



LEIBNIZ UNIVERSITÄT HANNOVER
Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie

Geschäftsführender Direktor: Prof. Dr. Rolf Sternberg
Schneiderberg 50
30167 Hannover
Tel.: 0511-762-4496
Fax: 0511-762-3051

Existenzgründerranking deutscher Regionen

Abschlussbericht zum 12.10.2007

Projektleitung: Prof. Dr. Rolf Sternberg
Projektbearbeitung: Christian Hundt

Auftraggeber: **Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft**
Gustav-Heinemann-Ufer 84-88
50968 Köln

INHALTSVERZEICHNIS		
Kapitel		Seite
1.	Über das Projekt	3
2.	Warum Entrepreneurship?	3
3.	Warum GEM?	4
4.	Gründungsbegriffe des GEM	5
5.	Auf neuen Pfaden: Ein Gründungsranking für deutsche Regionen	6
6.	Methodik und Aufbau der Arbeit	6
7.	Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich	8
7.1	Die Gründungsquoten 2006	8
7.2	Die Gründungsmotivationen 2006	10
7.3	Die Einstellungsvariablen 2006	11
7.4	Die Rahmenbedingungen 2006	14
8.	Gründungsstandort Deutschland im interregionalen Vergleich	16
8.1	Ein Gründungsindex für deutsche Regionen	16
8.2	Der Bundesländervergleich	21
8.3	Gründungen in Deutschland - Eine regionale Bestandsaufnahme	22
9.	Fallbeispiele - Sieben Gründungsregionen auf dem Prüfstand	25
9.1	Auf dem Hildesheimer Weg zur Spitze	25
9.2	Hamburg – Kreative Vielfalt im Norden	29
9.3	Köln – Gefälliges Gründungsklima rund um den Dom	32
9.4	München – Ein Zuhause auch für Hi-Tech	35
9.5	Siegens Wirtschaft brummt – auch ohne hohe Gründungsquoten	37
9.6	Chemnitz-Erzgebirge und Südwestsachsen	42
	Ein starkes Stück Osten!	43
10.	Politische Implikationen	46
10.1	Handlungsempfehlungen für die Politik der Regionen	46
10.2	Handlungsempfehlungen für die Politik des Bundes	49
TABELLENVERZEICHNIS		
Tabelle		Seite
1	Early Stage Entrepreneurial Activity in den GEM-Ländern 2006	8
2	Early Stage Entrepreneurial Activity in den GEM-OECD-Ländern 2006	9
3	Die Angst zu scheitern als Gründungshemmnis in den GEM-OECD-Ländern 2006	12
4	Die Einschätzung der Gründungschancen in den GEM-OECD-Ländern 2006	12
5	Die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten in den GEM-OECD-Ländern 2006	13
6	Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Deutschland 2006	15
7	Das Gründungsranking der 97 deutschen Raumordnungsregionen	18,19
8	Das Gründungsranking der deutschen Bundesländer	21
ABBILDUNGSVERZEICHNIS		
Abb.		Seite
1	Gründungsprozess und Gründungsbegriffe im GEM	5
2	Gründungsintensitäten in den 97 Raumordnungsregionen	20

1. Über das Projekt

Vertragspartner sind Herr Prof. Dr. Rolf Sternberg, Wirtschaftsgeograph und Universitätsprofessor am Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover, als Auftragnehmer sowie die Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft als Auftraggeber. Das erste Ziel des Projektes war die Erstellung eines Existenzgründerrankings für die 97 deutschen Raumordnungsregionen. Die Abgabe der hierfür notwendigen Daten, deren Basis der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist, erfolgte fristgerecht am Ende der 25. Kalenderwoche. Eine zweite Zielsetzung war die detaillierte Erklärung unterschiedlicher Gründungsniveaus in sieben Beispielregionen. Die Abgabe des etwa 50seitigen Abschlussberichtes wurde auf die 41. Kalenderwoche terminiert.

2. Warum Entrepreneurship?

Es besteht kein Zweifel: Gründungen sind en vogue. Insbesondere das politische Interesse am Gründungsgeschehen ist enorm. Der Grund: Seit dem anhaltenden Beschäftigungsabbau in vielen Großunternehmen gelten Gründungen als der entscheidende Motor für Wachstum, Beschäftigung und Innovation. Vor allem Industrieländer erkennen zunehmend den Wert kleiner und junger Unternehmen als Impulsgeber für die strukturelle Vitalisierung und ökonomische Prosperität.

