „SOEP Haushalt“ abwandern – einen neuen Haushalt gründen oder in einen anderen Haushalt ziehen –, so nehmen diese weiterhin am SOEP teil. Außerdem werden alle Personen dieses neuen Haushaltes in die Untersuchung einbezogen. Über die dargestellten Mechanismen hinaus findet innerhalb der einzelnen Stichproben keine Neuaufnahme von Haushalten oder Personen statt.

Aufgrund des beschriebenen „Schneeballeffekts“ müsste die Anzahl der einbezogenen Personen theoretisch kontinuierlich anwachsen. In der Realität überwiegen allerdings in der Summe die Abgänge aus dem SOEP. Die Stichproben A und B umfassten im Basisjahr 1984 12 245 Personen in 5 921 Haushalten. 10 Jahre später konnten in den beiden Stichproben immerhin noch 9 001 Personen in 4 600 Haushalten befragt werden. Trotz intensiver Feldarbeit und Neuaufnahmen konnte die ursprüngliche Stichprobengröße nicht beibehalten werden. Die Abgänge waren allerdings anfangs am größten, und Stichprobenzugänge und -abgänge halten sich derzeit beinahe die Waage. Eine ähnliche Tendenz zeichnet sich auch für die anderen Stichproben ab, welche erst in späteren Basisjahren erstmalig erhoben wurden⁴.

3.2. Erfassung der Vorgründungsphase im SOEP

Das SOEP erhebt eine Vielzahl sozioökonomischer Merkmale. Die Gründungs- bzw. Vorgründungsphase ist hierbei durch die folgenden Variablen berücksichtigt: Zum einen wird nach dem derzeitigen Erwerbsstatus sowie nach der Stellung im Beruf gefragt. Bei Selbständigen wird hier weiter nach der Art der Selbständigkeit unterschieden (selbständige Landwirte, freie Berufe/selbständige Akademiker, sonstige Selbständige ohne Mitarbei-

⁴ Einen Überblick über das SOEP und die Stichproben geben Projektgruppe Sozio-ökonomisches Panel (SOEP) 1995; Burghauser et al. 1997; Pannenberg 2000.

ter/mit bis zu 9 Mitarbeitern/mit 10 und mehr Mitarbeitern, mithilfe der Familienangehörige).

Der Schritt in die Selbständigkeit ist im SOEP über die Frage nach der Aufnahme einer neuen beruflichen Tätigkeit erfasst, wo u.a. die Angabe möglich ist, dass man eine "neue Tätigkeit als Selbständiger" aufgenommen hat. Hiermit können Personen identifiziert werden, die sich im Jahr vor dem Befragungszeitpunkt selbständig gemacht haben. Diese werden hier mit dem Begriff des „Gründers“ bezeichnet.

Interessant in Bezug auf die Vorphase von Gründungen ist die Frage nach den beruflichen Erwartungen, welche allerdings nicht regelmäßig gestellt wurde. Erwerbstätige werden nach der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit *innerhalb der nächsten zwei Jahre* befragt. Personen, die derzeit nicht erwerbstätig sind, in Zukunft allerdings wieder eine Erwerbstätigkeit aufnehmen möchten, werden allgemein – *also ohne zeitliche Eingrenzung* – nach der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit gefragt. Den Befragten sind jeweils vier Antwortkategorien vorgegeben. Sie können angeben, ob sie sich „ganz sicher“, „wahrscheinlich“, „eher unwahrscheinlich“ oder „ganz sicher nicht“ selbständig machen wollen. Als Beispiel sind in Tabelle 1 die Anteile von Erwerbstätigen des Jahres 1996 für die vier Antwortkategorien angegeben. Aufgrund der Unterschiede in den Fragestellungen kann das Antwortverhalten von Erwerbstätigen und Nicht-Erwerbstätigen nicht direkt miteinander verglichen werden. Weiterhin kann davon ausgegangen werden, dass sich die Motive für einen Gründungswunsch und die Erwartungen an eine Selbständigkeit bei den beiden Personengruppen unterscheiden. Bei der Analyse der Frage nach der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit werden Erwerbstätige und Nicht-Erwerbstätige daher im Folgenden immer getrennt dargestellt.

Tabelle 1
Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit innerhalb von zwei Jahren bei Erwerbstätigen
 1996; Anteile in vH

	Ganz sicher	Wahrscheinlich	Eher unwahrscheinlich	Ganz sicher nicht	k.A.	Insgesamt
sich selbständig machen	2,2	2,4	17,2	72,7	5,6	100,0
93 vH Konfidenzintervall	1,2 - 3,0	1,5 – 2,7	14,6 - 19,5	69,9 - 74,6	4,5 - 7,7	-
Eigene Berechnungen auf Basis des SOEP.						

Mit den beschriebenen Fragen erfasst das SOEP einen Ausschnitt der Vorphase von Gründungen. Im ersten Abschnitt wurde mit dem Trichtermodell eine schematische Darstellung der Gründungsvorphase gegeben. Die einzelnen Kategorien des Modells sind hierbei nicht immer passgenau mit Fragen des SOEP abgedeckt. So wird z.B. im SOEP nicht direkt nach Gründungsaktivitäten oder zurückgestellten Gründungen gefragt. Eine Quantifizierung der einzelnen Kategorien für Deutschland ist somit mit dem SOEP nicht möglich. Hierfür wird auf andere Untersuchungen zurückgegriffen (Welter, v. Rosenblatt 1998; Welter 1999b, 1999c, 2000). Das Trichtermodell sollte wie erwähnt allerdings auch nicht als festes Untersuchungsrastrer missverstanden werden, da die Übergänge zwischen den einzelnen Kategorien fließend sind und die Abgrenzung der einzelnen Typen entscheidenden Einfluss auf deren Ausprägungen hat.

Das SOEP ist für die Untersuchung der Vorphase von Gründungen in mehrfacher Hinsicht von Interesse. Zum einen können Aussagen über Gründungspotenzial, Gründungen und Austritte aus der Selbständigkeit gemacht werden. Die einzelnen Personengruppen können nach einer Vielzahl sozioökonomischer Merkmale weiter untersucht werden, womit die Struktur von Gründungsinteressierten und Gründern aufgezeigt werden kann. Zum anderen bietet das SOEP die Vorteile eines Panels: die gleichen Personen werden im Abstand eines Jahres immer wieder befragt, sofern sie nicht aus der Befragung ausscheiden. Einzelne Personen bzw. Personengruppen können über die Jahre verfolgt werden, wodurch z.B. Erwerbsverläufe erstellt werden können und zudem überprüft werden kann, inwieweit Gründungsplanungen oder das Interesse an einer selbständigen Tätigkeit in die Tat umgesetzt werden. Ebenso können soziale und berufliche Herkunft von Gründern sowie typische Verlaufsmuster beim Eintritt in die Selbständigkeit aufgezeigt werden.

3.3. Methodische Implikationen

Das SOEP erfasst eine Vielzahl sozioökonomischer Merkmale, deren absolute und relative Häufigkeit des Auftretens berechnet werden kann. Wie bei jeder Stichprobenziehung handelt es sich bei diesen Werten allerdings nicht um die wahren Werte der Grundgesamtheit sondern um geschätzte Werte, welche mit zufallsbedingten Fehlern behaftet sind. Bei Stichproben ist es daher üblich, Konfidenzintervalle zu berechnen, welche die Spannweite angeben, innerhalb derer der wahre Wert der Grundgesamtheit mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit liegt. Beim SOEP ist die Angabe von

Konfidenzintervallen auf einem Signifikanzniveau von 93 vH möglich (vgl. allgemein Rendtel 1987, 1991; Wolter 1985). Als Beispiel werden in Tabelle 1 die Konfidenzintervalle für die Frage nach der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit bei Erwerbstätigen im Jahr 1996 angegeben. Die Intervalle haben zwar jeweils eine Spannweite von einigen Prozentpunkten, die Genauigkeit ist aber ausreichend, um auf der Basis der SOEP Daten Aussagen zur Gründungsneigung treffen zu können. Bei den nachfolgenden Analysen wird aus Gründen der Übersichtlichkeit auf die Angabe von Konfidenzintervallen verzichtet.

Das SOEP ist als repräsentative Untersuchung der Wohnbevölkerung Deutschlands angelegt. Bei bevölkerungsrepräsentativen Stichproben ist eine Gewichtung der Daten theoretisch überflüssig. Die Analyse der SOEP-Daten macht jedoch aus den folgenden Gründen einen Gewichtungsfaktors notwendig: Wie beschrieben besteht das SOEP aus fünf verschiedenen Stichproben. Die einzelnen Bevölkerungsgruppen sind mit unterschiedlichen Auswahlwahrscheinlichkeiten in diesen Stichproben berücksichtigt worden. So sind Ausländer und Bürger aus den neuen Bundesländern überrepräsentiert. Zum anderen kommt es bei der Feldarbeit von Erhebungen immer zu Fehlern und meist auch systematischen Verzerrungen, welche die Repräsentativität einer Stichprobe beeinträchtigen (Pischner 1991: 51). Ein weiterer Punkt ist, dass im Laufe der Zeit Personen aus der Untersuchung ausscheiden und diese Ausfälle in der Regel ebenfalls nicht stichprobenneutral sind, d.h. die Wahrscheinlichkeit, dass eine Person bzw. ein Haushalt aus der Untersuchung ausscheidet, ist bei bestimmten Personengruppen höher als bei anderen. All diese Faktoren zusammengenommen machen eine Gewichtung der Daten des SOEP notwendig, wenn man repräsentative Aussagen für die Wohnbevölkerung Deutschlands treffen will. Bei den folgenden Angaben handelt es um gewichtete Werte. Lediglich bei der Betrachtung individueller Erwerbsverläufe oder konkreter Personengruppen wird ohne Gewichtungsfaktor gearbeitet⁵.

Mit Hilfe eines Gewichtungs- und Hochrechnungsfaktors wird die Merkmalsausprägung eines einzelnen Haushalts oder einer einzelnen Person stellvertretend für eine größere Anzahl von Haushalten bzw. Personen gewertet. Die Gewichte sind hierbei so berechnet, dass sich in der Summe

⁵ Die SOEP Daten beinhalten bereits einen Gewichtungs- und Hochrechnungsfaktor, welcher aufbauend auf dem Grundgedanken berechnet wurde, dass die inverse Auswahlwahrscheinlichkeit eines Stichprobenelements einen unverzerrten Schätzwert für den Hochrechnungsfaktor der Elemente darstellt. Vgl. hierzu Pischner 1991, Rendtel 1991.

die Anzahl der Haushalte bzw. die Wohnbevölkerung in Deutschland ergibt. Die Streuung der Gewichtungsfaktoren kann allerdings dazu führen, dass bei der Betrachtung von Teilpopulationen Schwankungen auftreten, die nicht in ähnlichem Umfang auf Schwankungen in der Grundgesamtheit, sondern auf zufallsbedingte Fehler durch einzelne hohe Gewichte zurückzuführen sind (Rendtel 1987). Auch in den folgenden Auswertungen kann diese Gefahr nicht völlig ausgeschlossen werden. Nach Möglichkeit wurde allerdings versucht, Auffälligkeiten in den gewichteten und den ungewichteten Daten zu lokalisieren. An Stellen, an denen große Abweichungen zwischen gewichteten und ungewichteten Werten auftauchen, welche als Indiz für zufällige Fehler angesehen werden können, wird hierauf explizit hingewiesen.

Das SOEP erlaubt aufgrund der Panelstruktur sowohl Querschnittsanalysen einzelner Jahre als auch Längsschnittuntersuchungen über mehrere Jahre. Eine Längsschnittanalyse bietet prinzipiell umfassendere Analysemöglichkeiten, da der Verbleib bzw. die Herkunft einzelner Personen oder Gruppen nachverfolgt werden kann. Problematisch ist allerdings, dass bei Längsschnittuntersuchungen nur diejenigen Personen einbezogen werden können, die an allen jeweils betrachteten Wellen teilgenommen haben. Da das SOEP durch Zugänge und Abgänge gekennzeichnet ist, wird die für die Untersuchung zur Verfügung stehende Personengruppe um so kleiner, je größer der betrachtete Zeitraum ist. Die Auswahl längerer Betrachtungszeiträume geht zum Teil mit erheblichen Verringerungen der Fallzahlen einher. Die folgende Analyse kann sich daher nicht ausschließlich auf Längsschnittuntersuchungen stützen. Im Abschnitt 4 wird eine Kohorte gründungsinteressierter Personen im Zeitverlauf betrachtet. Für eine tiefergehende Analyse nach sozio-ökonomischen Merkmalen ist die betrachtete Personengruppe allerdings zu klein. Daher wird im Abschnitt 5 die Struktur Gründungsinteressierter und tatsächlicher Gründer im Querschnitt untersucht.

4. Der Prozesscharakter von Gründungen: Eine Längsschnittanalyse

4.1. Auswahl einer Kohorte gründungsinteressierter Personen

In diesem Abschnitt wurde anhand einer Längsschnittanalyse der Herkunft und Verbleib gründungsinteressierter Personen untersucht. Ein ernsthaftes Gründungsinteresse kann vor allem denjenigen Personen unterstellt werden, welche auf die Frage nach der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit mit „ganz sicher“ oder „wahrscheinlich“ geantwortet haben. Es wird untersucht, wie konkret die Gründungsabsicht bei diesen Personen ist, d.h. welcher Anteil dieser Personen ihr Gründungsvorhaben in die Tat umsetzt und wann dies in der Regel geschieht.

Im Folgenden wird die Antwort auf die Frage nach der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit im Jahre 1994 als Referenz genommen. Herkunft und Verbleib gründungsinteressierter Personen werden auf der Basis eines Zeitraums von jeweils drei Jahren vor und nach dem Befragungszeitpunkt untersucht. Damit ergibt sich ein insgesamt sieben Jahre umfassender Betrachtungszeitraum als Kompromiss zwischen Länge des Untersuchungszeitraums und einer ausreichend großen Fallzahl. Das Jahr 1994 wurde als Referenzjahr gewählt, da die Frage nach der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit nicht in jedem Jahr gestellt wird, und 1994 die aktuellste Welle ist, die die Betrachtung eines jeweils 3 Jahre umfassenden Zeitraums vor und nach dem Referenzzeitpunkt erlaubt.

In die Untersuchung werden die Personen einbezogen, die an allen Befragungswellen (1991 bis 1997) teilgenommen haben. Von diesen 9 254 Personen waren 1994 5 546 erwerbstätig. Auf die Frage nach ihrer Gründungsabsicht innerhalb der nächsten zwei Jahre gaben 90 Personen an, dass sie sich „ganz sicher“ selbständig machen wollen. 136 wollten sich „wahrscheinlich“ selbständig machen. 1 270 der angesprochenen 9 254 Personen waren im Jahr 1994 nicht erwerbstätig, wollten allerdings in Zukunft wieder eine Erwerbstätigkeit aufnehmen. 78 wollten sich „ganz sicher“ selbständig machen, 91 „wahrscheinlich“⁶. Diese vier Personengruppen

⁶ Diese geringe Fallzahl schränkt die Repräsentativität der Angaben naturgemäß ein.

werden in Tabelle 2 als Bezug genommen. Aus Gründen der Vergleichbarkeit sind Anteile angegeben.

Tabelle 2
Erwerbsstellung von gründungsinteressierten Personen
des Befragungsjahrs 1994 in den Jahren 1991-1997¹

in vH

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Selbständige (in vH)							
Erwerbstätige							
Selbständigkeit „ganz sicher“	36	46	60	72	71	71	62
Selbständigkeit „wahrscheinlich“	5	4	6	13	10	18	20
Nicht-Erwerbstätige							
Selbständigkeit „ganz sicher“	1	1	2	0	9	9	15
Selbständigkeit „wahrscheinlich“	3	1	1	0	9	13	21
Eintritte in die Selbständigkeit seit Vorjahresbefragung² (in vH)							
Erwerbstätige							
Selbständigkeit „ganz sicher“	-	10	12	12	12	2	7
Selbständigkeit „wahrscheinlich“	-	0	3	4	4	4	4
Nicht-Erwerbstätige							
Selbständigkeit „ganz sicher“	-	0	0	0	5	5	4
Selbständigkeit „wahrscheinlich“	-	0	1	0	5	2	7
Eigene Berechnungen auf Basis des SOEP. – ¹ Aufgeführt ist, welcher Anteil der Erwerbstätigen/Nicht-Erwerbstätigen, die im Jahr 1994 angegeben haben, dass sie sich „ganz sicher“ oder „wahrscheinlich“ selbständig machen werden, im Jahr X selbständig war bzw. den Schritt in die Selbständigkeit vollzogen hat. – ² Zum Befragungszeitpunkt.							

4.2. Erwerbstätige

Zunächst wird die Gruppe der Erwerbstätigen mit einer festen Gründungsabsicht betrachtet (Selbständigkeit „ganz sicher“). Hier fällt auf, dass über 70 vH bereits beim Ausdruck ihrer Gründungsabsicht im Jahr 1994 selbständig sind. Der Anteil der Selbständigen ist in dieser Personengruppe von 1991 bis 1994 kontinuierlich gestiegen. Obwohl die betrachteten Personen 1994 angaben, dass sie sich innerhalb der nächsten zwei Jahre „ganz sicher“ selbständig machen werden, nimmt die Selbständigkeit nach 1994 nicht weiter zu, sondern ab.

Die Anzahl der Neuaufnahmen einer selbständigen Tätigkeit zeigt, dass sich mehr als die Hälfte der Erwerbstätigen mit fester Gründungsabsicht im betrachteten Zeitraum tatsächlich zumindest einmal selbständig gemacht hat. Der Schritt in die Selbständigkeit erfolgte allerdings oft nicht erst nach dem Befragungszeitpunkt 1994, sondern häufiger im Jahr 1994 oder davor. Bei den wenigsten betrachteten Personen findet eine Gründung erst am Ende des abgefragten Zwei-Jahres-Zeitraums statt. Die Anzahl der Neugründungen ist hier schon wieder stark gesunken. Die meisten realisierten Gründungen liegen somit vor oder nah an dem Zeitpunkt der Befragung, bei der die Personen angegeben haben, dass sie sich „ganz sicher“ selbständig machen werden.

Es lassen sich verschiedene Gründe dafür anführen, dass Personen sich bereits als selbständig einstufen, während sie gleichzeitig angeben, dass sie sich innerhalb der nächsten zwei Jahre selbständig machen wollen. Ein Teil der Personen befindet sich im Gründungsprozess. Diese Personen wären also im Sinne des Trichtermodells bereits „werdende Gründer“. Einerseits wurden erste Schritte in Richtung auf eine Selbständigkeit unternommen, oder es haben sich bereits Veränderungen in der beruflichen Situation ergeben, welche eine Einstufung als Selbständiger rechtfertigen, andererseits wird der Gründungsprozess zum Befragungszeitpunkt als noch nicht abgeschlossen betrachtet. Der Schritt in die Selbständigkeit wird hier als ein Prozess aufgefasst und lässt sich aus Sicht der Selbständigen nicht an einem konkreten Zeitpunkt festmachen (Welter 1999b). Individuelle Erwerbsverläufe deuten darauf hin, dass Gründer tatsächlich oft erst dann eine feste Gründungsabsicht angeben, wenn das Vorhaben bereits relativ weit fortgeschritten ist oder sie zumindest konkrete Schritte zur Realisierung der Selbständigkeit unternommen haben. Als Beispiel genannt seien eine Ärztin und ein Architekt, die schon einige Jahre vor der Realisierung ihrer Selbständigkeit eine vage Gründungsansicht angegeben haben und erst von einer festen Gründungsabsicht sprechen, als sie bereits selbständig sind. Die Realisierung einer Gründung kann von einzelnen Faktoren abhängen, wie z.B. der Gewährung eines Kredits oder dem Finden der passenden Räumlichkeiten. Gründer sind sich dessen bewusst und befinden sich bezüglich der Realisierbarkeit ihres Vorhabens daher lange Zeit in einem Zustand der Unsicherheit. Diese Unsicherheit führt dazu, dass Gründer erst dann eine feste Absicht angeben, wenn sie faktisch den Schritt in die Selbständigkeit vollzogen haben oder bereits anhand erster Erfahrungen eine positive Einschätzung der Realisierbarkeit gewonnen haben. Diese positive Einschätzung impliziert allerdings nicht, dass letztendlich alle Gründungsvorhaben erfolgreich verlaufen. Etwa ein Drittel der

betrachteten Personen gab nach dem Jahr 1994 die Selbständigkeit wieder auf.

Der Eintritt in die Selbständigkeit lässt sich zum einen über die Retrospektivfrage nach der Art der beruflichen Veränderung, zum anderen auch über einen Vergleich des beruflichen Status an zwei aufeinanderfolgenden Befragungszeitpunkten erfassen⁷. Die beiden so ermittelten Gründerzahlen weichen häufig voneinander ab, was den Prozesscharakter von Gründungen verdeutlicht. Der Schritt in die Selbständigkeit erfolgt über einen mehrmonatigen Zeitraum, und Personen können im nachhinein oft nicht genau angeben, wann sie diesen Schritt konkret vollzogen haben.