Dennoch blieben Unternehmensgründungen in der öffentlichen Debatte um Wachstum, Wohlstand und Wettbewerbsfähigkeit lange Zeit außen vor und drangen erst Anfang der 90er Jahre verstärkt in das Bewusstsein von Politik und Wissenschaft. Die Ursachen für ihre gesteigerte Wertschätzung sind vielschichtig, eine besonders prominente Rolle aber fällt dem wirtschaftlichen Strukturwandel zu. Ausgelöst durch den verschärften globalen Wettbewerb, der Nachfrageverschiebung von Massen- zu bedarfsspezifischen Gütern, hohen Produktionskosten sowie nachlassender Innovationskraft in Großunternehmen manifestiert er sich in einem paradigmatischen Übergang von fordistischer Massen- zu postfordistischer Kleinserienproduktion. Was bedeutet dies genau? Im Geleit verkürzter Produktlebenszyklen verringert sich für große Betriebe zunehmend die Chance, Produktivitätsfortschritte allein durch die Ausnutzung von Skalenerträgen zu erzielen (economies of scale) - ergänzend muss die Nutzung von Synergieeffekten im Produktionsprozess und die Vielfalt der Produkte optimiert werden (economies of scope). Die Folge ist eine vertikale Desintegration der unternehmerischen Produktionsorganisation, das heißt die zunehmende Auslagerung von ehemals betriebseigenen Dienstleistungsfunktionen und Fertigungsschritten in neue kleine unternehmensorientierte Dienstleister und Zulieferbetriebe.

Anders gewendet: Die Umstrukturierung der Industrie zeitigt gravierende Änderungen in der Betriebsgrößenstruktur, indem bisherige Großunternehmen in mehr oder weniger autonom handelnde kleinere sowie hoch spezialisierte Einheiten zerlegt werden. Darüber hinaus aber finden auch neue Betriebe im Sinne originärer Gründungen zunehmend günstigere Bedingungen vor. Hierfür gibt es drei wesentliche Ursachen: Erstens wird kleineren Betrieben ein hohes Maß an Flexibilität unterstellt, das es ihnen erlaubt, rasch auf Änderungen der Verbrauchernachfrage zu reagieren. Zeitgleich stehen moderne, durch flexible computergestützte Steuerung hoch anpassungsfähige Produktionsmittel zur Verfügung, die es kleinen Firmen ermöglichen, auch mit geringen Stückzahlen in klassischen „Nischenmärkten“ Gewinne zu erzielen. Den dritten Grund für die wachsende Bedeutung von Unternehmensgründungen schließlich liefert die fortschreitende Tertiärisierung der Wirtschaft.

3. Warum GEM?

Der Global Entrepreneurship Monitor ist nicht weniger als die empirische Antwort auf das international gestiegene Interesse am Gründungsgeschehen. Seit seiner Implementierung im Jahre 1998 gilt sein Leitgedanke der Beschreibung und Erklärung von Gründungsaktivitäten. Hierfür bedient er sich dreier wesentlicher Fragen. Erstens: Wie stark variieren Art und Umfang der Gründungsaktivitäten zwischen den Ländern und nach Jahren? Zweitens: Inwiefern beeinflusst das Gründungsniveau Wirtschaftswachstum und Wohlstand eines Landes? Und drittens: Wie ist es um die Rahmenbedingungen bestellt? Welche Faktoren hemmen, welche fördern das Gründungsgeschehen? Kurz: Was macht ein Land *entrepreneurial*? Ein Hauptanliegen des GEM richtet sich daher auf Handlungsrichtlinien für die Regional- und Wirtschaftspolitik.

Um die Ziele des GEM zu erreichen, erheben und nutzen die Teilnehmerländer insbesondere zwei Arten jährlich aktualisierter Daten: Zum einen ermitteln repräsentative Bürgerbefragungen Art und Umfang der Gründungsaktivitäten, zum anderen dienen Experteninterviews der Bewertung der landesspezifischen Rahmenbedingungen. Für die Jahre 1998 bis 2006 liegen weltweit mehr als 770.000 Bürger- und gut 9.000 Expertenbefragungen vor. Allein das deutsche GEM-Team verfügt über mehr als 56.000 Fälle der Bürger- und über 639 Fälle der Experteninterviews und besitzt damit den drittgrößten Datensatz aller GEM-Länder.

Die ursprüngliche Intention von GEM war klar umrissen: die Errichtung eines globalen Monitors im Sinne einer laufenden Beobachtung von Gründungsaktivitäten in einer großen Anzahl von Ländern. Dieses Ziel ist heute, neun Jahre nach seiner Gründung, erreicht: Die Aktualität, der Umfang und die internationale Vergleichbarkeit der Daten

ermöglichen einzigartige Quer- und Längsschnittanalysen und machen GEM zu einem in der Gründungsforschung bislang einmaligen Unterfangen. Doch nicht nur das: Mit insgesamt mehr als 50 teilnehmenden Staaten ist GEM nicht nur eines der größten Forschungsprojekte der Welt, sondern dank zahlreicher nationaler wie internationaler Publikationen auch eines der bekanntesten.

4. Gründungsbegriffe des GEM

Um neben dem Umfang auch die verschiedenen Phasen der Gründungsaktivitäten abbilden zu können, verwendet der GEM unterschiedliche Maßzahlen (vgl. Abb. 1). Hierdurch wird die Identifizierung zweier unterschiedlicher am Gründungsprozess beteiligter Personen ermöglicht, um auf diese Weise ein höchst aktuelles Bild der Gründungsaktivität zu zeichnen. So werden Erwachsene, die sich zum Zeitpunkt der Befragung allein oder mit Partner konkret mit der Gründung eines Unternehmens befassen, ohne diese bereits formal vollzogen zu haben, als „Nascent Entrepreneurs“ bezeichnet, zu Deutsch: werdende Gründungen. Demgegenüber haben „Young Entrepreneurs“ ihr Unternehmen bereits gegründet, und zwar längstens 3,5 Jahre vor der Befragung. Unter diesem Begriff werden also bereits bestehende, indes noch sehr junge Firmen erfasst.

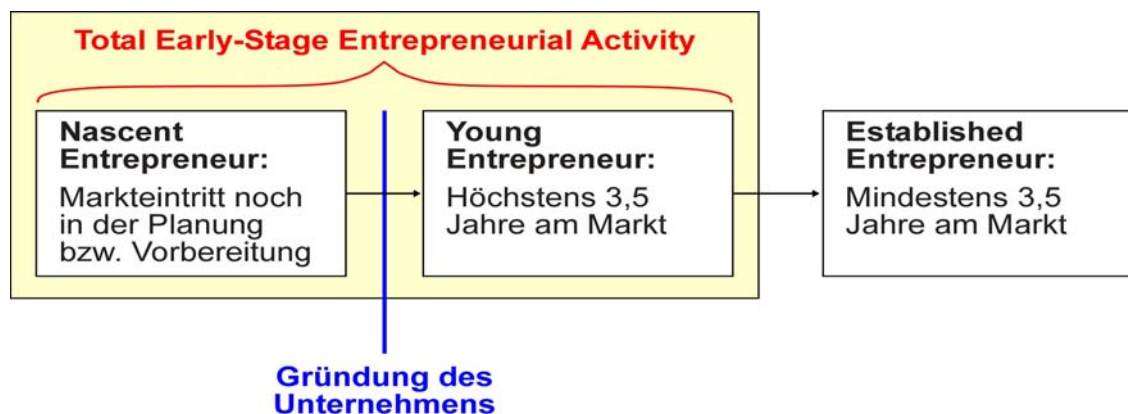


Abb. 1: Gründungsprozess und Gründungsbegriffe im GEM

Quelle: GEM-Länderbericht Deutschland 2006, S.11

Die „Early Stage Entrepreneurial Activity“ (ESEA) wiederum stellt die Gesamtheit der beiden vorgenannten Personengruppen dar, allerdings nicht die Gesamtheit aller Gründungen, denn Personen, die sowohl werdende Gründer als auch neue Gründer sind, werden nur einmal gezählt. Dies erklärt, warum die Quotensummen aus Nascent und Young Entrepreneurs in der Regel größer sind als die Quoten der Early Stage Entrepreneurial Activity.

Schließlich werden im GEM auch die etablierten Gründungen identifiziert. Letztere werden von Personen geführt, die seit mindestens 3,5 Jahren mit ihrem Unternehmen Umsätze erwirtschaften und dort Inhaber bzw. Teilhaber sowie an der Geschäftsleitung aktiv beteiligt sind.