Da auch bereits Selbständige nach der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit gefragt werden, könnte man vermuten, dass einige der Personen diese Frage missverstehen und sie nicht auf den Schritt in die Selbständigkeit sondern auf den *Verbleib* beziehen. Eine Analyse der individuellen Selbständigkeitsverläufe ergab allerdings, dass dies nur für einen kleineren Teil der 90 Personen zutreffen kann. Etwa ein Fünftel von ihnen war im Zeitraum von 1991 bis 1997 ununterbrochen selbständig. Bei einem Teil davon haben sich allerdings Veränderungen in der Form der Selbständigkeit ergeben, welche es nahe legen, dass es hier zu einer Neugründung oder der Aufnahme einer zweiten selbständigen Tätigkeit gekommen ist. Die Aufnahme einer Zweit-Selbständigkeit wird im Rahmen des SOEP allerdings nicht erfasst.

Etwa 8 vH der Erwerbstätigen mit fester Gründungsabsicht haben im betrachteten Zeitraum zwar eine selbständige Tätigkeit aufgegeben, allerdings nicht wieder eine neue aufgenommen. Nur etwa 13 vH der Erwerbstätigen mit fester Gründungsabsicht waren zwischen 1991 und 1997 zu keinem Zeitpunkt selbständig. Bei diesen Personen handelt es sich nach der vorne eingeführten Systematik um Personen, die ihr Gründungsvorhaben entweder zurückgestellt oder völlig aufgegeben haben. Die Analyse individueller Erwerbsverläufe zeigt, dass beide Gruppen im SOEP vertreten sind. Als Beispiel für eine zurückgestellte Gründung kann eine junge Frau angeführt werden, die bereits während ihrer Ausbildung mit 20 Jahren mit dem Gedanken an eine Selbständigkeit spielt. Nach ihrer Ausbildung ist sie dann als angestellte Friseurin voll erwerbstätig und gibt eine feste Grün-

⁷ In Tabelle 2 ist lediglich die eigene Angabe der Befragten nach einer neuen Tätigkeit als Selbständiger angegeben.

dungsabsicht an. Die Frau kann ihre Gründung allerdings nicht realisieren, da sie schwanger wird und einige Jahre nicht erwerbstätig ist. Trotzdem gibt sie bereits im Alter von 26 Jahren an, dass sie in Zukunft wieder eine Erwerbstätigkeit aufnehmen will und sich wahrscheinlich selbständig machen wird. Eine andere Frau kann ihren Gründungswunsch aufgrund einer Schwangerschaft ebenfalls nicht unmittelbar realisieren, macht sich dann allerdings später tatsächlich selbständig. Auch für aufgegebene Gründungsvorhaben lassen sich Beispiele finden. So zeigen individuelle Erwerbsverläufe eine Reihe von Personen, die schon seit langer Zeit einer abhängigen Erwerbstätigkeit nachgehen und irgendwann eine feste Gründungsabsicht angeben, die sie dann allerdings nicht realisieren. Ein Teil dieser Personen gibt in den Folgejahren keine Gründungsabsicht mehr an, so dass man davon ausgehen kann, dass das Gründungsvorhaben nicht weiter verfolgt wird. Die genauen Gründe für die Nichtaufnahme werden im SOEP leider nicht erfasst. Zum Teil hat sicherlich eine Unzufriedenheit mit der bisherigen Erwerbstätigkeit die Gründungsabsicht forciert. Alternativ zu einer Selbständigkeit wird dann allerdings oft eine andere abhängige Erwerbstätigkeit aufgenommen.

Bei Erwerbstätigen, die sich „wahrscheinlich“ selbständig machen wollen, waren zum Befragungszeitpunkt bereits 13 vH selbständig. Die Selbständigkeit steigt in den folgenden Jahren auf 20 vH an. Zwischen 1991 und 1997 ist es auch bei dieser Personengruppe zu einer nennenswerten Anzahl an Eintritten und Austritten aus der Selbständigkeit gekommen. Die Quote an Selbständigen ist allerdings deutlich geringer als bei der Personengruppe, die mit „ganz sicher“ geantwortet hatte. Drei Jahre nach dem Befragungszeitpunkt sind etwa ein Fünftel der Befragten selbständig.

4.3. Nicht-Erwerbstätige

Bei den Nicht-Erwerbstätigen⁸ stellt sich die Situation wie folgt dar: Von den Personen mit einer festen Gründungsabsicht war drei Jahre nach dem Befragungszeitpunkt etwa die Hälfte erwerbstätig. Einer selbständigen Tätigkeit gingen allerdings lediglich 15 vH nach. Auch vor 1994 war bereits mehr als die Hälfte der Personen erwerbstätig gewesen, eine verschwindend geringe Anzahl bereits einmal selbständig. Da hier nur Personen betrachtet

⁸ Personen, die nach eigenen Angaben nicht erwerbstätig sind, Wehr- oder Zivildienst leisten oder sich im Mutterschafts- oder Erziehungsurlaub befinden.

werden, die im Jahr 1994 nicht erwerbstätig waren, kann im Unterschied zur Gruppe der Erwerbstätigen per definitionem keine der betrachteten Personen zum Befragungszeitpunkt bereits selbständig sein. Möglich ist allerdings, dass Personen eine geringfügige Beschäftigung oder eine „Nebentätigkeit“ im Bereich der Schattenwirtschaft ausüben, die sie nicht als Erwerbstätigkeit angegeben haben.

Anteilmäßig will sich bei den Nicht-Erwerbstätigen zwar ein größerer Teil der Befragten „ganz sicher“ selbständig machen als bei den Erwerbstätigen, die Realisierungsquote ist allerdings - zumindest innerhalb der ersten drei Jahre - deutlich geringer. Ein Grund ist sicherlich, dass - im Gegensatz zu Erwerbstätigen - keine zeitliche Eingrenzung des Gründungswunsches vorgegeben ist. Der Ausdruck einer „ganz sicheren“ Gründungsabsicht hat bei Nicht-Erwerbstätigen daher eine andere Qualität als bei Erwerbstätigen. Zum Teil handelt es sich hier um längerfristige Planungen, zum Teil aber wohl auch nicht um konkrete Absichten sondern eher um einen Wunsch. Zudem ist zu berücksichtigen, dass die befragten Personen 1994 nicht erwerbstätig waren und es einem Teil von ihnen aufgrund der angespannten Lage auf dem Arbeitsmarkt möglicherweise einfacher erschien, eine Selbständigkeit zu realisieren, als eine abhängige Beschäftigung zu finden.

Von den betrachteten Nicht-Erwerbstätigen, die sich „wahrscheinlich“ selbständig machen wollen, war drei Jahre nach dem Befragungszeitpunkt mehr als die Hälfte erwerbstätig, 21 vH gingen einer selbständigen Tätigkeit nach. Die „Gründungsquote“ liegt damit bei einem Fünftel und somit auf einem ähnlichen Niveau wie bei den Erwerbstätigen. Der Anteil realisierter Gründungen ist bei dieser Gruppe sogar höher als bei den Personen, die sich „ganz sicher“ selbständig machen wollten. Eine Aufgliederung nach Alter und Geschlecht zeigt, dass insbesondere männliche Nicht-Erwerbstätige, die eine Gründungsabsicht ausdrücken, häufig noch sehr jung sind. So sind 60 vH aller Männer, die „ganz sicher“ eine Selbständigkeit anstreben, jünger als 30 Jahre. Es handelt sich dabei meist um Personen, die sich noch in der Ausbildung befinden und für die eine Selbständigkeit eine interessante Option für die Zukunft oder auch nur eine Wunschvorstellung darstellt, welche allerdings nicht kurzfristig realisiert wird (Welter, Rosenblatt 1998: 241). Zwei Jahre nach dem Zeitpunkt der Befragung, also im Jahr 1996, wollten sich nur noch 15 vH der Personen mit einem ehemals festen Gründungswunsch „ganz sicher“ selbständig machen. Dieser starke Rückgang der Gründungsneigung sowie die geringe Quote realisierter Gründungen sprechen dafür, dass Nicht-Erwerbstätige zwar oft den Wunsch nach einer Selbständigkeit ausdrücken, diesen dann allerdings

relativieren, sobald sich die Möglichkeit einer abhängigen Beschäftigung bietet. Insbesondere jüngere Personen, die einen festen Gründungswunsch angeben, scheinen hier eher Wünsche und keine konkreten Planungen auszudrücken. Der Schritt in die Selbständigkeit erfordert also mehr als einen vagen Wunsch. Für einen großen Teil der gründungswilligen Nicht-Erwerbstätigen stellt sich eine abhängige Erwerbstätigkeit als gangbare Alternative dar.

4.4. Zwischenfazit: Folgt aus der Gründungsabsicht tatsächlich der Schritt in die Selbständigkeit?

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Angaben zur Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit bei Erwerbstätigen und Nicht-Erwerbstätigen unterschiedliche Rückschlüsse auf eine tatsächliche Gründungsabsicht zulassen.

Erwerbstätige beantworten die Frage nach der Wahrscheinlichkeit einer Selbständigkeit innerhalb der nächsten zwei Jahre. Die Frage richtet sich also auf einen konkret Zeitraum und erfasst hiermit nur Gründungsvorhaben, die schon relativ klar umrissen sind. Das Antwortverhalten bestätigt diese Einschätzung. Erwerbstätige geben erst dann eine feste Gründungsabsicht an, wenn sie konkrete Schritte zur Realisierung unternommen haben. Sie befinden sich zum großen Teil schon im Gründungsprozess oder haben sich vor kurzem selbständig gemacht. Ein hoher Anteil dieses Personenkreises hat bereits Erfahrung mit Selbständigkeit. Man kann hier also von einer *konkreten* Gründungsabsicht sprechen. Die Antwort „*wahrscheinlich*“ kann demgegenüber als Ausdruck eines noch eher vagen Vorhabens gewertet werden, welches in weit geringerem Umfang in die Tat umgesetzt wird als bei Personen, die mit „ganz sicher“ geantwortet hatten. Dem Anspruch, mit dem Konzept der Gründungsneigung Personen zu erfassen, die den Wunsch wie die Absicht zur Gründung gefasst haben, allerdings noch keine konkreten Schritte zu ihrer Realisierung unternommen haben, kann nicht vollständig Rechnung getragen werden. Ein wesentlicher Teil der Personen mit Gründungsabsicht betrachtete sich zum Zeitpunkt der Befragung bereits als selbständig. Da sich diese Personen oft erst vor kurzem selbständig gemacht haben, erscheint es aufgrund des Prozesscharakters von Gründungen gerechtfertigt, diese Personen in der Analyse zu belassen. Vor diesem Hintergrund muss allerdings bedacht werden, dass mit der Frage nach der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit so-

wohl potenzielle Gründer als auch Personen erfasst werden, die sich bereits im Gründungsprozess befinden.

Anders sieht die Situation bei Nicht-Erwerbstätigen aus. Die Frage ist hier allgemein und ohne zeitliche Eingrenzung auf die Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit gerichtet. Mit dieser Frage wird nicht nur das Vorhandensein eines konkreten Gründungsvorhabens, sondern auch ein allgemeiner Gründungswunsch abgefragt. Bei Nicht-Erwerbstätigen lässt sich nicht klar zwischen den Antwortkategorien „ganz sicher“ und „wahrscheinlich“ differenzieren. Die Quote realisierter Gründungen liegt bei beiden Personengruppen relativ niedrig, zudem werden von Personen der zweiten Antwortkategorie sogar mehr Gründungen als von Personen der ersten realisiert. Man kann somit nicht sagen, dass Personen, die mit „ganz sicher“ geantwortet haben, eine höhere Gründungsneigung als Personen haben, die mit „wahrscheinlich“ geantwortet haben. Beide Antwortkategorien deuten eher auf einen generellen Wunsch als auf eine konkrete Absicht hin. Bei Nicht-Erwerbstätigen soll bei der Auswertung der Frage nach der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit daher von „*Gründungswunsch*“ gesprochen werden.

Die bisherige Analyse bestätigt zudem das im ersten Abschnitt vorgestellte Trichtermodell der Vorgründungsphase. Zum einen erscheint die Trichterform des Modells gerechtfertigt: Ein eher langfristiger Gründungswunsch wird von einem größeren Anteil von Personen ausgedrückt als eine konkrete Absicht. Die Anzahl tatsächlicher Gründungen wiederum liegt deutlich niedriger als die der Personen mit Gründungsabsicht. Eine Reihe von Personen realisiert ihre Gründungsabsicht daher nicht oder zumindest nicht unmittelbar. Eine abhängige Beschäftigung erweist sich für einen großen Teil von ihnen als einfacher erreichbar. Weiterhin haben die bisherigen Analysen den Prozesscharakter von Gründungen unterstrichen: Der Schritt in die Selbständigkeit lässt sich meist nicht an einem konkreten Termin festmachen, sondern ist Ergebnis einer längeren Suche und Orientierung.

4.5. Die Planung des Schritts in die Selbständigkeit

Bisher wurde untersucht, inwieweit Personen, die eine Gründungsneigung ausgedrückt haben, den Schritt in die Selbständigkeit realisieren. Im Folgenden wird nun die umgekehrte Betrachtungsweise gewählt. Es werden Gründer des Jahres 1994/95 herausgegriffen, anhand derer untersucht

wird, wie der Erwerbsverlauf verläuft sowie ob und wann eine Gründungsabsicht ausgedrückt wurde (Tabelle 3).

Zwei Jahre vor dem Schritt in die Selbständigkeit drückten nur etwa ein Drittel der damals Erwerbstätigen eine konkrete oder auch vage Gründungsabsicht aus. Dagegen ging ein Drittel davon aus, dass sie sich „ganz sicher nicht“ innerhalb von zwei Jahren selbständig machen werden. Selbst etwa ein Jahr vor der Gründung geht weniger als die Hälfte aller späteren Gründer davon aus, dass sie sich selbständig machen werden. Diese Angaben zeigen, dass bei einem großen Teil der Gründungen nicht von einer langen Vorbereitung ausgegangen werden kann. Die Mehrheit der Gründer entscheidet sich innerhalb von einem Jahr für eine Selbständigkeit und realisiert diese dann auch. Situative Einflüsse und Zufallselemente scheinen eine wesentliche Rolle bei der Entscheidung zu spielen. Die Länge des Gründungsprozesses lässt sich hingegen nur schwer abschätzen. Der Wunsch nach einer selbständigen Tätigkeit ist unterschwellig wohl schon lange vorhanden gewesen. Lediglich die konkrete Realisation erfolgt dann situationsbedingt und spontan.

Tabelle 3
Erwerbsstellung von Gründern des Jahres 1994/95¹
in den Jahren 1991-1997

in vH

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
erwerbstätig ²	83	82	79	74	100	90	93
Selbständig	11	11	14	28	96	88	79
nicht erwerbstätig	17	18	21	26	0	10	7
arbeitslos gemeldet	7	8	19	17	4	7	1
Selbständigkeit „ganz sicher“ ³	8	-	7	30	-	26	-
Selbständigkeit „wahrscheinlich“ ³	17	-	26	15	-	5	-

Eigene Berechnungen auf Basis des SOEP. – ¹Einbezogen wurden alle Personen, die 1995 angegeben haben, dass sie sich seit Beginn des Jahres 1994 selbständig gemacht haben. ²Auch geringfügig Beschäftigte und Auszubildende ³Selbständigkeit innerhalb von zwei Jahren; Anteilswerte beziehen sich nur auf Erwerbstätige.

Fast ein Fünftel aller Gründer der betrachteten Kohorte war in den Jahren unmittelbar vor dem Eintritt in die Selbständigkeit arbeitslos gemeldet. Auf diesen relativ hohen Anteil wird in Abschnitt 5.4. näher eingegangen werden.

5. Die sozioökonomische Struktur Gründungsinteressierter und tatsächlicher Gründer

5.1. Methodische Vorbemerkungen

Gründungsinteressierte und tatsächliche Gründer werden in diesem Abschnitt anhand sozioökonomischer Merkmale miteinander verglichen. Die Analyse von Gründungsinteresse und tatsächlicher Gründung erfolgt zusammen, um einen direkten Vergleich der beiden Personengruppen zu ermöglichen. Hierdurch lassen sich Rückschlüsse darauf ziehen, welche Personengruppen ihr Vorhaben tendenziell eher realisieren.

Die Längsschnittuntersuchungen von Gründern und Gründungsinteressierten hat bereits Erkenntnisse über den Zusammenhang zwischen Gründungsabsicht und -realisation geliefert. Da, wie erwähnt, die Analyse von Längsschnitten mit einer zum Teil erheblichen Verringerung der Fallzahl einhergeht, erfolgt die folgende Analyse im Querschnitt auf der Basis einzelner Befragungsjahre. Zur Verdeutlichung von Zusammenhängen wurde auch auf Erwerbsverläufe zurückgegriffen.

Die Analyse der Struktur gründungsinteressierter Personen erfolgt auf Basis der „Welle O“ des SOEP aus dem Jahr 1998, welches die aktuellste „verfügbare Welle“ ist. Erwerbstätige und Nicht-Erwerbstätige werden getrennt ausgewiesen. Nicht-Erwerbstätige geben durchschnittlich eine deutlich höhere subjektive Wahrscheinlichkeit als Erwerbstätige an, sich selbständig zu machen. Insbesondere gibt es weniger Personen, die eine Selbständigkeit für sich ausschließen wollen. Diese Unterschiede lassen sich im wesentlichen darauf zurückführen, dass Erwerbstätige nach der Gründungsabsicht innerhalb der nächsten zwei Jahre befragt werden, wogegen die Frage bei Nicht-Erwerbstätigen ohne zeitliche Eingrenzung formuliert ist. Da bei den Angaben von Nicht-Erwerbstätigen eher von einem Wunsch nach einer selbständigen Tätigkeit ausgegangen werden kann, wird die Gründungsneigung von Nicht-Erwerbstätigen im Folgenden vor der oft konkreteren Gründungsabsicht von Erwerbstätigen betrachtet. In den Schaubildern wurden aufgrund des unterschiedlichen Niveaus der Gründungsneigung bei den beiden Personengruppen unterschiedliche Skaleneinteilungen gewählt.

Die Personengruppe der Gründungsinteressierten wird mit der Gruppe der tatsächlichen Gründer verglichen, welche aus Personen gebildet wird, die in den Jahren 1995 bis 1998 eine neue Tätigkeit als Selbständiger aufgenommen haben. Die Anzahl der jährlich im SOEP erfassten Gründer ist nur relativ gering, weshalb zur Verbreiterung der Analyseebene hier auf die Gründer aus mehreren aufeinanderfolgenden Jahren zurückgegriffen wird.

Die Theorie geplanten Handelns postuliert, dass ein enger Zusammenhang zwischen Intention und Handlung besteht, wonach sich die Gruppe der Personen mit Gründungsabsicht nur marginal von der Gruppe der tatsächlichen Gründer unterscheiden sollte. Die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit kann allerdings mit erheblichen Anstrengungen und Aufwendungen verbunden sein und setzt zum Teil auch Kenntnisse und Fähigkeiten voraus, über die nicht jeder unmittelbar verfügt. Es ist daher damit zu rechnen, dass – entgegen der Annahme der oben angesprochenen Theorie - Absicht und Realisation nicht immer miteinander einhergehen, sondern im Gegenteil systematisch voneinander abweichen.

5.2. Alter und Geschlecht

5.2.1. Theoretische Überlegungen

Alter und Geschlecht sind wesentliche Erklärungsfaktoren, wenn es um die Untersuchung von Gründungsinteresse und -realisation geht. Anhand von Lebenszyklusmodellen lässt sich zeigen, dass die Gründungsneigung im Erwerbsverlauf unterschiedlich stark ausgeprägt ist. Ausgangspunkt solcher Modelle ist die Annahme, dass eine Gründung mit Investitionen verbunden ist, welche teilweise den Charakter versunkener Kosten haben. Darüber hinaus wird die Annahmen getroffen, dass Gründer bei ihrer Entscheidung über eine Selbständigkeit nicht beliebig über den Markt Kapital beschaffen können, sondern Kreditrestriktionen unterliegen. Bei einer Unternehmensgründung fallen monetäre und nicht-monetäre Kosten, z.B. eine hohe anfängliche Arbeitsbelastung, an, welche investiven Charakter haben. Aufgrund der angesprochenen Kreditrestriktionen gehen die Kosten immer mit einem Konsumverzicht des Gründers einher. Der Schritt in die Selbständigkeit erfolgt in der Erwartung höherer zukünftiger Erträge. Aus individueller Sicht lohnt dieser Schritt allerdings nur, wenn die zukünftig erwarteten Erträge den anfänglichen Konsumverzicht kompensieren können. Die Länge des individuellen Planungshorizonts spielt hier eine große Rolle:

Personen mit einem längeren Planungshorizont sind c.p. eher bereit, den Schritt in die Selbständigkeit zu vollziehen, als andere. Die Länge des Planungszeitraums hängt wiederum entscheidend vom Alter des Individuums ab. Mit zunehmendem Alter nimmt der Planungshorizont für das weitere Erwerbsleben in aller Regel ab, so dass man den Schritt in die Selbständigkeit vor allem in einer frühen Phase des Erwerbslebens erwarten kann (Schulz 1995: 114-118).