5. Auf neuen Pfaden: Ein Gründungsranking für deutsche Regionen

Der Vergleich von Gründungsaktivitäten zwischen einzelnen Ländern – so lautet der zugleich originäre wie fortwährend aktuelle Auftrag des GEM. Darüber hinaus aber haben sich für manches Länderteam durch deren regelmäßige Teilnahme an den jährlichen Erhebungsrunden neue Perspektiven aufgetan – unter ihnen das von Professor Sternberg geleitete Länderteam Deutschland. Grund: Je länger die Teilnahme, desto größer der nationale Datensatz, desto näher rückt auch die Möglichkeit eines interregionalen Vergleichs. Das deutsche Team kann mittlerweile die Daten von 56.000 Interviews nutzen und sieht damit die Voraussetzung für einen solchen Schritt erfüllt. Dabei war es nicht zuletzt das steigende öffentliche Interesse am Gründungsgeschehen, das den Stein schließlich ins Rollen brachte. Das Resultat: Ein umfassendes Existenzgründerranking auf Ebene der insgesamt 97 deutschen Raumordnungsregionen.

6. Methodik und Aufbau der Arbeit

Obwohl der Arbeitstitel insbesondere einen *interregionalen* Vergleich von Gründungsaktivitäten verspricht (und auch einhält), beginnt die Studie zunächst aus einer internationalen Perspektive. Insbesondere zwei Gründe sprechen dafür: Zum Ersten soll der Leser vertraut gemacht werden mit Auftrag, Inhalt und Konzeption des GEM. Dazu zählt keineswegs nur ein länderübergreifendes Ranking nach Gründungsquoten (Kapitel 7.1), sondern es bezieht die Erklärung unterschiedlicher Gründungsmotive (Kapitel 7.2) ebenso mit ein wie die Vorstellung personenbezogener Einstellungsvariablen (Kapitel 7.3) und gründungsrelevanter Rahmenbedingungen (Kapitel 7.4). Eine solche Einführung ist für das weitergehende Verständnis des Textes unverzichtbar und gelingt nach Ansicht der Autoren umso besser, wenn auf ein konkretes Beispiel Bezug genommen wird – in diesem Fall also auf den Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich.

Zweitens: Der Leser möge gleich zu Beginn ein Gespür für die charakteristischen Merkmale auf Makroebene entwickeln, denn es erleichtert das kognitive Verständnis für Art und Umfang regionaler Gründungsaktivitäten erheblich – genauso wie deren intuitive Einordnung in einen höheren Kontext. Ausdrücklich *nicht* gemeint ist damit ein systematischer Vergleich zwischen der nationalen Ebene (GEM-Berichtsjahr 2006) einerseits und den Regionen (Erhebungsjahre 1999-2006) andererseits. Ein solcher

bleibt infolge der unterschiedlichen Betrachtungszeiträume unzulässig, er wird aber weder angestrebt noch gebraucht. Der einzige Zweck besteht in der schrittweisen Heranführung an den Forschungsgegenstand – und dieser Zweck wird vollauf erfüllt.

Zur Methodik: Der erste Arbeitsschritt umfasst ein systematisches Screening deutscher Regionen nach Kriterien der Gründungsaktivitäten. Basis sind die zu poolenden Daten aus GEM-Deutschland für die Jahre 1999 bis 2006, erstellt werden Ranglisten zu insgesamt **sechs** Indikatoren der Gründungsaktivität, jeweils ausgedrückt in Prozentwerten (Quoten und Ranglisten liegen dem Auftraggeber vor). Sie lauten im Einzelnen:

- Anteilswert der Nascent Entrepreneurs (**N**),
- Anteilswert der Young Entrepreneurs (**Y**),
- Anteilswert der Early Stage Entrepreneurial Activity (**ESEA**),
- Anteilswert der Opportunity Entrepreneurs (**O**) [=Gelegenheitsgründer],
- Anteilswert der Established Entrepreneurs (**E**),
- Verhältniswert aus Early Stage Entrepreneurs und Established Entrepreneurs (**ESEA/E**).

Ziel des zweiten Arbeitsschrittes ist die Entwicklung eines **Gesamtindex** sowohl auf Bundesländerebene (Kapitel 8.2) als auch für die 97 Raumordnungsregionen (Kapitel 8.1). In diesen Index fließen folgende **vier** Indikatoren in gleicher Gewichtung ein: (**N**), (**Y**), (**O**) sowie (**ESEA/E**). Es folgt eine Beschreibung der räumlichen Verteilung der Gründungsaktivitäten über Deutschlands Regionen (Kapitel 8.3). Grundlage hierfür ist der neu entwickelte Gesamtindex.

Anschließend werden für sieben der oben genannten Raumeinheiten die Ursachen der entweder besonders hohen (Hildesheim, Hamburg, Köln, Chemnitz-Erzgebirge und München) oder der auffallend niedrigen (Südwestsachsen, Siegen) Gründungsindizes detailliert untersucht (Kapitel 9.1 bis 9.6). Im Rahmen dieser Fallbeispiele spielt die Analyse der regionalen Gründungsmotivationen ebenso eine Rolle wie die personenbezogenen Einstellungsvariablen oder die gründungsrelevanten Rahmenbedingungen der Region. Als ausgesprochen hilfreich erwiesen sich in diesem Zusammenhang insbesondere die Expertengespräche vor Ort.

Den Abschluss des Berichtes schließlich bildet eine dezidierte Auseinandersetzung mit gründungs- und förderpolitischen Implikationen sowohl auf regionaler als auch auf bundesstaatlicher Ebene (Kapitel 10).

7. Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich

7.1 Die Gründungsquoten 2006

Tabelle 1 zeigt die GEM-Länder des Jahres 2006 in der absteigenden Reihenfolge ihrer Early Stage-Quoten. Hiernach belegt Deutschland unter 42 Nationen mit einer Quote von 4,21 Prozent einen ausbaufähigen 37. Rang. Die Führungsgruppe wird insbesondere von Schwellenländern dominiert. Dies lässt sich für Länder wie Brasilien, Uruguay, Kolumbien oder Peru auf zumeist fehlende Erwerbsalternativen zurückführen, so dass die Selbstständigkeit dort in vielen Fällen auch Existenzsicherung ist, zum Beispiel in der Landwirtschaft. Daher sind ihre Quoten auch nur bedingt mit denjenigen der Industrieländer vergleichbar.

Platz	GEM-LAND	Early-Stage-Quote 2006
1	Peru	40,15
2	Kolumbien	22,48
3	Philippinen	20,44
4	Jamaika	20,32
5	Indonesien	19,28
6	China	15,71
7	Thailand	15,20
8	Uruguay	12,56
9	Australien	11,96
10	Brasilien	11,65
11	Island	11,26
12	Malaysia	11,09
13	Indien	10,42
14	Argentinien	10,24
15	USA	10,03
16	Chile	9,19
17	Norwegen	9,14
18	Kroatien	8,58
19	Griechenland	7,90
20	Tschechien	7,85
21	Irland	7,35
22	Spanien	7,27
23	Kanada	7,12
24	Lettland	6,57
25	Türkei	6,07
26	Ungarn	6,04
27	Großbritannien	5,77
28	Niederlande	5,42
29	Dänemark	5,32
30	Südafrika	5,29
31	Mexiko	5,26
32	Finnland	4,99
33	Russland	4,86
34	Singapur	4,85
35	Slowenien	4,63
36	Frankreich	4,39
37	Deutschland	4,21
38	VAE	3,74
39	Italien	3,47
40	Schweden	3,45
41	Japan	2,90
42	Belgien	2,73

Tab. 1: Early Stage Entrepreneurial Activity in den GEM-Ländern 2006

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2006

Aus diesem Grunde konzentriert sich die folgende Tabelle allein auf die im Jahr 2006 am GEM teilnehmenden OECD-Staaten: Doch auch hier gibt das Abschneiden Deutschlands Anlass zur Ernüchterung, denn unter den 22 Staaten reicht es für Deutschland - wie Tabelle 2 illustriert - nur für einen 18. Platz. Schlechte Ränge belegen zwar auch Belgien, Japan, Schweden oder Frankreich, doch handelt es sich hier um Staaten, in denen traditionell Großunternehmen - darunter auch staatlich gelenkte - eine überaus starke Rolle im Marktgefüge einnehmen und sich damit im Gegensatz zum eher mittelständisch geprägten Deutschland befinden. Gute bis sehr gute Platzierungen erreichen vor allem die angelsächsisch geprägten Kulturnationen.