Dieser Tendenz entgegengerichtet ist eine Reihe von Faktoren, welche eine Existenzgründung in einer frühen Phase des Erwerbslebens meist nicht möglich machen. So ist der Schritt in die Selbständigkeit in aller Regel nur bei Vorhandensein von Eigenkapital möglich. Falls der potenzielle Gründer nicht durch eine Erbschaft o.ä. über das notwendige Eigenkapital verfügt, muss er für einige Zeit einer abhängigen Erwerbstätigkeit nachgehen, um genügend Kapital anzusparen. Zudem ist ein Mindestmaß an beruflichen Kenntnissen und Fähigkeiten erforderlich, welche erst im Verlauf des Erwerbslebens erworben werden.

Insgesamt kann man den Schritt in die Selbständigkeit daher vor allem in einer frühen bis mittleren Phase des Erwerbslebens erwarten, wenn Personen einerseits bereits über gewisse berufliche Erfahrungen und Kapital verfügen, andererseits aber noch ein entsprechend langes Erwerbsleben planen sowie beruflich und familiär noch nicht fest gebunden sind (Welter, v. Rosenblatt 1998: 237). Empirische Studien zeigen, dass die Mehrheit der Gründer tatsächlich zwischen 25 und 40 Jahren alt ist (Brüderl et al. 1998: 83-84).

Wie angesprochen treten Existenzgründungen in unterschiedlichsten Formen auf, und es lassen sich Zusammenhänge zwischen dem Gründungsalter und der Art der Gründung aufzeigen. So kann eine Nebenerwerbsgründung, welche im Wesentlichen der Aufbesserung des Einkommens dient und nur mit mäßigen Anstrengungen verbunden ist, praktisch in jedem Alter erfolgen. Die Gründung eines handwerklichen Betriebs oder eines industriellen Unternehmens ist demgegenüber mit einem erheblichem finanziellen und organisatorischen Aufwand verbunden, welcher sich auch in einer längeren Vorbereitungszeit ausdrückt. Eine solche Gründung dient dem Aufbau einer eigenen selbständigen Existenz und erfolgt daher in der Regel nicht erst gegen Ende des Erwerbslebens.

Das Erwerbsverhalten der Frauen unterscheidet sich immer noch erheblich von dem der Männer, weswegen das Geschlecht auch beim Gründungs-

verhalten eine wesentliche Analyseebene darstellt. Der Erwerbsverlauf von Frauen ist häufiger durch Unterbrechungen und Teilzeittätigkeiten geprägt. Der Hauptgrund für eine Unterbrechung der Berufstätigkeit ist nach wie vor die Kindererziehung. Typischerweise ist die Rollenverteilung in deutschen Familien immer noch so, dass sich im Wesentlichen die Frau um Haushalt und Kinder kümmert und deshalb nicht oder nur auf Teilzeitbasis erwerbstätig ist, während der Mann einer vollen Erwerbstätigkeit nachgeht (Engelbrech et al. 1997). Weiterhin ist die Erwerbsbeteiligung bei Frauen durch eine zunehmende Polarisierung von besser und weniger qualifizierten Frauen gekennzeichnet. Frauen ohne Berufsausbildung bzw. aus weniger attraktiven Berufen sind nur in geringerem Umfang erwerbstätig und auch weniger an einer Erwerbstätigkeit interessiert. Zugleich sind arbeitssuchende Frauen aus diesem Bereich auch überdurchschnittlich häufig arbeitslos. Geringer qualifizierte Frauen sind im Gegensatz zu Abiturientinnen oder Hochschulabsolventinnen vorwiegend nur bei starkem ökonomischen Druck erwerbstätig (Engelbrech et al. 1997: 159-161).

Auch der Schritt in die Selbständigkeit vollzieht sich bei Frauen oft anders und in einem anderen Lebensabschnitt als bei Männern. Die vorherrschende geschlechterspezifische Arbeitsteilung, eine im Durchschnitt geringere schulische und berufliche Ausbildung und, damit verbunden, weniger gut dotierte und angesehene Beschäftigungswege mit häufigeren Unterbrechungen führen dazu, dass Frauen verstärkt in „Frauenberufen“ gründen. Es handelt sich hierbei um Branchen, in denen die Markteintrittsbarrieren relativ niedrig sind, allerdings im Vergleich zu anderen selbständigen Tätigkeiten auch die Expansionsmöglichkeiten und Einkommenschancen (Welter, v. Rosenblatt 1998: 237-238, Frick u.a. 1998: 248-254). Typische Beispiele finden sich im Bereich der persönlichen Dienstleistungen.

Auch im SOEP lässt sich erkennen, dass Frauenselbständigkeiten tendenziell eher kleiner und auch häufiger auf einen Nebenerwerb ausgerichtet sind als bei Männern. 43 vH aller männlichen Selbständigen haben einen oder mehrere Angestellte, wogegen dieser Anteil bei den Frauen lediglich 24 vH beträgt. Selbständige Frauen sind häufiger ohne Mitarbeiter oder im Bereich der freien Berufe tätig.

5.2.2. Gründungsneigung und -realisation nach Alter und Geschlecht

Eine Aufgliederung nach dem Alter zeigt, dass die Gründungsneigung erwartungsgemäß im Lebensverlauf unterschiedlich stark ausgeprägt ist (vgl. Schaubild 1). Bei **Nicht-Erwerbstätigen**⁹ findet sich insbesondere in den unteren Altersklassen häufig ein Gründungswunsch. So gab mehr als jeder fünfte Mann in der Altersklasse von 20 bis 29 Jahren an, dass er sich mit einer hohen Wahrscheinlichkeit¹⁰ irgendwann selbständig machen wird. Ein ähnlich hoher Wert findet sich bei Frauen in der Altersklasse von 16 bis 19 Jahren. Personen dieses Alters, die derzeit noch keiner Erwerbstätigkeit nachgehen, befinden sich zum großen Teil noch in Ausbildung oder Lehre, und der weitere Berufsweg ist vielfach noch nicht klar festgelegt. Auch wenn es sich bei diesen Angaben im Wesentlichen um einen langfristigen Wunsch und nicht um eine konkrete Planung handelt, ist doch interessant, dass ein großer Teil junger Menschen eine Selbständigkeit anstrebt oder wenigstens nicht für sich ausschließen will. Nur jede dritte Person unter 20 Jahren gab an, dass sie sich „ganz sicher nicht“ selbständig machen wird. Eine selbständige Tätigkeit scheint also bei jungen Menschen in erheblichem Umfang positiv besetzt zu sein.

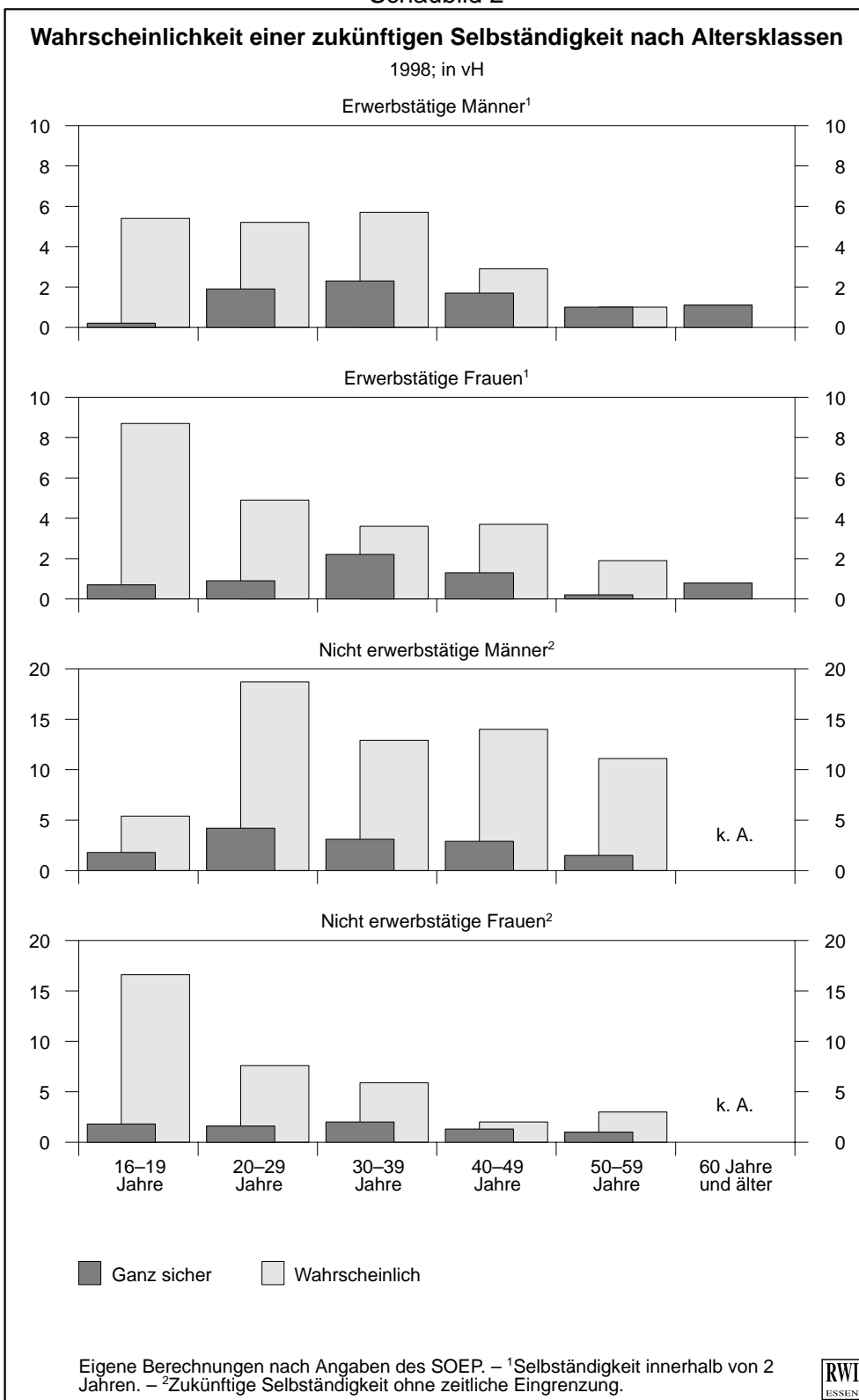
Mit zunehmendem Alter konkretisiert sich bei Nicht-Erwerbstätigen die Planung des weiteren Erwerbslebens. Der Anteil der unentschlossenen Personen („eher unwahrscheinlich“) sinkt beständig, wogegen der Anteil der Personen zunimmt, die eine Selbständigkeit für sich ausschließen. Es lässt sich somit immer klarer trennen zwischen Personen, die sich selbständig machen wollen, und solchen, die dies nicht anstreben. Nicht-erwerbstätige Männer drücken einen deutlich höheren Wunsch nach einer selbständigen Tätigkeit aus als Frauen.

Auch die Studien von RWI/Infratest (Frick et al. 1998) haben deutlich gemacht, dass der Konkretheitsgrad der Gründungsneigung mit steigendem Alter zunimmt. Während junge Menschen oft nur den vagen Wunsch nach einer selbständigen Tätigkeit ausdrücken, ist der Anteil mit einer festen

⁹ Nicht-Erwerbstätige, die wieder eine Erwerbstätigkeit aufnehmen wollen.

¹⁰ Antworten „ganz sicher“ und „wahrscheinlich“.

Schaubild 2



Gründungsabsicht bei den Personen über 40 Jahre höher. Ältere Menschen geben also nur dann ein Interesse an einer Selbständigkeit an, wenn sie realistische Möglichkeiten für dessen Verwirklichung sehen (Welter 1999a, b, c).

Bei **Erwerbstätigen** liegen die Anteile in den jeweiligen Altersklassen deutlich unter denen bei Nicht-Erwerbstätigen. Eine konkrete („ganz sicher“) oder noch eher vage („wahrscheinlich“) Gründungsabsicht wird in allen Altersklassen von zusammen nicht mehr als 10 vH aller Erwerbstätigen angegeben.

Die Gründungsneigung erwerbstätiger Männer ist – ähnlich wie bei Nicht-Erwerbstätigen - insgesamt höher als die der Frauen. Eine wesentliche Ursache dürfte in Unterschieden im Erwerbsverhalten liegen: Die Erwerbsbeteiligung von Frauen ist generell niedriger als die von Männern und zudem häufiger durch Unterbrechungen gekennzeichnet. Die geringere Selbständigkeitsneigung von Frauen lässt sich zum Teil also sicherlich dadurch erklären, dass Frauen weniger Möglichkeiten zum Erwerb beruflicher Erfahrungen haben, welche vielfach Voraussetzung für den Schritt in die Selbständigkeit sind. Auch die geringeren Möglichkeiten zum Ansparen von Kapital dürften hier eine Rolle spielen.

In jüngeren Jahren ist der Gründungswunsch sowohl bei Männern als auch bei Frauen meist eher vage und konkretisiert sich erst später. Unter 20 Jahre alte Personen sind zwar oft schon an einer Gründung interessiert, haben allerdings nur selten eine konkrete Absicht. Erklären lässt sich dies mit ihrer noch geringen beruflichen Erfahrung. Die konkrete Planung einer Selbständigkeit erfolgt bei mehr als 80 vH aller erwerbstätigen Frauen und Männer erst nach dem 30. Lebensjahr, wenn bereits berufliche Erfahrungen gesammelt werden konnten. Die höchsten Anteile sind in der Altersklasse von 30 bis 39 Jahren zu finden. Andererseits nimmt die Gründungsneigung etwa ab dem 40. Lebensjahr wieder ab. Personen mit einer festen Gründungsabsicht finden sich somit vor allem in der Altersklasse der 30- bis 39-Jährigen; bei den Männern sind es etwa 40 vH und bei den Frauen sogar 50 vH aller Gründungswilligen. Gründungswillige Männer sind stärker über das gesamte Erwerbs-Altersspektrum verteilt als Frauen. Einerseits konkretisiert sich also eine Gründungsabsicht bei Frauen tendenziell erst in einer späteren Phase des Erwerbslebens als bei Männern, andererseits nur selten nach dem 50. Lebensjahr.

Tabelle 4 zeigt, dass auch die **Eintritte in die Selbständigkeit** bei Männern stärker gestreut sind als bei Frauen. Ein beachtlicher Anteil der Gründungen durch Männer erfolgt bereits im Alter von 20 bis 29 Jahren und auch noch nach dem 50. Lebensjahr, wogegen die Gründungsaktivität von Frauen in diesen Altersklassen deutlich geringer ist. Mehr als die Hälfte aller Gründungen durch Frauen erfolgen im Alter von 30 bis 39 Jahren. Diese Ergebnisse decken sich mit denen anderer Studien: Sternberg (2000: 60-63) zeigt, dass die Gründungsquoten insbesondere bei jüngeren (unter 25 Jahre) und älteren Frauen (ab 45 Jahre) deutlich geringer sind als bei Männern in Deutschland und auch Frauen in anderen Ländern. Sowohl bei Männern als auch bei Frauen erfolgt die Aufnahme einer neuen Tätigkeit als Selbständiger allerdings meist in der ersten Hälfte des Erwerbslebens; mehr als 70 vH aller Neugründungen erfolgen im Alter von 20 bis 39 Jahren.

Tabelle 4
Geschlecht und Alter von Gründern und Erwerbstätigen
 in vH

Alter	Gründer (1995-1998)			Erwerbstätige gesamt (1997)
	Männlich	Weiblich	Gesamt	
16 bis 19 Jahre				1,6
20 bis 29 Jahre	33,0	13,9	23,7	18,3
30 bis 39 Jahre	37,6	60,2	48,7	35,2
40 bis 49 Jahre	16,2	21,7	18,9	24,3
50 bis 59 Jahre	11,8	3,6	7,8	16,8
60 Jahre und älter	1,5	0,6	1,0	3,8
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

Eigene Berechnungen auf Basis des SOEP.

Tabelle 5 verdeutlicht, dass das durchschnittliche Alter der Personen in den unterschiedlichen Gruppen deutlich voneinander abweicht: Nicht-Erwerbstätige, die eine Selbständigkeit anstreben, sind durchschnittlich deutlich jünger als die vergleichbare Gruppe der Erwerbstätigen. Wie angeführt ist die unterschiedliche Fragestellung ein wesentlicher Grund für diesen Unterschied. Ein langfristiger Gründungswunsch kann auch in frühen Jahren bereits ausgeprägt sein. Die konkrete Frage nach einer Selbständigkeit innerhalb von zwei Jahren bei den Erwerbstätigen erfordert demgegenüber eine schon recht genaue Vorstellung über ein Gründungsvorhaben, welche tendenziell erst in späteren Jahren entwickelt wird. Die gleiche Tendenz ist auch beim Vergleich der Antwortkategorien „ganz sicher“ und „wahrscheinlich“ zu beobachten.

lich“ erkennbar. Sowohl bei Erwerbstätigen als auch bei Nicht-Erwerbstätigen sind Personen mit einer noch vagen Gründungsabsicht deutlich jünger als Personen mit einer festen. Die Neigung zu einer selbständigen Tätigkeit wird also oft schon recht früh erkannt. Gründungsprojekte sind allerdings in jüngeren Jahren meist noch diffus; sie konkretisieren sich erst einige Jahre später.

Das Durchschnittsalter der Gründer liegt bei 36,5 Jahren – ein Wert, der auch in der „Münchener Gründerstudie“ ermittelt wurde (Brüderl et al. 1998: 83). Erwerbstätige allgemein sind durchschnittlich etwa 40 Jahre alt. Oben wurde gezeigt, dass der Schritt in die Selbständigkeit tendenziell in der ersten Hälfte des Erwerbslebens erfolgt. Die Hypothese, dass Gründungen meist dann realisiert werden, wenn einerseits bereits einige berufliche Erfahrungen gesammelt werden konnten und andererseits das nachfolgende Erwerbsleben noch ausreichend lang ist, um die monetären und nicht-monetären Kosten des Eintritts in die Selbständigkeit zu rechtfertigen, lässt sich somit bestätigen.

Tabelle 5
**Durchschnittsalter von Gründungsinteressierten,
 Gründern und Erwerbstätigen**

Nicht-Erwerbstätige (1997)	
Selbständigkeit „wahrscheinlich“	29,7
Selbständigkeit „ganz sicher“	32,1
Erwerbstätige (1997)	
Selbständigkeit „wahrscheinlich“	34,8
Selbständigkeit „ganz sicher“	38,2
Gründer (1995-1998)	36,5
Erwerbstätige (1997)	40,0
Eigene Berechnungen auf Basis des SOEP.	

Bemerkenswert ist, dass Erwerbstätige mit einer festen Gründungsabsicht durchschnittlich älter als Gründer sind. Dies deutet darauf hin, dass nicht alle Gründer tatsächlich einmal zu einem vorherigen Befragungszeitpunkt ein Interesse an einer Selbständigkeit bekundet haben. Eine Reihe von Personen wagen wohl auch ohne eine konkrete, längerfristige Planung den Schritt in die Selbständigkeit (Abschnitt 4.5.). Die Unterschiede im Durchschnittsalter von Gründungsinteressierten und Gründern dürfen nicht dahingehend missverstanden werden, dass sich die Differenz als Dauer der Planung interpretieren ließe. Dem Schritt in die Selbständigkeit geht zwar meist ein längerfristiger Gründungswunsch voraus. Die konkrete Planung

und Realisation einer Selbständigkeit vollziehen sich allerdings oft innerhalb eines Zeitraums von weniger als einem Jahr.

Das breite Altersspektrum von Gründern und auch von Gründungsinteressierten macht deutlich, dass Gründungen sich nicht in ein festes Ablaufschema fassen lassen und auch nicht auf bestimmte Altersgruppen beschränkt sind. Eine Gründungsabsicht kann sich auch in einer späteren Phase des Erwerbslebens herauskristallisieren, wenn die ausgeübte unselbständige Tätigkeit als nicht mehr attraktiv oder zunehmend unsicher wahrgenommen wird. Individuelle Erwerbsverläufe verdeutlichen, dass bei vielen gründungsinteressierten Personen nicht von einer langfristigen Planung des Erwerbslebens ausgegangen werden kann. So sind die Erwerbsverläufe vieler Personen durch Brüche oder häufige Wechsel zwischen einer selbständigen und einer angestellten Tätigkeit gekennzeichnet. Durch die Umbruchsituation in Ostdeutschland zu Beginn der neunziger Jahre mussten die Erwerbsplanungen von einem großen Teil der Erwerbstätigen innerhalb kurzer Zeit revidiert werden. So hätte z.B. ein im SOEP erfasster Mann mit Hochschulabschluss, der vor der Wende im öffentlichen Dienst tätig war, sicherlich nicht erwartet, dass er zunächst als Geschäftsführer eines Großhandels tätig sein und sich dann im Jahr 1998 mit 55 Jahren als Versicherungsvertreter selbständig machen würde. Derartige Brüche lassen sich allerdings auch in den alten Bundesländern vorfinden. Sie führen dazu, dass der Schritt in die Selbständigkeit noch in einer späteren Erwerbsphase erfolgen kann. Des Weiteren gibt es Personen, die erst nach Beendigung ihres „regulären“ Erwerbslebens eine Selbständigkeit anstreben, weil sie ihr Einkommen aufbessern wollen oder weiterhin am Erwerbsleben teilnehmen möchten. Als Beispiel genannt werden kann ein 53-jähriger Soldat, der sich nach dem Ausscheiden aus der Bundeswehr mit Gründungsabsichten trägt.