Platz	GEM-OECD-LAND	Early Stage-Quote 2006
1	Australien	11,96
2	Island	11,26
3	USA	10,03
4	Norwegen	9,14
5	Griechenland	7,90
6	Tschechien	7,85
7	Irland	7,35
8	Spanien	7,27
9	Kanada	7,12
10	Türkei	6,07
11	Ungarn	6,04
12	Großbritannien	5,77
13	Niederlande	5,42
14	Dänemark	5,32
15	Mexiko	5,26
16	Finnland	4,99
17	Frankreich	4,39
18	Deutschland	4,21 (2005: 5,39)
19	Italien	3,47
20	Schweden	3,45
21	Japan	2,90
22	Belgien	2,73

Tab. 2: Early Stage Entrepreneurial Activity in den GEM-OECD-Ländern 2006 und für Deutschland zusätzlich 2005

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2006 und 2005

Vergleicht man für Deutschland nunmehr die Early Stage-Quoten der Jahre 2006 und 2005, so muss man im Vergleich zum Vorjahr eine deutliche Verschlechterung um 1,18 Prozentpunkte bzw. um mehr als ein Fünftel konstatieren, wohingegen das Gros der GEM-Länder seine Quoten wenigstens zu stabilisieren wusste. Der Rückgang hierzulande überrascht nicht zuletzt deshalb, weil er mit dem Einsetzen des wirtschaftlichen Aufschwungs koinzidiert. Offenbar bringen die Deutschen eine verbesserte konjunkturelle Großwetterlage nicht zwingend mit einer guten Gelegenheit für die eigene unternehmerische Selbstständigkeit in Verbindung. Eine mögliche Erklärung liefern zwei unterschiedliche Gründungsmotivatoren, nach denen GEM differenziert: der Opportunity-Entrepreneurship einerseits, der Necessity-Entrepreneurship andererseits.

7.2 Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich - Die Gründungsmotivationen 2006

Die Motivation, aus der heraus ein neues Unternehmen gegründet wird, ist von großer Bedeutung für dessen weitere Entwicklung. Dies betrifft sowohl die Überlebenswahrscheinlichkeit der jungen Firmen als auch deren Wachstumschancen. Menschen, die mit der Gründung ihres Unternehmens Ziele wie Unabhängigkeit, Gewinnorientierung und Selbstverwirklichung verbinden, verkörpern einen landläufig als „klassischen Unternehmer“ bezeichneten Gründertypus. Da sie mit ihrer Selbstständigkeit vorrangig die Ausnutzung einer eigenen Geschäftsidee verfolgen, werden sie auch als Opportunity- bzw. Gelegenheitsgründer titulierte. Davon zu unterscheiden sind situationsbedingte bzw. getriebene Gründer, die eigentlich eine abhängige Tätigkeit bevorzugen würden, aber gegenwärtig keine adäquate Alternative ausmachen. Letztgenannte sind in erster Linie an der Sicherung ihres eigenen Arbeitsplatzes interessiert, während Gewinnmaximierung und Expansion als Unternehmensziele bestenfalls eine untergeordnete Rolle spielen. Da ihre Selbstständigkeit tendenziell aus einer beruflichen Notsituation herrührt, bezeichnet man diesen Typus auch als Necessity-Gründer.

In ausnahmslos allen GEM-OECD-Ländern bildet das Opportunity-Motiv die Mehrheit. In den meisten Staaten überaus deutlich, in sehr wenigen nur denkbar knapp. Europas größte Volkswirtschaft zählt zur zweiten Gruppe. Soll heißen: In Deutschland wird nicht nur *zu selten* gegründet (quantitatives Defizit), sondern zudem auffallend häufig aus der Not heraus (qualitatives Defizit). Entsprechend ungünstig gestaltet sich hierzulande das Verhältnis aus Opportunity- und Necessity-Gründern. So entfallen auf einen Necessity-Entrepreneur weniger als zwei Gelegenheitsgründer, nämlich 1,61 zu 1. Unter den 22 GEM-OECD-Nationen bedeutet dies Rang 21 – nur Frankreich ist noch schlechter. Über alle Länder betrachtet, beträgt das Opportunity/Necessity-Verhältnis 7,88 zu 1, d. h. auf einen Necessity- kommen im internationalen OECD-Durchschnitt fast acht Opportunity-Gründer. Am günstigsten ist dieses Verhältnis mit jeweils etwa 26 zu 1 in Norwegen und Dänemark sowie ferner in den Niederlanden, Belgien und Schweden, wo jeder Notgründung etwa zwölf klassische Gründungen gegenüber stehen.

So erklärt die geringe Anzahl an Gelegenheitsgründern hierzulande nicht nur einen Teil der niedrigen ESEA-Quoten, sondern auch die Gleichzeitigkeit von wirtschaftlichem Aufschwung und sinkenden Gründungsaktivitäten, denn die Chancen auf eine abhängige Beschäftigung nehmen in Boomzeiten tendenziell zu. Es sei noch hinzugefügt, dass die Ergebnisse nicht gänzlich frei sind von individuellen Werturteilen. Hierzu ein Verweis auf Spanien, wo die Arbeitslosigkeit in Spanien ähnlich hoch ist wie in Deutschland - dennoch stehen dort einem Necessity-Entrepreneur mehr als sieben

Gelegenheitsgründer gegenüber. Ergo: Objektiv vergleichbare wirtschaftliche Lagen können von den Befragten subjektiv durchaus unterschiedlich eingeschätzt werden. Trotzdem bleibt das Abschneiden Deutschlands in diesem Punkt prekär.

7.3 Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich - Die Einstellungsvariablen 2006

Eine Person wird in ihrem Entscheidungsprozess für oder wider die Gründung einer eigenen Firma von einer Vielzahl personen- und umfeldbezogener Faktoren beeinflusst. Entsprechend gilt die Analyse von Gründungseinstellungen und -potenzialen seit jeher als eines der Kernelemente des GEM. Eine zentrale Rolle spielt dabei erstens die Angst vor dem Scheitern als mögliches Gründungshemmnis, zweitens die Einschätzung der Gründungschancen im regionalen Umfeld der Befragten sowie drittens die Wahrnehmung der eigenen, für eine Gründung notwendigen Fähigkeiten und Erfahrungen. Diese drei Variablen stehen in einem engen Zusammenhang und können bei bestimmter Ausprägung die individuelle Entscheidung für oder gegen eine unternehmerische Selbstständigkeit stark beeinflussen. Eine Person wird sich bei fehlender Angst, mit einer Gründung zu scheitern, einer positiven Einschätzung der Gründungschancen im regionalen Umfeld sowie der Überzeugung, im Besitz der für eine Gründung notwendigen Fähigkeiten zu sein, eher für die Selbstständigkeit entscheiden als Menschen ohne diese Einstellungen. Für Deutschland ergeben sich folgende Ergebnisse:

Als starkes Gründungshemmnis gilt den Deutschen traditionell die Angst, mit einem eigenen Unternehmen scheitern zu können. So gehört Deutschland - ähnlich wie in den Vorjahren - zu den Ländern, in denen die befragten Erwachsenen sehr häufig aus Angst vor dem Scheitern eine Gründung unterlassen würden. Tabelle 3 signalisiert für Deutschland einen betrüblichen drittletzten Platz unter den 22 GEM-OECD-Staaten, denn lediglich 53,5 Prozent der befragten Deutschen verneinten die Frage nach der Angst zu scheitern als Gründungshemmnis. Augenscheinlich ist der Gründungsvorbehalt infolge möglicher finanzieller Konsequenzen und/oder eines gesellschaftlichen Ansehensverlusts hierzulande besonders präsent.

Die Einschätzung der regionalen Gründungsmöglichkeiten fällt ähnlich ernüchternd aus. Nach Tabelle 4 sehen lediglich 20 Prozent der Befragten ein positives regionales Gründungsumfeld - Platz 19 unter den 22 Vergleichsstaaten. Nur die Bevölkerung in Ungarn, Belgien und Japan beurteilt die Gründungschancen noch pessimistischer als die deutsche.

Platz	GEM-OECD-LAND	Angst? Nein!
1	USA	79,04
2	Kanada	75,79
3	Mexiko	74,92
4	Japan	74,04
5	Norwegen	73,49
6	Belgien	72,72
7	Ungarn	71,84
8	Niederlande	71,08
9	Schweden	70,56
10	Türkei	67,17
11	Australien	65,46
12	Irland	65,04
13	Tschechien	64,96
14	Großbritannien	64,21
15	Island	61,42
16	Italien	61,18
17	Dänemark	59,79
18	Finnland	59,46
19	Spanien	53,64
20	Deutschland	53,54
21	Frankreich	50,35
22	Griechenland	42,23

Tab. 3: Die Angst zu scheitern als Gründungshemmnis in den GEM-OECD-Ländern 2006

Statement: „Die Angst zu scheitern würde Sie davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen.“

Rechte Spalte: Anzahl der Nein-Antworten pro 100 Erwachsene (18-64 Jahre)

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2006

Platz	GEM-OECD-LAND	Chance? Ja!
1	Dänemark	64,59
2	Island	60,39
3	Australien	54,79
4	Norwegen	50,98
5	Finnland	49,82
6	Schweden	46,04
7	Niederlande	45,73
8	Kanada	44,74
9	Irland	44,00
10	Großbritannien	36,76
11	Türkei	33,91
12	Spanien	32,70
13	Mexiko	27,07
14	Tschechien	26,73
15	USA	24,30
16	Italien	23,20
17	Griechenland	22,20
18	Frankreich	20,79
19	Deutschland	20,03
20	Ungarn	16,11
21	Belgien	15,37
22	Japan	9,15