5.3. Bildungsstand

5.3.1. Theoretische Überlegungen

Art und Umfang schulischer und beruflicher Ausbildung haben einen wesentlichen Einfluss auf Erwerbs- und Karrieremöglichkeiten, und man kann davon ausgehen, dass auch die Entscheidung über die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit vom Bildungsstand beeinflusst wird. Der Zusammenhang zwischen Gründungsneigung und Bildung erschließt sich aber

nicht unmittelbar. Selbständige Erwerbstätigkeiten beschränken sich nicht auf einen bestimmten Bildungsstand, sondern finden sich im gesamten Spektrum möglicher Bildungsabschlüsse. Auf der einen Seite bilden selbständige Akademiker wie Ärzte, Rechtsanwälte und Architekten klassische selbständige Tätigkeiten. Die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit ist hier an das Vorhandensein des entsprechenden Bildungsabschlusses gebunden. Andererseits gibt es eine Reihe selbständiger Tätigkeiten, die eher am unteren Rand der Prestige- und Einkommensskala angesiedelt sind und keinen besonderen Bildungsabschluss voraussetzen (selbständige Kioskbesitzer oder andere Kleingewerbetreibende).

Bei der Untersuchung des Zusammenhangs von Bildungsstand und Gründungsneigung lassen sich zwei entgegengesetzt wirkende Einflüsse aufzeigen. Zum einen haben Personen mit einem höheren Grad schulischer und beruflicher Bildung tendenziell bessere Chancen, eine abhängige Erwerbsarbeit zu finden und zudem höhere Verdienstaussichten als gering qualifizierte. Man könnte daher vermuten, dass eine Selbständigkeit für Hochqualifizierte wenig interessant ist. Zum anderen haben Geringqualifizierte auf dem Arbeitsmarkt oft geringere Chancen, weswegen eine Selbständigkeit vielleicht die einzige Möglichkeit zur Aufnahme einer Erwerbstätigkeit darstellt. Gründungsneigung und -tätigkeit müssten nach dieser Hypothese mit steigendem Bildungsabschluss abnehmen. Allerdings gibt es eine Reihe selbständiger Tätigkeiten, die hohe Anforderungen an die Person des Gründers stellen und nur von Personen mit entsprechender Humankapitalausstattung ausgeübt werden können. Bei einer Reihe dieser Tätigkeiten, wie bei den freien akademischen Berufen oder im Handwerk, ist der entsprechende Ausbildungsabschluss sogar Voraussetzung für deren Aufnahme. Derartige Tätigkeiten sind tendenziell mit überdurchschnittlichen Verdienstmöglichkeiten und hohem gesellschaftlichem Ansehen verbunden. Nach dieser zweiten These kann man auch einen positiven Zusammenhang zwischen dem Ausbildungsstand und der Gründungsneigung vermuten. Empirische Studien deuten darauf hin, dass ein solcher positiver Zusammenhang zwischen Ausbildungsstand oft gemessen an der Anzahl der Jahre in formeller Ausbildung und der Wahrscheinlichkeit der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit besteht (Blanchflower, Meyer 1994; Robinson, Sexton 1994; Delmar, Davidsson 1998; Carrasco 1999).

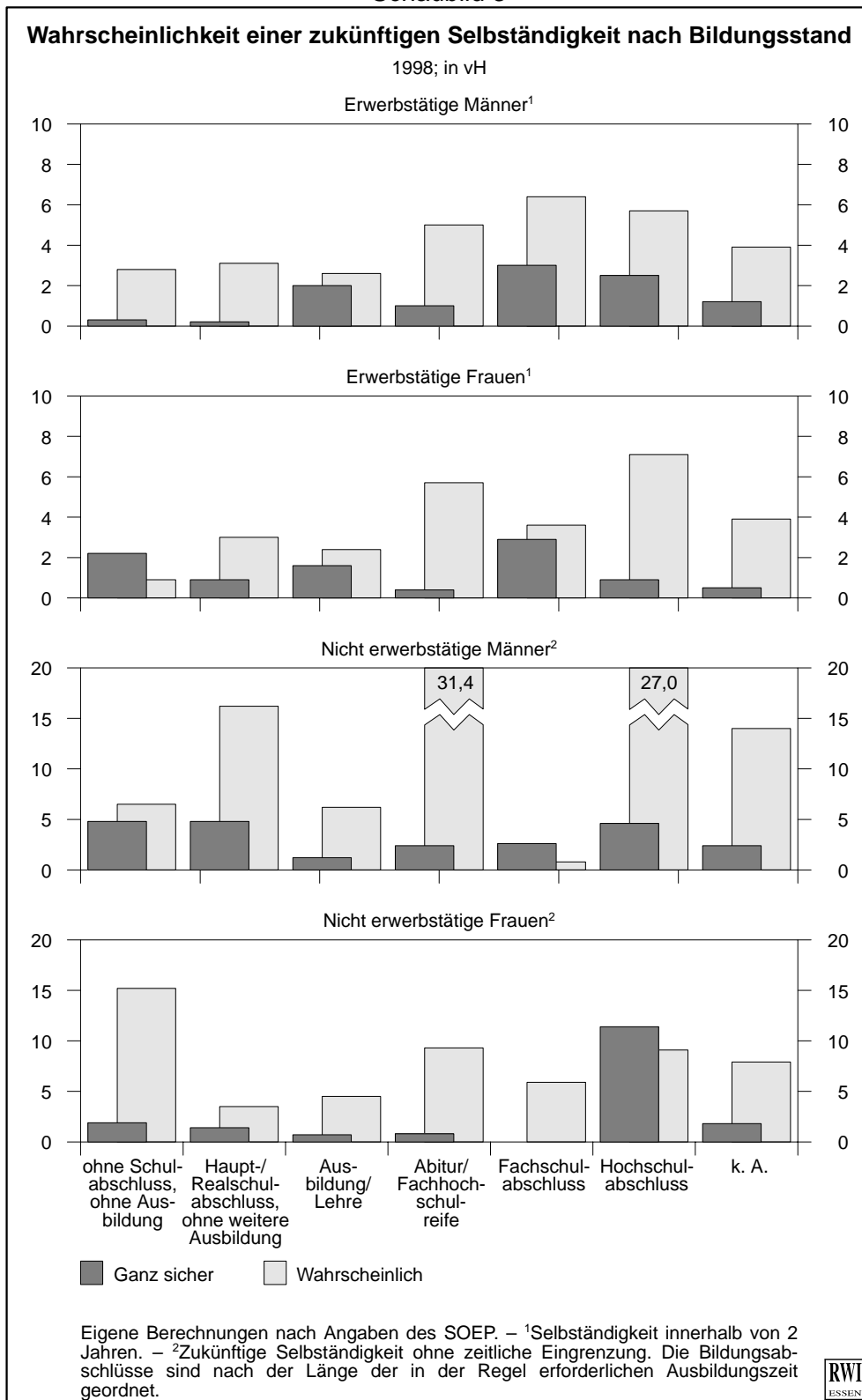
5.3.2. Gründungsneigung und -realisation nach Bildungsstand

Die Aufgliederung der Gründungsneigung nach dem Bildungsstand lässt die folgenden Zusammenhänge erkennen (Schaubild 3): Bei **Nicht-Erwerbstätigen**, die wieder eine Erwerbstätigkeit aufnehmen wollen, findet man sowohl zwischen den verschiedenen Ausbildungsabschlüssen als auch zwischen Männern und Frauen erhebliche Unterschiede in der Gründungsneigung. Einerseits weisen Männer und Frauen mit einem Hochschulabschluss eine hohe Gründungsneigung auf, andererseits auch Personen ohne Schulabschluss oder mit Haupt- und Realschulabschluss. Die Gruppe der Nicht-Erwerbstätigen, die wieder eine Erwerbstätigkeit aufnehmen möchten, ist heterogen. Sie umfasst einerseits Arbeitslose und andererseits Personen, die sich noch in der Ausbildung befinden oder aus einem anderen Grund derzeit keiner Erwerbstätigkeit nachgehen. Hierauf ist möglicherweise auch die Streuung der Gründungsneigung über die verschiedenen Ausbildungsabschlüsse zurückzuführen.

Als Grund für die hohe Gründungsneigung von Personen ohne Schulabschluss kann man deren schlechte Chancen auf dem Arbeitsmarkt anführen. Eine erlebte oder erwartete Arbeitslosigkeit kann als *Push*-Faktor den Wunsch nach einer Selbständigkeit fördern. Studien zeigen allerdings, dass sich letztendlich nur ein geringer Teil der Gründer aus der Gruppe der Arbeitslosen rekrutiert und dass eine erlebte Arbeitslosigkeit nicht der determinierende Grund für die Aufnahme einer Selbständigkeit ist (Welter 1999a, 2000). Die hohe Gründungsneigung ist bei dieser Personengruppe daher vor allem wohl eher Ausdruck einer Wunschvorstellung denn konkreter Planung. Tabelle 6 zeigt, dass Personen ohne Bildungsabschluss bei den Gründern deutlich unterrepräsentiert sind. Der hohe Gründungswunsch dieser Personengruppe schlägt sich also nicht in einer hohen Gründerzahl nieder.

Bei **Erwerbstätigen** lässt sich ein deutlicherer Zusammenhang zwischen Bildungsstand und Gründungsneigung feststellen. Eine feste Absicht wird insbesondere von Männern und Frauen mit Fachschulabschluss oder Ausbildung/Lehre sowie von Männern mit Hochschulabschluss ausgedrückt. Unter Berücksichtigung einer noch eher vagen Gründungsabsicht zeigen auch weibliche Hochschulabsolventen eine hohe Neigung zu einer selbständigen Tätigkeit. Bei den genannten Bildungsabschlüssen handelt es sich ausnahmslos um berufsqualifizierende Abschlüsse, welche nur aufbauend auf schulischen Bildungsabschlüssen erlangt werden können. Ein

Schaubild 3



schulischer Bildungsabschluss allein scheint aus der Sicht der Befragten nicht hinreichend zur Aufnahme einer Selbständigkeit zu befähigen. Einzig die hohe Gründungsabsicht von Frauen ohne Schulabschluss und Ausbildung passt nicht in dieses Bild. Als Begründung für deren hohe Gründungsneigung lassen sich wohl wieder schlechte Chancen auf dem Arbeitsmarkt anführen. Tendenziell lässt sich dennoch feststellen, dass bei Erwerbstätigen ein positiver Zusammenhang zwischen dem Bildungsstand und dem Interesse an einer selbständigen Tätigkeit besteht. Tabelle 6 verdeutlicht, dass auch die Realisierung einer Selbständigkeit überdurchschnittlich häufig durch Personen mit einem höheren Bildungsabschluss erfolgt. Personen mit Hochschulabschluss und Fachschulabschluss sind bei Gründern jeweils deutlich überrepräsentiert. Demgegenüber ist der Anteil von Personen mit einer Ausbildung unterrepräsentiert. Die „Humankapitalausstattung“ von Gründern liegt damit tendenziell über dem Durchschnitt der Erwerbsbevölkerung, was sich mit den Ergebnissen anderer Studien - auch aus anderen Ländern – deckt (Brüderl et al. 1998; Delmar, Davidsson 1998; Robinson, Sexton 1994). Einzig Personen mit Haupt- oder Real-schulabschluss fallen aus diesem Muster heraus, da auch sie überdurchschnittlich häufig bei den Gründern vertreten sind.

Tabelle 6
Bildungsstand von Gründern¹ und Erwerbstätigen
 in vH

Bildungsstand	Gründer (1995-1998)	Erwerbstätige (1997)
ohne Schulabschluss, ohne Ausbildung	0,3	2,3
Haupt- oder Real.abschluss ohne weitere Ausbildung	20,4	11,4
Ausbildung/Lehre	36,7	52,6
Abitur/Fachhochschulreife	7,9	8,9
Fachschulabschluss (Meister, Techniker o.ä.)	13,1	8,7
Hochschulabschluss	21,1	15,6
Keine Angaben	0,5	0,7
Gesamt	100,0	100,0

Eigene Berechnungen auf Basis des SOEP. – ¹Aufgrund der geringen Fallzahl in einzelnen Klassen konnten die Gründer hier nicht nach Männern und Frauen aufgegliedert werden.

Personen mit einem höheren Bildungsabschluss haben nicht nur tendenziell eine hohe Gründungsneigung, sondern gründen tendenziell auch eher größere Betriebe. Empirische Studien zeigen, dass ein Zusammenhang zwischen dem Bildungsstand sowie Art und Größe des Unternehmens bzw. der Selbständigkeit besteht. Kleinstbetriebe werden tendenziell eher von Personen mit einem geringeren Bildungsstand gegründet, wogegen Unter-

nehmen mit 5 und mehr Angestellten überdurchschnittlich von Personen mit Hochschulabschluss gegründet wurden (Dietrich 1999; Leicht, Philipp 1999: 91). Die von der Politik erhofften Arbeitsmarkteffekte von Gründungen ergeben sich somit vor allem bei solchen Personengruppen, die bereits durch eine überdurchschnittliche Gründungsneigung gekennzeichnet sind. Inwieweit durch die Mobilisierung anderer Personengruppen umfangreiche weitere Arbeitsmarkteffekte erzielt werden können, ist vor diesem Hintergrund eher fraglich.

5.4. Erwerbs- und Berufsstellung

5.4.1. Theoretische Überlegungen

Selbständigkeit und abhängige Erwerbstätigkeit stellen alternative Erwerbsformen dar, weswegen die Entscheidung für oder gegen eine Selbständigkeit immer auch von der Attraktivität der ausgeübten oder erreichbaren abhängigen Tätigkeit mit bestimmt wird. Im vorangegangenen Abschnitt bezog sich die Diskussion ausschließlich auf schulische und berufliche Bildungsabschlüsse. Die Neigung zu einer selbständigen Tätigkeit ist allerdings auch von Branchen-, Berufs- und Führungserfahrungen abhängig. Deutlich wird dies daran, dass die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit fast nie unmittelbar im Anschluss an eine Ausbildung, sondern in der Regel erst nach einigen Jahren Berufserfahrung erfolgt. Die zunehmende Komplexität vieler Aufgaben und Tätigkeiten hat vorherige Berufs- und Branchenerfahrungen in zunehmendem Maße zu einer unabdingbaren Voraussetzung für den Schritt in die Selbständigkeit gemacht (Frank et al. 1999: 26-27; Pfeiffer 1994).

Eine Gründung erfolgt in den meisten Fällen in der Branche, in der berufliche Erfahrungen gesammelt wurden. Einzelne Branchen eignen sich allerdings aufgrund von Markteintrittsbarrieren, Finanzierungserfordernissen und Wettbewerbssituationen in unterschiedlichem Maße zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit. Die Art der Branche, in der berufliche Erfahrungen gesammelt wurden, hat daher einen wesentlichen Einfluss auf die Gründungsneigung. Als extremes Beispiel kann die Stahlindustrie herangezogen werden, wo Gründungen aufgrund des enormen Kapitalbedarfs äußerst selten sind. Branchenerfahrungen in diesem Bereich können daher nicht unmittelbar in eine Gründung umgesetzt werden.

Auch strukturelle Merkmale des derzeitigen Betriebs können einen Einfluss auf die Gründungsneigung haben. So wird argumentiert, dass es den Einstieg in die Selbständigkeit erleichtert, wenn Personen in Kleinbetrieben berufliche Erfahrung sammeln konnten. Dort sind Mitarbeiter mehr in die gesamten Geschäfts- und Betriebsprozesse eingebunden und können somit stärker berufliche Fähigkeiten erwerben, welche zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit notwendig sind. Mitarbeiter von Großunternehmen haben demgegenüber meist ein begrenzteres Aufgabenspektrum und weniger Möglichkeiten, in die Führung eines Unternehmens Einblick zu gewinnen (Brüderl et al. 1998: 80-81). Angestellte sind häufiger mit Führungsaufgaben betraut als Arbeiter. Für Beamte lässt sich argumentieren, dass diese oft nur in geringem Umfang in ihrem Berufsalltag mit wirtschaftlichen Zusammenhängen oder Fragen der Unternehmensführung konfrontiert werden und aufgrund dessen weniger die Fähigkeiten zur Gründung eines eigenen Betriebs erwerben. Die Gründungsneigung ist daher, aber auch infolge der gesicherten beruflichen Position, bei dieser Personengruppe relativ gering.

Auch Risikopräferenzen können als erklärende Variable bei der Entscheidung über Selbständigkeit herangezogen. Sie beeinflussen die Art der gewählten abhängigen Erwerbstätigkeit. So kann man davon ausgehen, dass eine Beamtenlaufbahn aufgrund der hohen beruflichen Sicherheit insbesondere für Personen mit einer ausgeprägten Risikoaversion interessant ist. Da eine Selbständigkeit immer mit dem Risiko des Scheiterns und zudem mit einem beträchtlichen Einkommensrisiko verbunden ist, lässt sich vermuten, dass Beamte im Vergleich zu anderen Erwerbstätigen nur eine sehr geringe Gründungsneigung zeigen.

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit werden häufig als Instrument zur Reduzierung der Arbeitslosigkeit propagiert und auch von politischer Seite durch das Instrument des Überbrückungsgelds gefördert. Bei der Frage, ob Arbeitslose mehr oder weniger stark an einer Selbständigkeit interessiert sind als Erwerbstätige, lassen sich wieder gegensätzliche Tendenzen ausmachen. Einerseits veralten die Berufs- und Branchenerfahrungen von Arbeitslosen mit zunehmender Dauer der Arbeitslosigkeit. Gerade Langzeitarbeitslosen wird oft eine mangelnde Einsatzbereitschaft und ein fehlender Kontakt zum Erwerbsleben unterstellt, was potenzielle Arbeitgeber häufig vor einer Einstellung zurückschrecken lässt. Damit sinken die Chancen von Arbeitslosen, wieder eine Anstellung zu finden, was sie vermehrt in die Selbständigkeit drängen könnte. Andererseits sind Arbeitslose eher als Erwerbstätige von Kreditrestriktionen betroffen. Auch das Vertrauen in die

eigenen Fähigkeiten kann im Verlauf der Arbeitslosigkeit schwinden, was diese möglicherweise weniger den Schritt in die Selbständigkeit wagen lässt. Es ist somit eine empirische Frage, ob Arbeitslose im Vergleich zu Erwerbstätigen stärker zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit neigen (Pfeiffer 1999: 303).

Die Ergebnisse empirischer Studien sind diesbezüglich allerdings alles andere als eindeutig. In einer Untersuchung auf der Basis des Mikrozensus kommt Pfeiffer (1999: 307) zu dem Ergebnis, dass Arbeitslose in den neuen Bundesländern tendenziell häufiger als Erwerbstätige eine selbständige Tätigkeit suchen. Für die alten Bundesländern kann er allerdings keinen klaren Zusammenhang aufzeigen. Auch das Verhältnis von Arbeitslosenquote und Gründungsrate ist noch nicht zufriedenstellend geklärt. Während Längsschnittuntersuchungen meist auf einen positiven Zusammenhang zwischen beiden Größen hindeuten, kommen Querschnittsuntersuchungen oft genau zum gegenteiligen Ergebnis (Storey 1991). Bezüglich der Dauer der Arbeitslosigkeit zeichnet sich ab, dass die Gründungsneigung mit zunehmender Dauer der Arbeitslosigkeit tendenziell abnimmt bzw. zumindest nicht zunimmt (Bryson, White 1996a; Carrasco 1999; Pfeiffer 1999; Reize 2000). Insgesamt scheint sich somit nicht die These zu bewahrheiten, dass Personen mit zunehmender Dauer der Arbeitslosigkeit aufgrund von Schwierigkeiten auf dem Arbeitsmarkt oder einer Stigmatisierung als Langzeitarbeitslose in die Selbständigkeit gedrängt werden. Personen, die sich aus der Arbeitslosigkeit selbständig machen, sind tendenziell höher qualifiziert und weisen eine bessere Erwerbsbiographie auf als andere Arbeitslose. Manche Autoren werten dies als Hinweis darauf, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit das Ergebnis einer Wahlentscheidung darstellen. Arbeitslose machen sich nicht deswegen selbständig, weil sie keine Alternative haben, sondern weil ihnen diese Erwerbsform im Vergleich zu einer abhängigen Erwerbstätigkeit oder zur Arbeitslosigkeit vorteilhaft erscheint (Bryson, White 1996b; Reize 2000).

Empirische Untersuchungen kommen überwiegend zu dem Ergebnis, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit durch schlechtere Überlebens- bzw. zumindest schlechtere Wachstumschancen gekennzeichnet sind (Brüderl et al. 1998: 153ff.; Carrasco 1999). Auch hier gibt es allerdings gegenteilige Meinungen. So legt Reize dar, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sogar eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit aufweisen als solche aus der Erwerbstätigkeit (Reize 2000). Da allerdings weitgehend Einigkeit darüber besteht, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit nur selten durch ein hohes Beschäftigtenwachstum gekennzeichnet sind, sollten die Hoff-

nungen in Bezug auf deren Beschäftigungswirkungen nicht zu hoch gesteckt werden.

Wie angeführt sind die Erwerbsverläufe von Frauen typischerweise häufig durch Unterbrechungen gekennzeichnet (Engelbrech et al. 1997). Ähnlich wie bei Arbeitslosen besteht hierdurch die Gefahr, dass der Kontakt zum Erwerbsleben verloren geht und Branchenkenntnisse veralten, was es wiederum zunehmend schwieriger macht, nach Unterbrechung der Berufstätigkeit eine abhängige Erwerbstätigkeit zu finden. Eine Selbständigkeit wird daher von Frauen möglicherweise häufiger als von Männern als Möglichkeit des erneuten Einstieg ins Erwerbslebens genutzt.

5.4.2. Gründungsneigung und -realisation nach Erwerbs- und Berufsstellung

Schaubild 4 zeigt die Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit nach der Stellung im Beruf zum Befragungszeitpunkt. Der auffälligste Befund ist, dass die Gründungsneigung am höchsten bei Selbständigen ist: Mehr als 10 vH aller Selbständigen wollen sich innerhalb von 2 Jahren „ganz sicher“ selbständig machen. Die Erklärung für diesen Befund ergibt sich aus dem Antwortverhalten auf diese Frage, welches bereits in Abschnitt 4 diskutiert wurde. Erwerbstätige, die die Frage nach der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit mit „ganz sicher“ beantwortet haben, befinden sich zum großen Teil schon im Gründungsprozess oder haben sich bereits selbständig gemacht. Der hohe Anteilswert bei den Selbständigen kann daher nicht verwundern.

In einer Untersuchung auf der Basis des Mikrozensus findet auch Pfeiffer (1999) einen signifikanten Zusammenhang zwischen einer früheren bzw. aktuellen Tätigkeit als Selbständiger und der Wahrscheinlichkeit, wieder eine selbständige Tätigkeit zu suchen. Die höhere Gründungsneigung von (ehemals) Selbständigen kann auf eine höhere Neigung zu einer selbständigen Tätigkeit zurückzuführen sein oder aber auch darauf hindeuten, dass eine vormalige Selbständigkeit negativ auf potenzielle Arbeitgeber wirkt, da sie den Wunsch nach Unabhängigkeit und eine fehlende Bereitschaft signalisiert, sich in betriebliche Hierarchien einzuordnen (Pfeiffer 1999: 308).

Die geringste Gründungsneigung wird von Beamten ausgedrückt, womit sich die oben formulierte Hypothese voll bestätigen lässt. Arbeiter sind insgesamt weniger an einer Gründung interessiert als Angestellte, insbeson-

dere fällt der hohe Anteil von Personen auf, die eine Gründung für sich ausschließen.

Schaubild 4

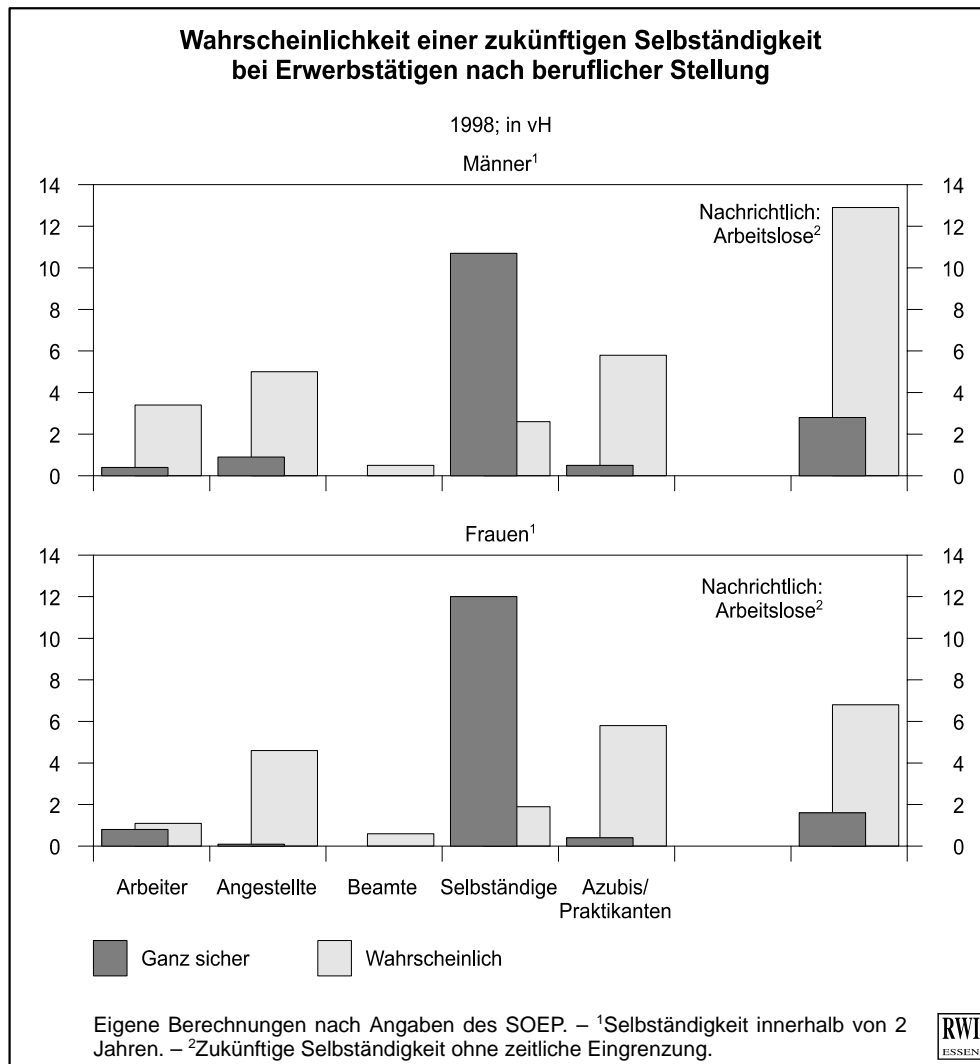


Tabelle 7 zeigt die berufliche Stellung von Gründern am Befragungszeitpunkt vor Aufnahme der neuen selbständigen Tätigkeit. Ein großer Teil der Gründer war vorher als Angestellter oder Arbeiter tätig. Hierbei überrascht allerdings, dass – im Vergleich zu Erwerbstätigen – Angestellte bei den Gründern unter- und Arbeiter überrepräsentiert sind. Empirische Studien kommen in der Regel zu anderen Ergebnissen. So machten Gründungen durch Angestellte in der „Münchener Gründerstudie“ 57 vH der untersuch-

ten Gründungen aus, womit Angestellte deutlich überrepräsentiert waren. Nur 10 vH aller Gründungen erfolgten durch Arbeiter (Brüderl et al. 1998: 86-87). Die höhere Gründungsquote von Arbeitern im Vergleich zu Angestellten deckt sich auch nicht mit der oben ermittelten, häufigeren Angabe eines Gründungswunsches oder einer -absicht bei Angestellten. Beamte sind erwartungsgemäß nur unterdurchschnittlich am Gründungsgeschehen beteiligt.

Personen, die bereits einmal selbständig waren, machen sich mit einer höheren Wahrscheinlichkeit noch einmal selbständig als der Durchschnitt der Erwerbstätigen. Gründer sind zum Teil also sicherlich „Überzeugungstäter“, die sich von einem Rückschlag nicht abschrecken lassen bzw. zum Teil auch mehrere selbständige Tätigkeiten bzw. Unternehmen nebeneinander verfolgen.

Fast die Hälfte aller Gründer waren am Befragungszeitpunkt vor Aufnahme der selbständigen Tätigkeit nicht erwerbstätig. Arbeitslos gemeldet war hiervon allerdings nur etwas weniger als die Hälfte. Die verbleibenden 25 vH der späteren Gründer, die nicht erwerbstätig waren und auch nicht arbeitslos gemeldet waren, befanden sich gerade in einer Übergangsphase in die Selbständigkeit. In Abschnitt 4.5 wurde gezeigt, dass lediglich etwa ein Fünftel der Gründer in den zwei Jahren vor dem Eintritt in die Selbständigkeit nicht erwerbstätig war. Der große Anteil der Gründungen erfolgt also – wenn auch zum Teil mit einer Übergangsphase – aus einer Erwerbstätigkeit heraus.

Im Vergleich zu anderen Studien überrascht der hohe Anteil von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Bei den in der „Münchener Gründerstudie“ untersuchten Betrieben waren lediglich 5,6 vH aus der Arbeitslosigkeit initiiert worden. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass diese Studie in einer prosperierenden Region zur Zeit einer günstigen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung erhoben wurde. Außerdem ist zu vermuten, dass sich die Art der dort berücksichtigten Betriebe qualitativ von den selbständigen Tätigkeiten unterscheiden, die im SOEP erfasst werden. An dieser Stelle werden Gründungen der Jahre 1995 bis 1998 untersucht. Dieser Zeitraum war durch eine schwierige Arbeitsmarktsituation und eine hohe Arbeitslosigkeit gekennzeichnet. Hierdurch haben sich möglicherweise verstärkt auch Arbeitslose für eine Selbständigkeit entschieden oder wurden in eine solche gedrängt.

Tabelle 7
Berufliche Stellung von Gründern¹ vor Aufnahme der neuen selbständigen Tätigkeit im Vergleich zur beruflichen Stellung Erwerbstätiger
in vH

	Gründer (1995-1998)		Erwerbstätige (1997)
	Gesamt	Davon zum Befr.zeitpunkt erwerbstätig	
Arbeiter	19,0	35,1	29,8
Angestellte	22,9	42,3	47,3
Beamte	1,9	3,5	7,2
Selbständige	8,0	14,8	10,5
Auszubildende/Praktikanten	1,9	3,6	4,8
Berufstätigkeit und ef. nicht erwerbstätig	0,4	0,8	0,5
davon: arbeitslos gemeldet	45,8	-	
	19,5	-	
Gesamt	100,0	100,0	100,0

Eigene Berechnungen auf Basis des SOEP. – ¹Angabe ist die berufliche Stellung des Gründers *zum Befragungszeitpunkt* vor der Aufnahme der neuen Tätigkeit als Selbständiger.

In Schaubild 4 ist auch die Gründungsneigung von arbeitslos gemeldeten Personen angegeben. Die Anteile für eine sichere oder wahrscheinliche Selbständigkeit liegen zwar höher als beim Durchschnitt der Erwerbstätigen. Wie erläutert, kann die Gründungsneigung von Nicht-Erwerbstätigen allerdings nicht direkt mit der von Erwerbstätigen verglichen werden, da die Fragestellungen unterschiedlich sind. Eine letztendliche Beantwortung der Frage, ob Arbeitslose eine höhere Gründungsneigung als Erwerbstätige aufweisen, ist also mit dem SOEP nicht möglich.

Die Daten des SOEP zeigen, dass ein Zusammenhang zwischen Gründungsneigung und Dauer der Arbeitslosigkeit besteht. Personen, die erst weniger als ein Jahr arbeitslos sind, wollen sich deutlich häufiger selbständig machen als Personen, die bereits ein Jahr oder länger arbeitslos sind. Zudem zeigt sich, dass Langzeitarbeitslose häufig älter sind und nur über ein unterdurchschnittliches Bildungsniveau verfügen. Dies kann als Hinweis dafür gewertet werden, dass Langzeitarbeitslose nicht die nötigen Merkmale mitbringen, die für potenzielle Arbeitgeber von Interesse sind oder zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit befähigen. Oben wurde argumentiert, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit das Ergebnis einer Wahlentscheidung sind und Gründer nicht in die Selbständigkeit gedrängt werden. Diese Aussage muss mit den Daten des SOEP allerdings relativiert

werden: Zwar sind Gründer aus der Arbeitslosigkeit tatsächlich jünger, und sie verfügen über einen höheren Bildungsstand als der Durchschnitt der Arbeitslosen. Dennoch gibt es deutliche Hinweise darauf, dass diese Gründungen nicht ausschließlich das Ergebnis einer freien Wahlentscheidung darstellen, sondern zum Teil auch den Charakter der von Bögenhold (1987) beschriebenen „Gründungen aus der Ökonomie der Not“ aufweisen. Die SOEP-Daten zeigen, dass der Erwerbsverlauf bei vormals arbeitslosen Gründern durch häufige Wechsel gekennzeichnet ist und das Motiv des „Geldverdienens“ bei der Aufnahme einer Erwerbstätigkeit im Vordergrund steht. Die Gründer aus der Arbeitslosigkeit haben nach eigenen Angaben vor dem Schritt in die Selbständigkeit aktiv nach einer Stelle gesucht, stufen es allerdings oft als „schwierig“ oder gar „unmöglich“ ein, eine geeignete Stelle zu finden.

5.5. Haushaltseinkommen

5.5.1. Theoretische Überlegungen

Die Erzielung eines Einkommens wird gemeinhin als der Hauptzweck einer Erwerbstätigkeit angesehen, und auch bei der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit spielen Einkommensfragen eine wichtige Rolle. Empirische Studien zeigen zwar, dass Gründer nicht so sehr an der Erzielung eines möglichst hohen Gewinns, sondern eher an einem ausreichenden Einkommen interessiert sind (Brüderl et al. 1998: 200). Zudem steht beim Schritt in die Selbständigkeit meist das Motiv der Selbstverwirklichung im Vergleich zum Einkommensmotiv deutlich im Vordergrund. Trotzdem spielt das in der Selbständigkeit erwartete Einkommen im Vergleich zu dem in einer abhängigen Erwerbstätigkeit eine Rolle bei der Entscheidung. Bei der Untersuchung des Einkommens wird das Haushaltseinkommen als Bezugsgröße herangezogen, da sich Einkommensfragen meist im Ehe- bzw. Familienzusammenhang stellen. Die Situation eines Gründers ohne eigenes Einkommen stellt sich vollkommen anders dar, je nachdem ob ein Ehe- oder Lebenspartner mit einem festen Einkommen vorhanden ist.

In Bezug auf das Einkommen kann argumentiert werden, dass Personen mit einem hohen Haushaltseinkommen nur einen geringen Anreiz zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit haben. Während in einkommensschwachen Haushalten oft der Zwang zur Aufnahme einer Erwerbstätigkeit besteht, welcher sich möglicherweise mangels anderer Alternativen in einer

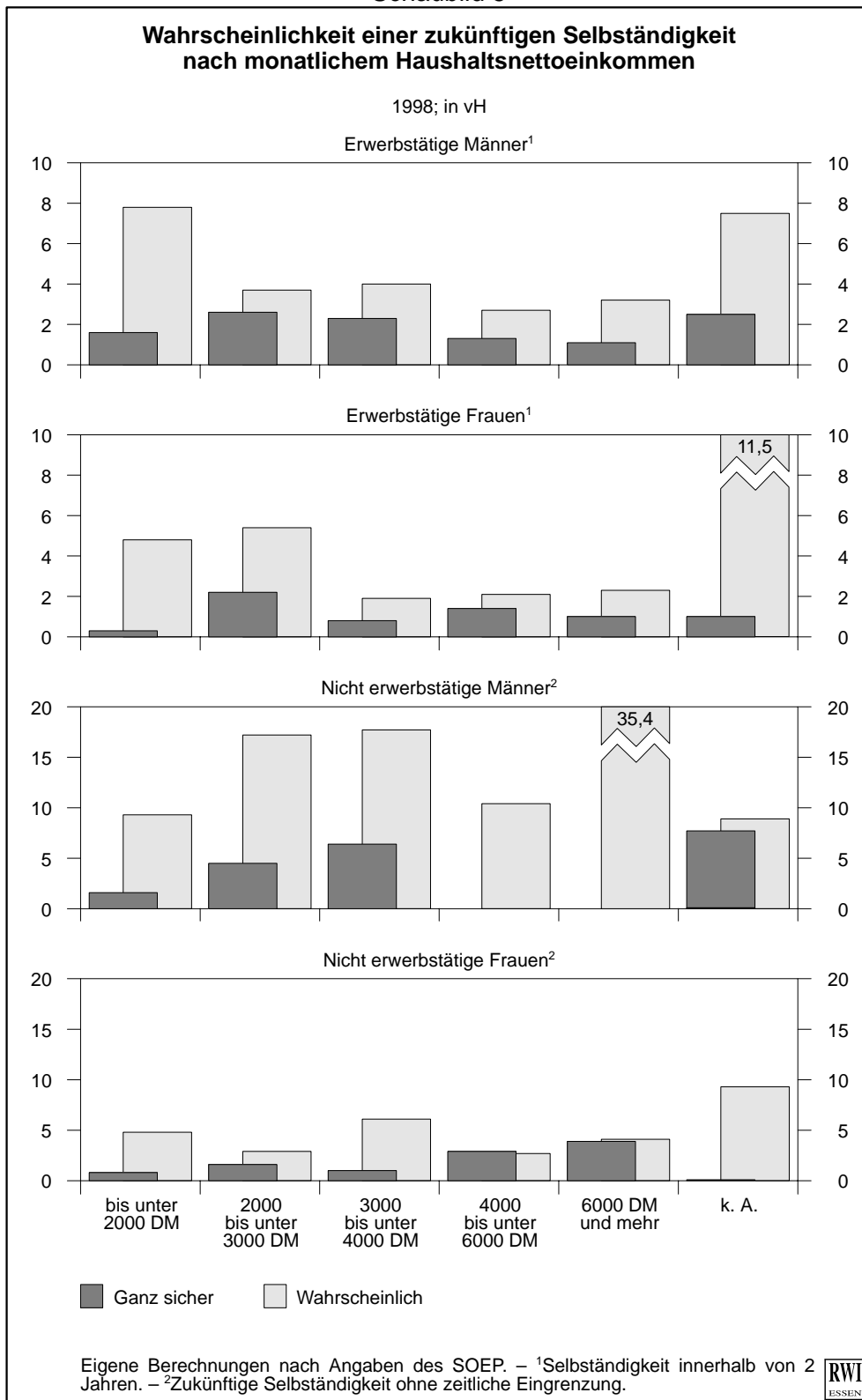
hohen Gründungsbereitschaft niederschlagen kann, besteht eine solche Notwendigkeit in einkommensstarken Haushalten nicht. Hiernach müssten Personen aus einkommensschwachen Haushalten eine relativ hohe Gründungsneigung aufweisen. Der Rückhalt eines einkommensstarken Haushalts kann andererseits eine Sicherheit bieten, welche den Schritt in die Selbständigkeit erst möglich macht. Der Eintritt in die Selbständigkeit ist immer mit dem Risiko des Scheiterns verbunden. Wenn der Ehe- oder Lebenspartner über ein ausreichend hohes Einkommen verfügt, wird ein solcher Schritt daher möglicherweise eher vollzogen. Außerdem erfordert die Gründung eines eigenen Betriebs immer mehr oder weniger umfangreiche finanzielle Mittel. Schwierigkeiten bei deren Beschaffung stellen für einen großen Teil der Gründer ein beträchtliches Hindernis bei der Gründung dar (Blanchflower, Oswald 1998; Carrasco 1999). Es kann davon ausgegangen werden, dass ein Gründungswilliger aus einem Haushalt mit einem hohen Einkommen eher das notwendige Eigenkapital zur Unternehmensgründung aufbringen kann als ein Gründer aus einem einkommensschwachen Haushalt. Nach dieser zweiten Hypothese müssten Personen aus einkommensstarken Haushalten eine besonders hohe Gründungsneigung aufweisen.

5.5.2. Gründungsneigung nach Haushaltseinkommen

Schaubild 5 zeigt die Unterschiede in der Gründungsneigung von Personen aus verschiedenen einkommensstarken Haushalten. Bei den Erwerbstätigen ähneln sich die Strukturen von Männern und Frauen. Personen aus Haushalten mit einem geringen oder durchschnittlichen Haushaltsnettoeinkommen zeigen hier die höchste Gründungsneigung. Umgekehrt ist der Anteil der Personen, die eine Selbständigkeit für sich ausschließen, in den unteren Einkommensgruppen besonders gering und nimmt mit steigendem Einkommen tendenziell zu. Eine Selbständigkeit übt also vor allem auf Personen mit einem unterdurchschnittlichen Haushaltseinkommen eine Anziehungskraft aus. Die Möglichkeit oder Notwendigkeit der Einkommensverbesserung spielt hier sicherlich eine entscheidende Rolle.

Bei den Nicht-Erwerbstätigen wurde – im Unterschied zu den übrigen Betrachtungen – die Gruppe der einbezogenen Personen noch weiter eingeschränkt. Nicht-Erwerbstätige, die in Zukunft wieder eine Erwerbstätigkeit aufnehmen möchten, sind zum Teil Personen, die sich in der Ausbildung befinden und noch bei ihren Eltern wohnen. Eine Betrachtung deren Haushaltseinkommens wäre irreführend, da diese nicht unmittelbar auf das

Schaubild 5



Einkommen ihrer Eltern zurückgreifen können oder dieses als Sicherheit nutzen können. Aus diesem Grund wurden alle Nicht-Erwerbstätigen, die als Kinder oder Pflegekinder in einem Haushalt wohnen, an dieser Stelle aus der Untersuchung ausgeschlossen.

Die Gründungsneigung der Nicht-Erwerbstätigen unterscheidet sich von der der Erwerbstätigen, zudem treten bei den Nicht-Erwerbstätigen auch größere Unterschiede zwischen Männern und Frauen auf. Eine feste Gründungsabsicht haben insbesondere Männer aus Haushalten mit einem mittleren Einkommen. Eine weitergehende Analyse zeigt, dass diese Personen zum großen Teil arbeitslos sind und das Motiv des Geldverdienens im Vordergrund bei der Aufnahme einer Erwerbstätigkeit steht. Durch eine Selbständigkeit erhoffen sie sich also vor allem eine Verbesserung der finanziellen Situation des Haushalts. Nicht-erwerbstätige Männer aus einem Haushalt mit einem hohen Einkommen haben nur sehr selten eine feste Gründungsabsicht, allerdings wollen auch viele eine Selbständigkeit nicht für sich ausschließen. Anzumerken ist hier jedoch, dass die Anzahl der nicht-erwerbstätigen Männer mit einem hohen Haushaltseinkommen sehr gering ist. Die angegebenen Anteile können daher mit hohen Zufallsfehlern behaftet sein.

Bei den Frauen weicht die Gründungsneigung erheblich von der der Männer ab. Eine feste Gründungsabsicht haben insbesondere Frauen aus Haushalten mit einem hohen Einkommen. Bei nicht-erwerbstätigen Frauen, die in Zukunft wieder eine Erwerbstätigkeit aufnehmen möchten, handelt es sich zum großen Teil um die Ehefrauen oder Lebensgefährtinnen eines erwerbstätigen Partners. Bei einem bereits hohem Haushaltseinkommen spielt das Motiv der Verbesserung des Einkommens nur eine untergeordnete Rolle. Gründungen in diesem Bereich lassen sich daher wohl im Wesentlichen auf das Motiv der Selbstverwirklichung zurückführen oder stellen einen Wiedereinstieg ins Erwerbsleben dar. Bei einem hohen Verdienst des erwerbstätigen Partners besteht die nötige finanzielle Sicherheit, um eine Gründungsidee zu verwirklichen. Während die Gründungsneigung von Frauen steigt, wenn ein Rückgriff auf Partnerressourcen besteht, lässt sich eine entsprechende Tendenz bei Männern nicht beobachten. Dies liegt im Wesentlichen in der vorherrschenden geschlechterspezifischen Erwerbsbeteiligung begründet: Es gibt sehr viel weniger Frauen als Männer, die über ein entsprechend hohes Einkommen verfügen, welches dem Partner den finanziellen Rückhalt für den Schritt in die Selbständigkeit bieten könnte.

Auch die „Münchener Gründerstudie“ zeigt, dass man Fragen der Unternehmensgründung nur im Ehe- bzw. Familienzusammenhang betrachten kann. Die Überlebenschancen neugegründeter Betriebe werden unterschiedlich von einer Erwerbstätigkeit des Ehe- oder Lebenspartners beeinflusst. Wenn eine Frau einen Betrieb gründet, dann ist dessen Überlebenswahrscheinlichkeit höher, wenn sie einen erwerbstätigen Partner hat. Wenn hingegen ein Mann einen Betrieb gründet, hat die Erwerbstätigkeit der Partnerin keinen Einfluss auf die Chancen dieses Betriebs (Brüderl et al. 1998: 196-199).

Sowohl nicht-erwerbstätige Männer als auch Frauen mit einem sehr geringen Haushaltseinkommen artikulieren nur eine recht geringe Gründungsneigung. Der ökonomische Druck allein führt somit nicht unmittelbar dazu, dass Personen eine selbständige Tätigkeit aufnehmen möchten. Eine Rolle spielen hier möglicherweise finanzielle Beschränkungen, die dieser Personengruppe den Schritt in die Selbständigkeit versperren.

An dieser Stelle erfolgt keine Analyse des Haushaltseinkommens von Gründern. Der Grund hierfür ist, dass es im SOEP nur als Zeitpunktbeurteilung erfasst wird. In der Übergangsphase in die Selbständigkeit wäre das so ermittelte Einkommen sicherlich nicht repräsentativ für das längerfristige Einkommen des Haushalts.

5.6. Ethnische Herkunft

5.6.1. Theoretische Überlegungen

Die Selbständigenquoten einzelner „ethnischer“ Gruppen¹¹ weichen innerhalb eines Landes oft beträchtlich voneinander ab. So waren im Jahr 1990 in den USA 24 vH der erwerbstätigen Koreaner, aber lediglich 4 vH der erwerbstätigen Afroamerikaner selbständig (Fairlie, Meyer 1996). In Großbritannien zeigt sich ein ähnliches Bild, wo z.B. Pakistani eine Selbständigenquote von 24 vH aufweisen, während diese bei afroamerikanischen Einwanderern aus der Karibik lediglich 6 vH beträgt (Borooah, Hart 1999:

¹¹ Streng genommen handelt es sich nur sehr bedingt um „ethnische“ Gruppen. Angesprochen sind vielmehr recht heterogene Gruppen von Einwanderern, die aus bestimmten Ländern oder Regionen der Welt stammen. Das Attribut „ethnisch“ sei daher in einem pragmatischen Sinne verstanden.

113). Auch in Deutschland unterscheiden sich die Selbständigenquoten ausländischer Mitbürger erheblich: Im Jahr 1994 lag die von Griechen und Italienern mit jeweils rund 13 vH deutlich über der von Deutschen, die Quote von Türken hingegen mit 4,1 vH erheblich darunter (Frick et al. 1998: 257).

Die Erklärungen für die unterschiedlich stark ausgeprägte Gründungsneigung einzelner „ethnischer“ Gruppen lassen sich grob in zwei Richtungen einteilen. Zum einen besteht die Möglichkeit, dass die Zugehörigkeit zu einer solchen Gruppe mit bestimmten Werten und Normen einhergeht, die eher zur Aufnahme einer unternehmerischen Tätigkeit bewegen. Relevant sind in diesem Zusammenhang Faktoren wie Leistungsorientierung, Sicherheitsdenken und der Familienzusammenhalt, welche in unterschiedlichen Kulturkreisen unterschiedlich stark ausgeprägt sind. Auch ethnische Netzwerke, über die Informationen und Erfahrungen über die Arbeit als Selbständiger ausgetauscht werden, können eine Erklärung abgeben. Die alternative Erklärung ist, dass die Angehörigen verschiedener ethnischer Gruppen in unterschiedlichem Maße mit gründungsrelevanten Merkmalen wie schulischer und beruflicher Bildung ausgestattet sind. In diesem Fall wäre nicht die ethnische Herkunft, sondern der unterschiedliche Zugang zu Bildungsmöglichkeiten die eigentliche Ursache für Unterschiede in der Gründungsneigung (Borooah, Hart 1999).

Empirische Studien deuten darauf hin, dass beide genannten Thesen von Bedeutung sind. Borooah/Hart (1999) untersuchen den Unterschied in der Selbständigenquote zwischen Indern und afroamerikanischen Einwanderern aus der Karibik in Großbritannien. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass afroamerikanische Einwanderer einerseits in geringerem Maße über Merkmale verfügen, die in einem positiven Zusammenhang zur Gründungsneigung stehen. Zu nennen sind hier Faktoren wie der durchschnittlich geringere Bildungsstand, der geringere Anteil von Personen, die verheiratet sind, in einem Haushalt mit abhängigen Kindern leben oder über Wohneigentum verfügen. Ein Teil des Unterschieds der Selbständigenquoten zwischen den beiden betrachteten Gruppen lässt sich durch diese Faktoren erklären. Borooah/Hart argumentieren allerdings, dass kulturelle Faktoren einen noch größeren Erklärungsbeitrag leisten. Unterschiedlich ausgeprägte Werte und Normen in Bezug auf eine Selbständigkeit sowie ein unterschiedlicher Familienzusammenhalt führten dazu, dass Inder eine höhere Neigung zu einer selbständigen Tätigkeit besitzen als afroamerikanische Einwanderer. Hout/Rosen (1999) kommen in einer Studie über das Gründungsgeschehen in den USA zu dem Ergebnis, dass Afroamerikaner auf-

grund ihrer Ausstattung mit gründungsrelevanten Merkmalen schlechtere Voraussetzungen für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit besitzen, was einen Teil des Unterschieds der Selbständigenquoten erklärt. Unabhängig davon ist die Neigung zu einer selbständigen Tätigkeit bei Afroamerikanern allerdings geringer ausgeprägt als bei den anderen untersuchten Bevölkerungsgruppen, was durch kulturelle Faktoren erklärt wird.

Auch für Deutschland lassen sich Unterschiede in den Selbständigenquoten verschiedener „ethnischer“ Gruppen durch kulturelle Merkmale erklären. Ein Teil davon ist auch hier auf sozioökonomische Merkmale zurückzuführen. Eine höhere Selbständigkeitsneigung im Vergleich zu Deutschen weisen insbesondere Einwanderer aus Griechenland, Italien, Österreich und anderen westeuropäischen Ländern auf. Demgegenüber ist die Neigung bei Einwanderern aus Osteuropa, dem ehemaligen Jugoslawien, der Türkei und aus Afrika nur unterdurchschnittlich ausgeprägt (Baumann 1999: 266).

Eine hohe Selbständigenquote von Ausländern kann auch das Ergebnis ungünstiger Arbeitsmarktbedingungen sein. Da auch in Deutschland Ausländer überproportional von Arbeitslosigkeit betroffen sind, spricht einiges für diese These (Frick et al. 1998: 255). Die unterschiedlichen Selbständigenquoten einzelner Ausländergruppen lassen sich hiermit allerdings nicht erklären. Zudem konnte der Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Gründungsneigung in empirischen Studien nicht eindeutig nachgewiesen werden.

Die angeführten Studien zum ethnischen Unternehmertum aus dem anglo-amerikanischen Raum untersuchen die unterschiedliche Neigung zu einer selbständigen Tätigkeit meist bei Afroamerikanern und Einwanderern aus der Karibik sowie aus Süd- und Südostasien. Bei diesen Personengruppen lassen sich in den USA oder Großbritannien die größten Unterschiede in der Selbständigenquote feststellen. In Deutschland werden die wesentlichen Ausländergruppen durch Einwanderer aus den Mittelmeerländern einerseits (Türkei, Italien, Spanien, ehemaliges Jugoslawien usw.) und aus Osteuropa andererseits gebildet, weswegen diese im Mittelpunkt der folgenden Analysen stehen. Eine Unterscheidung nach Männern und Frauen

ist an dieser Stelle nicht möglich, da ansonsten die Klassen zu dünn besetzt gewesen wären¹².

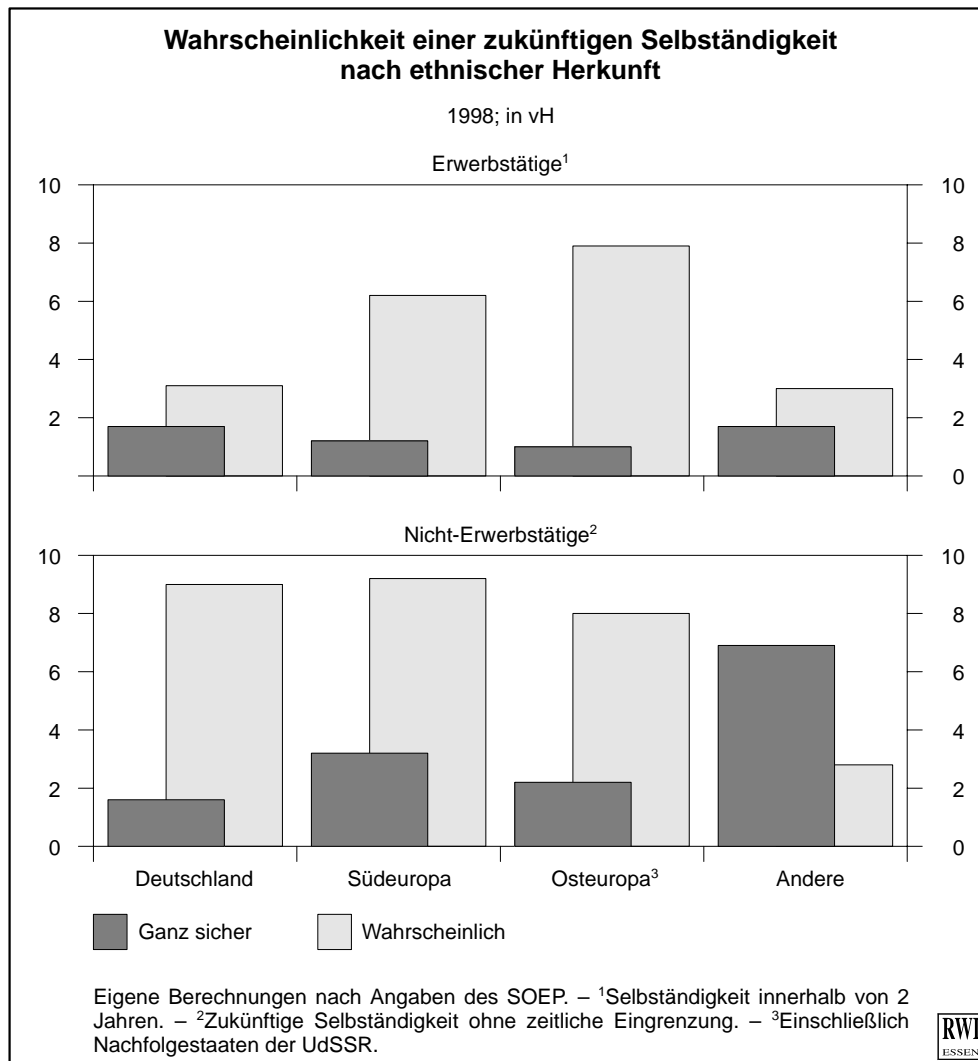
5.6.2. Gründungsneigung und -realisation nach ethnischer Herkunft

In Schaubild 6 ist die Gründungsneigung Erwerbstätiger und Nicht-Erwerbstätiger nach ihrer „ethnischen“ Herkunft dargestellt. Bei den Erwerbstätigen wird eine feste Gründungsabsicht überdurchschnittlich häufig von Deutschen ausgedrückt. Sowohl Süd- als auch Osteuropäer geben deutlich weniger häufig eine feste Absicht an, auch wenn sie häufig eine eher vage Gründungsabsicht ausdrücken. Bei Nicht-Erwerbstätigen stellt sich dies völlig anders dar: Hier drücken Deutsche die geringste Gründungsabsicht aus. Südeuropäer und Osteuropäer weisen einen überdurchschnittlichen Gründungswunsch auf. Insbesondere bei Osteuropäern überrascht der hohe Gründungswunsch, da diesen Einwanderern in der Studie von Baumann (1999) eher eine unterdurchschnittliche Gründungsneigung attestiert wird.

Die Tatsache, dass nicht-erwerbstätige Ausländer eine überdurchschnittliche Gründungsneigung zeigen, wogegen erwerbstätige Ausländer nur unterdurchschnittlich an einer Gründung interessiert sind, legt die Vermutung nahe, dass deren Ausdruck einer Gründungsneigung sehr viel stärker als bei Deutschen lediglich Ausdruck eines vagen Wunsches ist. Zum Teil bestehen hier wohl auch idealisierte Vorstellungen über die eigenen Chancen und Möglichkeiten der Aufnahme einer Selbständigkeit. Für diese Vermutung spricht, dass die Angaben im Zeitverlauf erheblichen Veränderungen unterworfen sind. So gaben im Jahr 1996 ungefähr 30 vH der nicht-erwerbstätigen Einwanderer aus Osteuropa und den Nachfolgestaaten der UdSSR an, dass sie „ganz sicher“ oder „wahrscheinlich“ eine Selbständigkeit planen. Im Jahr 1998 lag der Wert nur noch bei etwa 10 vH. Personen aus Osteuropa und den Nachfolgestaaten der UdSSR sind zu einem großen Teil erst zu Beginn der neunziger Jahre nach Deutschland eingewan-

¹² Bei Personen mit der Herkunft ‚Südeuropa‘ handelt es sich um Personen, die in der Türkei, Ex-Jugoslawien, Griechenland, Italien, Spanien, Portugal, Zypern, Montenegro, Malta, Kroatien, Bosnien-Herzegowina, Makedonien oder in Slowenien entweder geboren wurden oder aber die Nationalität einer dieser Staaten besitzen. Bei Personen mit der Herkunft ‚Osteuropa‘ handelt es sich um Personen, die aus Osteuropa oder einem Nachfolgestaat der Sowjetunion eingewandert sind oder aber die Nationalität einer dieser Staaten besitzen.

Schaubild 6



dert. Im Jahr 1996 lebten sie daher in der Regel erst wenige Jahre hier. Sie hatten noch keine oder wenig Erwerbserfahrung in Deutschland und daher auch keine genaue Vorstellung, wie sich eine Selbständigkeit verwirklichen lässt und mit welchen Problemen sie verbunden ist. Weiter kann angenommen werden, dass bei Osteuropäern ein anderes Verständnis darüber herrscht, was unter einer selbständigen Tätigkeit zu verstehen ist. Ehemals kommunistische Länder sind durch eine stark entwickelte Schattenwirtschaft gekennzeichnet, weswegen Personen aus diesen Ländern oft daran gewöhnt sind, auf informeller Basis Geld durch Gelegenheitsarbeiten zu verdienen (Welter 1997). Bei der Frage nach einer selbständigen Tätigkeit wird daher wohl oft auch an derartige Arbeiten gedacht und nicht an eine

formelle Selbständigkeit. Der hohe Gründungswunsch von nicht-erwerbstätigen Ausländern lässt sich zum Teil wohl auch über deren schlechtere Chancen auf dem Arbeitsmarkt erklären. Wenn die Möglichkeit einer abhängigen Erwerbsarbeit als eingeschränkt wahrgenommen wird, verbleibt nur eine selbständige Tätigkeit (Frick et al. 1998: 225; Pfeiffer 1999: 307f.).

Tabelle 8
Ethnische Herkunft von Gründern und Erwerbstätigen
 in vH

Ethnische Herkunft	Gründer (1995-1998)	Erwerbstätige (1997)
Deutschland	92,2	89,3
Südeuropa	5,1	5,1
Osteuropa und Nachfolgestaaten der UdSSR	2,7	3,7
Andere		1,9
Gesamt	100,0	100,0
Eigene Berechnungen auf Basis des SOEP.		

Tabelle 8 zeigt die „ethnische“ Herkunft von Gründern und Erwerbstätigen. Der weit überwiegende Teil der Gründer sind erwartungsgemäß Deutsche. Im Vergleich zur Gruppe der Erwerbstätigen sind Deutsche bei den Gründern allerdings noch einmal leicht überproportional vertreten. Personen aus Südeuropa sind entsprechend ihrem Anteil bei den Erwerbstätigen vertreten wohingegen Osteuropäer und andere unterrepräsentiert sind. Diese Rangfolge entspricht der Gründungsneigung bei den Erwerbstätigen. Der hohe Gründungswunsch von nicht-erwerbstätigen Ausländern spiegelt sich nicht in entsprechenden Gründerzahlen bei diesen Gruppen wieder. Hiermit lässt sich die These bestätigen, dass der hohe Gründungswunsch dieser Personengruppen in stärkerem Maße als bei Deutschen lediglich Ausdruck eines noch vagen Wunsches ist.

5.7. Unternehmerisch tätige Eltern als Rollenvorbild

5.7.1. Theoretische Überlegungen

Es gibt eine Reihe von Untersuchungen, die einen Zusammenhang zwischen dem mikrosozialen Umfeld und der Entscheidung für eine selbständige Tätigkeit herstellen. Die Argumentation beruht hierbei meist auf der vorne dargestellten Theorie sozialen Lernens: Eltern spielen eine wesentli-

che Rolle bei der Sozialisation ihrer Kinder. Wenn die Eltern unternehmerisch tätig sind und dies von den Kindern als erfolgreiches Rollenhandeln wahrgenommen wird, dann können die Eltern später als Rollenvorbild (*role mode*) herangezogen werden. Bei derart sozialisierten Kindern ist es wahrscheinlicher, dass sie später selbst eine unternehmerische Tätigkeit aufnehmen werden als bei Kindern von nicht-unternehmerisch tätigen Eltern. Diese Hypothese wurde in einer Reihe von Studien bestätigt (z.B. de Wit, van Winden 1989; Scherer et al. 1991).

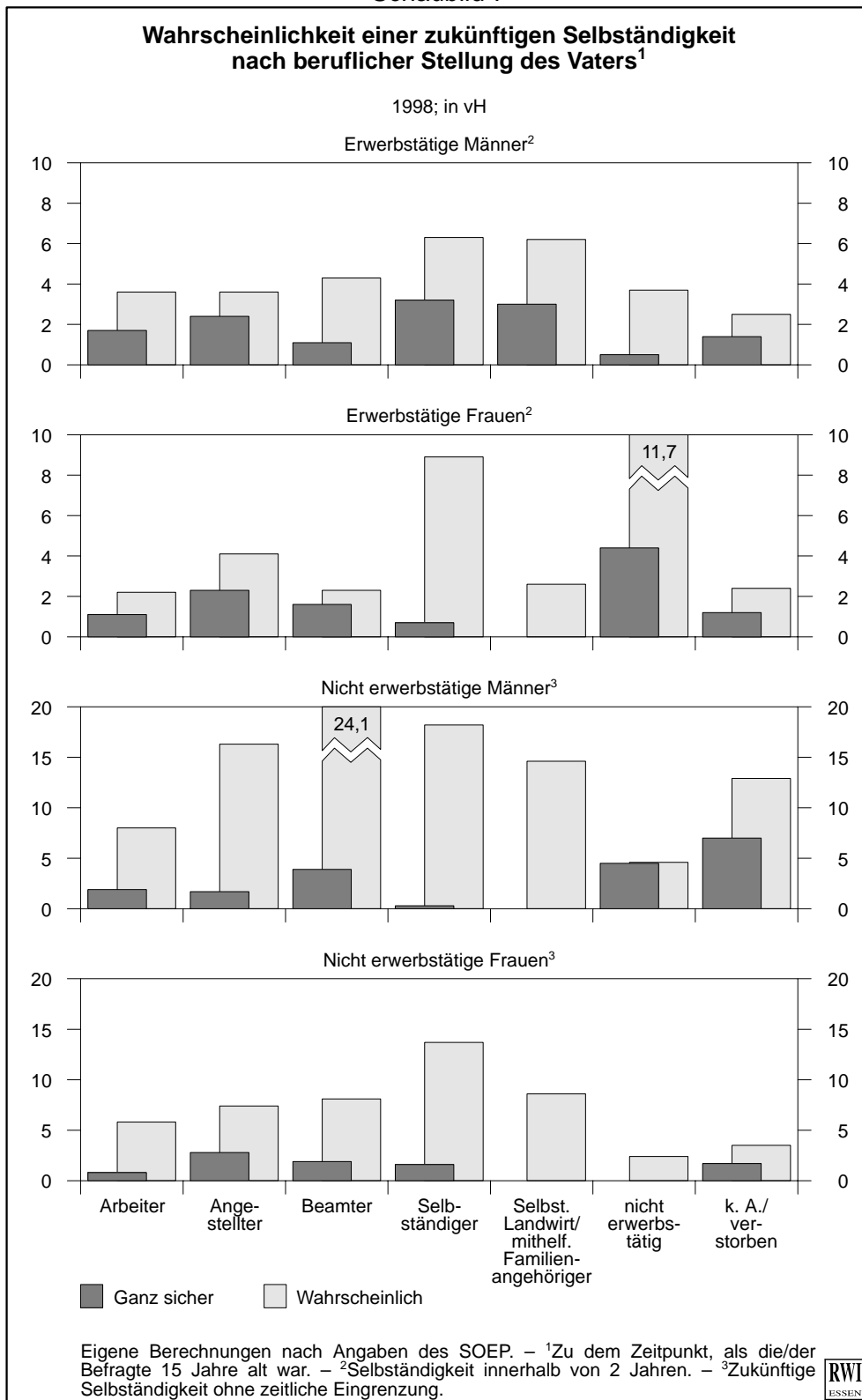
Im SOEP wird nach der beruflichen Stellung des Vaters zu dem Zeitpunkt gefragt, als die/der Befragte 15 Jahre alt war. Die berufliche Stellung der Mutter wird nicht erhoben. Obwohl mit dieser Frage nicht jegliche Selbständigkeitserfahrung im Erwerbsverlauf der Eltern erfasst wird, lassen sich dennoch Zusammenhänge zur Gründungsneigung und -realisation aufzeigen.

5.7.2. Gründungsneigung und -realisation nach dem Beruf des Vaters

Bei erwerbstätigen Männern findet sich ein klarer Zusammenhang zwischen der Berufstätigkeit des Vaters und der eigenen Gründungsneigung (Schaubild 7). Personen, deren Vater selbständig war, wollen sich ebenfalls mit einer hohen Wahrscheinlichkeit selbständig machen. Insgesamt fast 10 vH drücken hier eine wahrscheinliche oder sichere Gründungsabsicht aus. Dies gilt auch für eine Tätigkeit des Vaters als selbständiger Landwirt, wobei aus anderen Studien bekannt ist, dass sich auch der Gründungswunsch des Sohnes hier meist auch auf eine Selbständigkeit im Bereich der Landwirtschaft bezieht. Erwerbstätige Männer, deren Vater Beamter oder nicht-erwerbstätig war, drücken die geringste Gründungsneigung aus. Vermutlich führt das Fehlen eines unternehmerischen Rollenvorbilds hier dazu, dass diese Personen selbst nur selten eine Selbständigkeit aufnehmen wollen.

Bei erwerbstätigen Frauen und auch bei Nicht-Erwerbstätigen findet sich kein derart ausgeprägter Zusammenhang. Bei der gemeinsamen Betrachtung einer festen und einer noch eher vagen Gründungsabsicht lässt sich allerdings auch hier eine überdurchschnittliche Gründungsneigung von Kindern mit einem ehemals selbständigen Vater feststellen. Die These,

Schaubild 7



dass die Selbständigkeit eines Elternteils einen positiven Einfluss auf die Gründungsneigung der Kinder hat, lässt sich also mit den Daten des SOEP nicht widerlegen.

Tabelle 9 zeigt die Verteilung von Gründern nach der beruflichen Stellung des Vaters. Es wird deutlich, dass sich die hohe Gründungsneigung von Personen aus einem Selbständigenhaushalt bei den tatsächlichen Gründungen fortsetzt. Männliche Gründer stammen überdurchschnittlich häufig aus Haushalten, in denen der Vater selbständig war. Bei Frauen ist der entsprechende Anteil nur etwa durchschnittlich. An dieser Stelle zeigt sich möglicherweise ein geschlechtsspezifischer Einfluss: Man kann argumentieren, dass Kinder insbesondere das Erwerbsverhalten des gleichgeschlechtlichen Elternteils als Rollenvorbild heranziehen. Die Selbständigkeit des Vaters hätte demnach insbesondere einen Einfluss auf das Verhalten des Sohnes. Die geringe Selbständigenquote von Frauen ließen sich nach dieser Hypothese zum Teil auch dadurch erklären, dass Frauen in der Vergangenheit deutlich weniger häufig als Männer selbständig waren und da-

Tabelle 9
**Ehemalige berufliche Stellung des Vaters von Gründern
 und Erwerbstätigen¹**

in vH

Berufliche Stellung des Vaters	Gründer (1995-1998)			Erwerbstätige gesamt (1997)
Arbeiter	35,1	43,7	38,8	49,9
Angestellter	36,2	28,3	32,8	23,8
Beamter	1,4	10,8	5,5	8,9
Selbständiger	15,8	9,5	13,1	10,1
Selbst. Landwirt, mithelf. Fam.ang.	10,9	2,1	7,1	4,7
nicht erwerbstätig	0,8	5,6	2,9	2,5
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

Eigene Berechnungen auf Basis des SOEP. – ¹Berufliche Stellung des Vaters zum Zeitpunkt als der Befragte 15 Jahre alt war. Einbezogen wurden hier nur Personen, die eine Angabe gemacht haben und bei denen der Vater zum fraglichen Zeitpunkt noch lebte.

mit nicht als Rollenvorbild für ihre Töchter fungieren konnten. Da die berufliche Stellung der Mutter im SOEP nicht erfasst wird, kann diese Hypothese an dieser Stelle allerdings nicht weiter überprüft werden. Der unterschiedliche Einfluss der beruflichen Stellung des Vaters auf die Berufswahl von Söhnen und Töchtern wird insbesondere auch bei Landwirten sichtbar.

Mit den Daten des SOEP lässt sich die These untermauern, dass die Gründungsneigung zum Teil über soziales Lernen vermittelt wird und Eltern als Rollenvorbild für das Erwerbsverhalten ihrer Kinder fungieren können. Die Stärke dieses Einflusses lässt sich allerdings nicht quantifizieren. Die Daten des SOEP zeigen, dass das mikrosoziale Umfeld, aus dem die Befragten stammen, unabhängig vom Vorhandensein selbständiger Eltern einen Einfluss auf die Gründungsneigung der Kinder hat. So drücken Personen aus Arbeiterhaushalten generell eine geringere Neigung zu selbständiger Tätigkeit aus als Personen aus Angestelltenhaushalten. Auch bei den Gründern fällt auf, dass diese überdurchschnittlich häufig aus Angestellten- und unterdurchschnittlich häufig aus Arbeiterhaushalten stammen. Dieser Befund deckt sich mit den Ergebnissen anderer Studien; lediglich die geringe Gründungsquote von Männern aus Beamtenhaushalten entspricht nicht dem landläufigen Bild (vgl. Brüderl et al. 1998: 85). Die individuelle Gründungsneigung lässt sich also nicht allein durch die Rolle von Eltern als Vorbild erklären. Auch unternehmerische Rollenvorbilder aus dem weiteren mikrosozialen Umfeld erhöhen möglicherweise die eigene Neigung zu einer selbständigen Tätigkeit. Zudem beeinflussen die schichtspezifische Nutzung von Bildungsmöglichkeiten und der Zugang zu finanziellen Ressourcen die Gründungsneigung und den letztendlichen Schritt in die Selbständigkeit.

6. Gründungsneigung und -realisation im Zeitverlauf

6.1. Gründungsneigung in den neunziger Jahren

Nachdem die Gründungsneigung nach sozioökonomischen Merkmalen dargestellt wurde, soll nun die Gründungsneigung im Zeitverlauf betrachtet werden. Die Darstellung ist nach Ost- und Westdeutschland sowie nach Erwerbstätigen und Nicht-Erwerbstätigen getrennt.

Die Gründungsneigung ist nicht konstant, sondern über die Zeit Schwankungen unterworfen. Bereits in den vorangegangenen Abschnitt ist deutlich geworden, dass die Gründungsneigung von Männer über der von Frauen liegt. Auch in den verschiedenen Betrachtungsjahren in den neunziger Jahren hat sich dies gezeigt. Im längerfristigen Verlaufsmuster unterscheiden sich Männer und Frauen allerdings nur unwesentlich, d.h. die Gründungsneigung von Männern und Frauen hat sich parallel zueinander verändert. Aus diesen Grund und wegen der besseren Übersichtlichkeit wird an dieser Stelle auf eine gesonderte Ausweisung für Männer und Frauen verzichtet.

Bei den Erwerbstätigen in Westdeutschland wird zunächst deutlich, dass der Anteil der Personen, die eine Selbständigkeit für sich ausschließen (Antwort „ganz sicher nicht“) im Zeitverlauf abgenommen hat, wogegen in der Antwortkategorie „eher unwahrscheinlich“ eine Zunahme zu verzeichnen ist. Immer mehr Personen ziehen also eine Selbständigkeit in ihre Erwerbsüberlegungen mit ein. Es lässt sich hier nur mutmaßen, worauf dies zurückzuführen ist. Prinzipiell gilt, dass das Interesse an einer selbständigen Tätigkeit nicht isoliert, sondern immer nur im Vergleich zur Alternative einer abhängigen Beschäftigung gesehen werden kann. Die sich abzeichnende Zunahme der Gründungsneigung kann zum einen auf eine Zunahme der Attraktivität einer selbständigen Tätigkeit und zum anderen auf eine abnehmende Attraktivität einer abhängigen Erwerbstätigkeit zurückzuführen sein. So kann es sein, dass Existenzförderprogramme und die zunehmende Aufmerksamkeit von Seiten der Politik gegenüber Selbständigen und kleinen und mittleren Unternehmen, in der Wahrnehmung von Gründungen in der Öffentlichkeit ihre Spuren hinterlassen und sich in einem positiveren Bild der Selbständigkeit niedergeschlagen haben. Die Ursache für den Anstieg der Gründungsneigung läge somit in einer höheren wahrgenommenen Attraktivität der Selbständigkeit. Weiterhin ist es möglich,

dass die hohe Arbeitslosigkeit der neunziger Jahre und Meldungen über den Stellenabbau in Großunternehmen bei Erwerbstätigen allgemein den Eindruck einer zunehmenden beruflichen Unsicherheit hinterlassen haben. Dies trieb Erwerbstätige nicht gleich in die Selbständigkeit, führte aber dazu, dass immer weniger Personen eine Selbständigkeit für sich ausschließen wollten. Hier läge die Ursache in einer abnehmenden Attraktivität von abhängigen Beschäftigungsverhältnissen.

Eine feste Gründungsabsicht war bei Erwerbstätigen insbesondere Mitte der neunziger Jahre häufig festzustellen. Im Jahr 1998 planten deutlich weniger Erwerbstätige eine Selbständigkeit. Die Ursache für diesen Rückgang liegt vermutlich in der Verbesserung der konjunkturellen Situation begründet. Obwohl der Aufschwung in Deutschland bereits im Jahr 1994 begann, zeigten sich erst gegen Ende der neunziger Jahre nennenswerte Verbesserungen auf dem Arbeitsmarkt. Während also möglicherweise Mitte der neunziger Jahre Personen aus Furcht vor Arbeitslosigkeit den Schritt in die Selbständigkeit planten, war dieses Motiv im Jahr 1998 weniger von Bedeutung.

In Ostdeutschland war der Besatz mit Selbständigen und KMU nach der Wende nur sehr gering, und es bestanden dementsprechend gute Möglichkeiten zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit. Auf der Basis von Mikrozensusdaten lässt sich zeigen, dass unmittelbar nach der deutschen Wiedervereinigung ein stark ausgeprägtes Interesse an einer selbständigen Tätigkeit bestand. So gaben im Jahr 1991 7,8 vH aller Erwerbstätigen, die auf der Suche nach einer neuen beruflichen Tätigkeit waren, an, dass sie sich selbständig machen wollen. Der Anteil dieser Personen fiel darauf auf 2,7 vH im Jahr 1995 (Pfeiffer 1999: 305). Das hohe Gründungsinteresse verbunden mit den guten Möglichkeiten schlugen sich zu Beginn der neunziger Jahre in Ostdeutschland in einer hohen Gründerrate nieder.

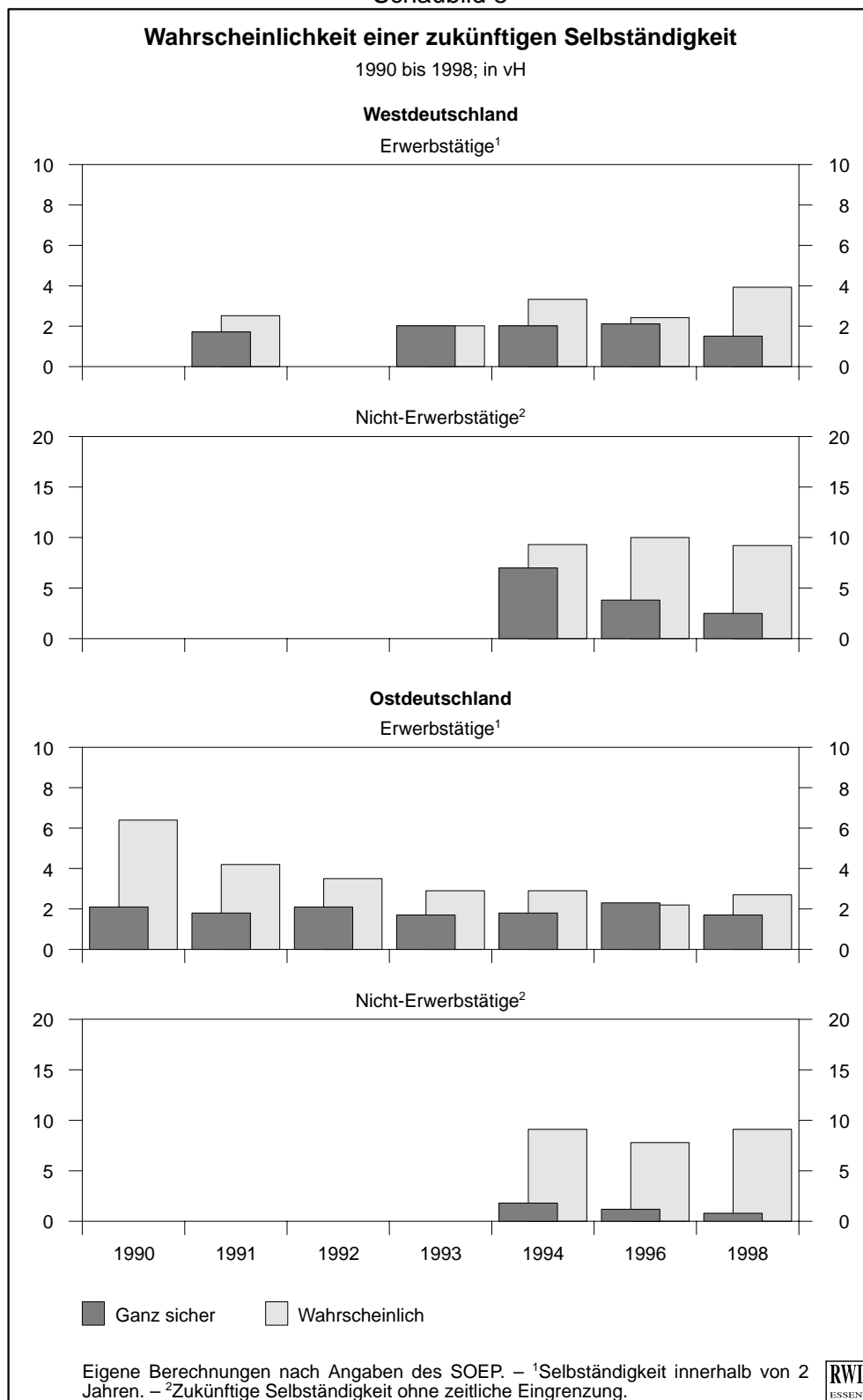
Im SOEP lassen die Anteilswerte von Erwerbstätigen aus Ostdeutschland allerdings nicht unmittelbar ein hohes Interesse an einer selbständigen Tätigkeit kurz nach der Wende erkennen. So lag der Anteil der Personen mit einer festen Gründungsabsicht in allen betrachteten Jahren in Ostdeutschland nur leicht über dem Wert in Westdeutschland. Unter Einbezug von noch vagen Gründungsabsichten zeigt sich jedoch das hohe Gründungsinteresse zu Beginn der neunziger Jahre. Im Jahr 1990 wollten sich 8,5 vH aller erwerbstätigen Ostdeutschen innerhalb von zwei Jahren „ganz sicher“ oder „wahrscheinlich“ selbständig machen. Dies ist der höchste Wert in Ost- und Westdeutschland. In den Folgejahren hat die Gründungsneigung

stetig abgenommen und lag 1998 auf einem Niveau wie in Westdeutschland.

Die Ursachen für den Befund, dass die hohe Gründungsneigung in Ostdeutschland zu Beginn der neunziger Jahre insbesondere in vagen Gründungsabsichten ausgedrückt wurde, wogegen eine feste Absicht nur durchschnittlich häufig angegeben wurde, sind zahlreich. Durch den rasanten Umbruchprozess ist der Schritt in die Selbständigkeit bei vielen Personen in Ostdeutschland sicher sehr schnell erfolgt. Er wurde in erheblichem Maße als Ausweg aus einer drohenden oder vorliegenden Arbeitslosigkeit gewählt (Pannenberg 1997, 1998). Da sich die Beschäftigungsaussichten innerhalb kurzer Zeit radikal änderten, erfolgte der Schritt in die Selbständigkeit nach der Wende auf einer anderen Grundlage und mit einer geringeren Planungs- und Vorbereitungszeit, als dies sonst üblich ist. Eine geringe Kenntnis und eine Unvertrautheit mit dem westdeutschen Wirtschafts- und Rechtssystem haben dazu beigetragen, dass Personen nicht unmittelbar von konkreten Gründungsvorhaben sprachen, sondern eher eine vage Absicht angaben, auch wenn diese letztendlich doch schnell in die Tat umgesetzt wurde bzw. werden musste.

Die Frage nach der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit ist bei Nicht-Erwerbstätigen, die in Zukunft wieder eine Erwerbstätigkeit aufnehmen möchten, erst in den letzten Jahren in das Befragungsprogramm des SOEP aufgenommen worden. Befragungszeitpunkte waren bisher die Jahre 1994, 1996 und 1998. Im Vergleich zwischen West- und Ostdeutschland fällt zunächst auf, dass die Gründungsneigung in Westdeutschland bei dieser Personengruppe höher als in Ostdeutschland liegt. Da der Großteil der Gründer in Ostdeutschland aus einer Erwerbstätigkeit kam, widerspricht dieser Befund nicht unmittelbar den doch hohen Gründungszahlen in den neunziger Jahren. Sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland ist zudem ein Rückgang bei den festen Gründungsabsichten zu verzeichnen. Da der Zeitraum von 1994 bis Ende 1997 durch steigende Arbeitslosigkeit gekennzeichnet war, überrascht dieser. Eine mögliche Erklärung liegt darin, dass der Anstieg der Arbeitslosigkeit insbesondere mit einer Zunahme der Langzeitarbeitslosen verbunden war. Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass die Gründungsneigung mit zunehmender Länge der Arbeitslosigkeit abnimmt. Für den Zeitraum von 1991 bis 1995 kommt Pfeiffer (1999: 307-309) allerdings zu dem Ergebnis, dass die Neigung zu einer Selbständigkeit bei Arbeitslosen in Westdeutschland zugenommen hat.

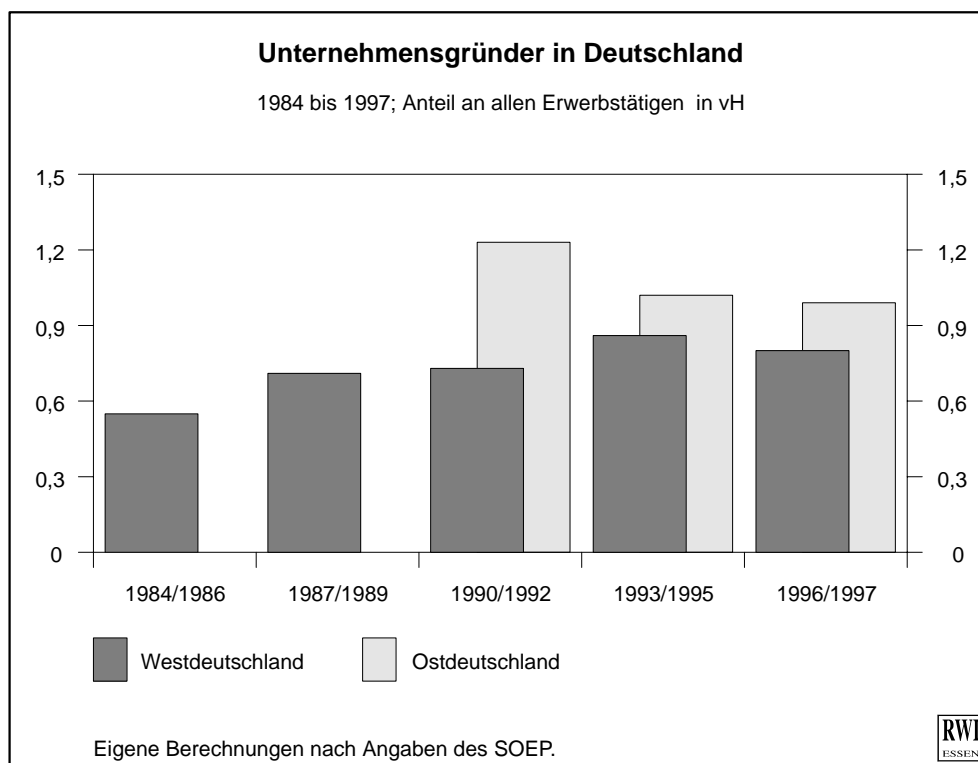
Schaubild 8



6.2. Gründer in den achtziger und neunziger Jahren

Schaubild 9 zeigt den Anteil von Gründern an allen Erwerbstätigen. Da im SOEP nur die Gründungen des jeweiligen Vorjahres vollständig erfasst werden, können keine Angaben zum Jahr der aktuellsten Befragungswelle (1998) gemacht werden. Die Anzahl der jährlich im SOEP erfassten Eintritte in die Selbständigkeit ist nur vergleichsweise gering. Um zufallsbedingte Fehler zu reduzieren, wurden die Angaben aus mehreren Jahren zusammengefasst. Für eine tiefergehende Analyse des Gründungsgeschehens im Verlauf der achtziger und neunziger Jahre erscheinen Statistiken mit einer breiteren Datenbasis geeigneter als das SOEP, insbesondere die Gewerbeanzeigenstatistik, der Mikrozensus, die Umsatzsteuerstatistik und die Einkommenssteuerstatistik¹³. An dieser Stelle kann lediglich ein erster Überblick über das Gründungsgeschehen seit 1984 gegeben werden.

Schaubild 9



¹³ Eine Analyse des Gründungsgeschehens in Deutschland seit den siebziger Jahren wird z.B. gegeben in Lageman, Löbke et al. 1999: 87-110.

Für Westdeutschland lässt sich von 1984 bis 1997 tendenziell ein Anstieg der Eintritte in die Selbständigkeit feststellen, was sich ebenfalls mit den Angaben zum Existenzgründungsgeschehen aus anderen Quellen deckt (Lageman, Löbbe et al. 1999: 87-110; IfM 1998).

Im Vergleich von Ost- und Westdeutschland wird deutlich, dass die Anzahl der Gründungen bzw. der Eintritte in die Selbständigkeit in Ostdeutschland relativ zur Zahl der Erwerbstätigen deutlich höher ist als in Westdeutschland. Die Zahlen des SOEP spiegeln somit den ostdeutschen Gründerboom zu Beginn der neunziger Jahre wieder. Ausgehend von einem sehr geringen Bestand an Selbständigen und KMU wurden in großem Umfang Unternehmen gegründet. Die Selbständigenquote in Ostdeutschland näherte sich der westdeutschen Quote an, hat diese aber noch nicht ganz erreicht (IfM 1999: 18-19).

7. Fazit

Die Analyse der Daten des SOEP hat gezeigt, dass in Deutschland ein reges Interesse an der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit besteht. Insbesondere von den Angehörigen der jüngeren Altersjahrgänge und von Nichterwerbstätigen wird häufig der Wunsch nach einer selbständigen Tätigkeit ausgedrückt. Allerdings muss die Fragestellung bezüglich der Gründungsneigung bei der Interpretation der Ergebnisse und bei der Quantifizierung des Gründerpotenzials berücksichtigt werden. Mit der Frage nach der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Selbständigkeit innerhalb eines absehbaren Zeitraums (Erwerbstätige) lassen sich konkrete Gründungsabsichten erfassen, wogegen die gleiche Frage ohne eine zeitliche Eingrenzung (Nichterwerbstätige) lediglich deutlich macht, inwieweit Personen eine Selbständigkeit in die Planung ihres weiteren Erwerbslebens mit einbeziehen oder sich eine solche wünschen.

Das ausgeprägte Interesse an einer Selbständigkeit insbesondere bei jungen Menschen darf nicht als Gründungsabsicht missverstanden werden, sondern zeigt eher, dass die Möglichkeit der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit von einer großen Anzahl von Personen gesehen und in ihr Entscheidungskalkül mit einbezogen wird. Nicht alle gründungsinteressierten Personen realisieren ihr Vorhaben. Vielmehr wird die jeweils betrachtete Gruppe um so kleiner, je konkreter das Gründungsvorhaben wird. Die Gruppe der Gründungsinteressierten teilt sich nach und nach in solche Personen auf, die ihr Vorhaben realisieren, und solche, die es vorerst zurückstellen oder aufgeben, da sie eine abhängige Beschäftigung aufgenommen haben. Das im ersten Abschnitt dargestellte Trichtermodell der Vorphase von Gründungen lässt sich somit mit den Daten des SOEP bestätigen.

Dem Schritt in die Selbständigkeit liegt zwar oft ein langgehegter Wunsch zu Grunde. Der eigentliche Schritt wird bzw. lässt sich allerdings nur selten langfristig genau planen. Stattdessen spielen Zufallselemente und situative Einflüsse eine Rolle bei der Frage, ob und wann der Schritt erfolgt. Es wurde gezeigt, dass die Mehrheit der Gründer ein Jahr vor dem Eintritt in die Selbständigkeit noch keine feste Gründungsabsicht hatte. Eine Reihe von Personen wagen ihn somit ohne eine konkrete, längerfristige Planung. Der Schritt in die Selbständigkeit ist immer mit Unwägbarkeiten verbunden. Durch die Wahl einer entsprechenden Ausbildung oder das Ansparen von

Kapital können zwar die entsprechenden Voraussetzungen geschaffen werden. Es gibt aber immer eine Reihe von Hürden, die für den Gründer in der Vorphase der eigentlichen Gründung schwer einzuschätzen sind. Dies führt dazu, dass die meisten Gründer erst dann von einer festen Absicht sprechen, wenn sie sich bereits im Gründungsprozess befinden und den Erfolg ihres Vorhabens einschätzen können.

Ein Ziel der Arbeit war es, die sozioökonomischen Merkmale Gründungsinteressierter und tatsächlicher Gründer darzustellen und miteinander zu vergleichen. Die Analyse der SOEP-Daten hat ergeben, dass sich diese beiden Gruppen in wichtigen Punkten voneinander unterscheiden. Die Aufgliederung gründungsinteressierter Personen in tatsächliche Gründer einerseits und solche Personen, die ihren Gründungswunsch aufgegeben oder zurückgestellt haben andererseits, ist also nicht neutral, sondern selektiv. Hinter dem Ausdruck einer Gründungsneigung versteckt sich bei den einzelnen Personengruppen in unterschiedlichem Maße entweder eher eine Wunschvorstellung oder eine konkrete Absicht.

Obwohl junge Menschen ein besonders hohes Interesse an einer Selbständigkeit bekunden, erfolgt der Schritt in die Selbständigkeit meist erst einige Jahr nach Bekundung des Interesses. Gründungen geht also eine längere Planungs- und Orientierungsphase voraus. Männer sind häufiger an einer Gründung interessiert als Frauen. Die Daten deuten aber darauf hin, dass gründungsinteressierte Frauen ihr Vorhaben eher realisieren als Männer. Auch bei Ausländern stellt man ein hohes Interesse fest, welches sich allerdings nicht in einer hohen Gründungsquote niederschlägt. Personen mit einem niedrigen formellen Bildungsstand und ohne Berufserfahrung sind zwar oft an einer Selbständigkeit interessiert, die Realisation erfolgt allerdings meist erst nach Abschluss einer Berufsausbildung oder eines Studiums und nach einigen Jahren Berufserfahrung. Kinder aus Selbständigenhaushalten neigen eher zu einer Selbständigkeit und realisieren eine solche auch häufiger.

Mit der vorliegenden Untersuchung konnten einige Aspekte der Vorphase von Gründungen aufgezeigt werden und Einflussfaktoren auf Gründungsneigung und -realisation ermittelt werden. Zwischen den Einflussfaktoren bestehen aber vielfältige Interdependenzen. Eine Analyse des Zusammenhang zwischen den betrachteten Einflussfaktoren und Gründungsneigung und -realisation auf multivariater Ebene kann möglicherweise weitere Erkenntnisse bringen und sollte Gegenstand weiterer Recherchen sein.

Literaturverzeichnis

- Ajzen, I. (1988), *Attitudes, Personality and Behavior*. Milton Keynes: Open University Press.
- Ajzen, I. (1991), The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50: 179–211.
- Ajzen, I. and M. Fishbein (1980), *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Aldrich, H.E., L.A. Renzulli and N. Langton (1998), Passing on Privilege: Resources Provided by Self-Employed Parents to their Self-Employed Children. *Research in Social Stratification and Mobility* 16: 291–317.
- Bandura, A. (1977), *Social Learning Theory*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bandura, A. (1986), *Social Foundations of Thought and Action: A Social-cognitive View*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Baumann, C. (1999), Self-Employment as an Indicator of Assimilation? Evidence from Foreign Entrepreneurs in Germany. In P. Lüttinger (Hrsg.), *Sozialstrukturanalysen mit dem Mikrozensus. ZUMA Spezial Band 6*. Mannheim: Verlag, 235–270.
- Birch, D. (1979), *The Job Generation Process*. Cambridge, MA.
- Blanchflower, D.G. und B.D. Meyer (1994), A Longitudinal Analysis of the Young Self-Employed in Australia and the United States. *Small Business Economics*, 6: 1–19.
- Blanchflower, D.G. und A.J. Oswald (1998), What makes an Entrepreneur? in: *Journal of Labor Economics*, 16, 26–60.
- Bögenhold, D. (1987), *Der Gründerboom. Realität und Mythos der neuen Selbständigen*, Frankfurt: Campus.

- Bögenhold, D. und U. Staber (1990), Selbständigkeit als ein Reflex auf Arbeitslosigkeit? Makrosoziologische Befunde einer international-komparativen Studie, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 42 (2), 265–279.
- Bögenhold, D. und U. Staber (1991), The Decline and Rise of Self-Employment, in: *Work, Employment and Society*, 5 (2), 223–239.
- Bögenhold, D. und U. Staber (1994), von Dämonen zu Demiurgen? Zur (Re-)Organisation des Unternehmertums in Marktwirtschaften, Berlin: Akademie-Verlag.
- Borooah, V. K. und M. Hart (1999), Factors Affecting Self-Employment among Indian and Black Caribbean Men in Britain, in: *Small Business Economics* 13: 111–129.
- Brandstätter, H. (1997), Becoming an entrepreneur - a question of personality structure, in: *Journal of Economic Psychology*, 18, 157–177.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (1998), *Der Erfolg neugegründeter Betriebe - Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*, 2. unveränderte Auflage, Berlin: Duncker & Humblot, (1. Auflage 1996).
- Bryson, A. and M. White (1996a), *From Unemployment to Self-employment*, PSI Research Paper, London.
- Bryson, A. and M. White (1996b), *Moving In and Out of Self-employment*, PSI Report Number 826, London.
- Burghauser, R.V., M. Kreyenfeld and G.G. Wagner (1997), The German Socio-Economic Panel: A Representative Sample of Reunited Germany and its Parts, in: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 66 (1), 7–16.
- Carrasco, R. (1999), Transitions to and from Self-employment in Spain: an Empirical Analysis, in: *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61 (3), 315–341.
- Chen, C.C., P.G. Greene and A. Crick (1998), Does Entrepreneurial Self-Efficacy Distinguish Entrepreneurs from Managers?, in: *Journal of Business Venturing*, 13, 295–316.

- de Wit, G. and F.A. van Winden (1989), An Empirical Analysis of Self-Employment in the Netherlands, in: *Small Business Economics*, 1, 263–272.
- Delmar, F. and P. Davidsson (1998), Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs, in: *Entrepreneurship & Regional Development*, 12, 1–23.
- Dietrich, H. (1999), Empirische Befunde zur selbständigen Erwerbstätigkeit unter besonderer Berücksichtigung scheinselfständiger Erwerbsverhältnisse, in: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 1/99, 85–101.
- Engelbrech, G., H. Gruber und M. Jungkunst (1997), Erwerbsorientierung und Erwerbstätigkeit ost- und westdeutscher Frauen unterveränderten gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, in: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt und Berufsforschung* 1/97.
- Fairlie, R.W. and B.D. Meyer (1996), Ethnic and Racial Self-Employment Differences and Possible Explanations, in: *Journal of Human Resources* 31(4), 757–793.
- Frank, H., C. Korunka und M. Lueger (1999), *Fördernde und hemmende Faktoren im Gründungsprozess – Strategien zur Ausschöpfung des Unternehmerpotenzials in Österreich*, Wien.
- Frick, S.; B. Lageman; B. v. Rosenblatt; H. Voelzkow und F. Welter (1998), *Möglichkeiten zur Verbesserung des Umfeldes für Existenzgründer und Selbständige*, Wege zu einer neuen Kultur der Selbständigkeit, Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 25, Essen.
- Hout, M. and H.S. Rosen (1999), *Self-Employment, Family Background, and Race*, NBER Working Paper 7344, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- IfM – Institut für Mittelstandsforschung (1999), *Arbeitsbericht des Instituts für Mittelstandsforschung für das Jahr 1998*, Bonn.
- Kolvereid, L (1996), Organizational employment versus self-employment, in: *Entrepreneurship Theory & Practice*, 20(3), 23–31.

- Lageman, B.; K. Löbbe u.a. (1999), *Kleine und mittlere Unternehmen im sektoralen Strukturwandel*, Autoren: J. Dehio; R. Graskamp; R. Janßen-Timmen; B. Lageman; K. Löbbe; E.M. Schmidt und F. Welter; Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 27, Essen.
- Leicht, R. und R. Philipp (1999), Der Trend zum Ein-Personen-Unternehmer, in: *Strukturbericht kurzinfo*, 5.
- McClelland, D.C. (1976), *The Achieving Society*, New York: Irvington (1. Ausgabe: 1961, Princeton, NJ: Van Nostrand.)
- Pannenberg, M. (1997), "Neue Selbständige" in Deutschland in den Jahren 1990 bis 1995, in: *DIW-Wochenbericht*, 41/97, Berlin.
- Pannenberg, M. (1998), Zunehmende Selbständigkeit in Deutschland von 1990 bis 1996 - Starke Veränderungen im Bestand, in: *DIW-Wochenbericht*, 38/98, Berlin.
- Pannenberg, M. (2000), *Documentation of Sample Sizes and Panel Attrition in the German Socio Economic Panel (GSOEP) (1984 until 1998)*, DIW Discussion paper No. 196, Berlin.
- Pfeiffer, F. (1994), *Selbständige und abhängige Erwerbstätigkeit - Arbeitsmarkt- und industrieökonomische Perspektiven*, Frankfurt/New York: Campus.
- Pfeiffer, F. (1999), Existenzgründerpotenziale unter Arbeitssuchenden: Empirische Evidenz auf der Basis des Mikrozensus, in: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 3/99.
- Pischner, R. (1991), Eine konsistente Haushalts- und Personengewichtung für die DDR-Basisbefragung des SOEP und für die Ost-Pilotstudie des Wohlfahrtssurveys. In: *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 60, 50–64
- Projektgruppe Sozio-oekonomisches Panel (SOEP) (1995), Das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) im Jahre 1994. In: *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*. 64 (1), 5–13.
- Reize, F. (2000): Leaving Unemployment for Self-Employment, *ZEW discussion paper No. 00–26*, Mannheim: ZEW.

- Rendtel, U. (1987), Methodische Konzepte für die Hochrechnung von Panel-Daten, in: *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 56, 278–290.
- Rendtel, U. (1991), Die Schätzung von Populationswerten in Panelerhebungen, in: *Allgemeines Statistisches Archiv*, 75, 225–244.
- Robinson, P.B. and E.A. Sexton (1994), The Effect of Education and Experience on Self-Employment Success, in: *Journal of Business Venturing*, 9, 141–156.
- Scherer, R.F., J.D. Brodzinski and F.A. Wiebe (1991), Examining the relationship between personality and entrepreneurial career preference, in: *Entrepreneurship & Regional Development*, 3, 195–206.
- Schulz, N. (1995), *Unternehmensgründungen und Markteintritt*, Heidelberg: Physica-Verlag.
- Smallbone, D.; F. Welter; A.Y. Chepurenko and E. Aculai (1999), *Employment, SMEs and Labour Markets*, Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand, Heft 2, Essen: RWI.
- Steinmetz, G. and E.O. Wright (1989), The fall and rise of the petty bourgeoisie: Changing patterns of self-employment in the postwar United States, In: *American Journal of Sociology*, 94, 973–1018.
- Sternberg, R. (2000), *Entrepreneurship in Deutschland – Das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich*, Berlin: Edition Sigma.
- Storey, D.J. (1991), The birth of New Firms – Does Unemployment Matter? A Review of the Evidence, in: *Small Business Economics*, 3, 167–178.
- Tkachev, A. and L. Kolvereid (1999), Self-employment intentions among Russian students, in: *Entrepreneurship and Regional Development*, 11 (3), 269–280.
- Welter, F. (1997), Kleine und mittlere Unternehmen in den mittel- und osteuropäischen Ländern: Trends, Entwicklungshemmnisse und Lösungen. in: *RWI-Mitteilungen*, 47, 73–93.

- Welter, F. (1999a), *Germany: Business Survival Factors: What ensures success of self-employment by the unemployed and low-income groups?* A contribution to the ILO Action Programme: Enterprise Creation by the Unemployed – Microfinance in Industrialized Countries. Essen, December 1999.
- Welter, F. (1999b), Wege in die Selbständigkeit - Anmerkungen zu Gründungsfähigkeit, Gründungsneigung und Gründungsengagement, in: *BISS public*, 9, Heft 27, 169–183.
- Welter, F. (1999c), *Would-be entrepreneurs in Germany*, paper presented to the Workshop on „Self-employment in Advanced Economies“, Mannheim Centre for European Social Research, University of Mannheim, 2nd-3rd July 1999.
- Welter, F. (2000), *Would-be entrepreneurs and the process of business formation in Germany*. Paper to be presented to the Babson College-Kauffman Foundation Entrepreneurship Research Conference, June 8–10, 2000, Babson.
- Welter, F. und B. v. Rosenblatt (1998), Der Schritt in die Selbständigkeit: Gründungsneigung und Gründungsfähigkeit in Deutschland, in: *Internationales Gewerbearchiv*, 46 (4), 234–248.
- Wolter, K.M. (1985), *Introduction to Variance Estimation*, New York u.a. Springer.