Tab. 4: Die Einschätzung der Gründungschancen in den GEM-OECD-Ländern 2006

Statement: „In den nächsten sechs Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben.“

Rechte Spalte: Anzahl der Ja-Antworten pro 100 Erwachsene (18-64 Jahre)

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2006

Ein etwas freundlicheres Bild zeichnen die Befragten mit Blick auf ihre Gründungsfähigkeiten, denn der Anteil derjenigen Deutschen, die nach eigener Auffassung über die für eine Gründung notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen, liegt bei immerhin 39 Prozent und bedeutet unter den GEM-OECD-Staaten den 15. Rang. Die entsprechende Rangliste wiederum liefert Tabelle 5.

Platz	GEM-OECD-LAND	Fähig? Ja!
1	Türkei	54,66
2	Kanada	53,22
3	Irland	50,92
4	Australien	50,64
5	USA	50,21
6	Island	50,20
7	Großbritannien	49,62
8	Griechenland	46,40
9	Spanien	46,18
10	Italien	44,49
11	Ungarn	43,11
12	Schweden	41,86
13	Mexiko	41,33
14	Norwegen	39,13
15	Deutschland	39,00
16	Tschechien	37,98
17	Niederlande	37,54
18	Finnland	36,53
19	Dänemark	36,41
20	Belgien	34,59
21	Frankreich	33,32
22	Japan	15,71

Tab. 5: Die Einschätzung der Gründungsfähigkeiten in den GEM-OECD-Ländern 2006

Statement: „Sie haben das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen.“

Rechte Spalte: Anzahl der Ja-Antworten pro 100 Erwachsene (18-64 Jahre)

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 2006

Schlussfolgernd muss man bilanzieren, dass das ungünstige Verhältnis zwischen Opportunity- und Gelegenheitsgründern seine spiegelbildliche Entsprechung in den gleichzeitig nur wenig erfreulichen Einstellungswerten findet. So gründen die Deutschen nicht nur überdurchschnittlich oft aus einer ökonomischen Notsituation heraus, sondern verspüren zugleich a) eine relativ ausgeprägte Angst, mit ihrer Gründung zu scheitern, pflegen b) eine äußerst zurückhaltende Einschätzung ihres regionalen Gründungsumfeldes und zeitigen c) ein bestenfalls inadäquates Zutrauen in ihre eigenen Gründungsfähigkeiten. Damit nimmt Deutschland unter den Industrienationen eine Sonderstellung ein, was umso nachdenklicher stimmen muss, da GEM zwischen Gründungseinstellungen und Gründungsaktivitäten einen tendenziell positiven Zusammenhang unterstellt: Je größer die Angst vor dem Scheitern, je

zurückhaltender die Bewertung der Gründungschancen und je pessimistischer die Beurteilung der eigenen Gründungskompetenz, umso geringer auch die entsprechenden Gründungsaktivitäten eines Landes.

Für Deutschland gilt: Nicht nur die Early Stage Entrepreneurial Activity markiert im internationalen Vergleich lediglich einen der hinteren Ränge. Darüber hinaus findet man auch klassische Unternehmertypen hierzulande zu selten. Das Wagnis der Selbstständigkeit bleibt den meisten Deutschen suspekt und die (vermeintliche) Sicherheit einer abhängigen Beschäftigung geht ihnen in aller Regel vor.

7.4 Gründungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich - Die Rahmenbedingungen 2006

Zur Erklärung der Gründungsaktivitäten dienen GEM nicht nur die Gründungsmotive und -einstellungen, sondern ebenso die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen. Gemeint sind hiermit jene Faktoren, die Einfluss darauf nehmen, wie leicht oder beschwerlich sich Unternehmensgründungen in einem Land umsetzen lassen. Dies ist deswegen bedeutsam, weil hierdurch die Gründungsbereitschaft innerhalb eines Landes und damit das tatsächliche Ausmaß an Gründungsaktivitäten maßgeblich beeinflusst werden kann.

Tabelle 6 unterscheidet zwölf verschiedene Rahmenbedingungen. Diese können einerseits für die konkrete Umsetzung einer Gründungsidee relevant sein (z. B. Finanzierung, öffentliche Förderinfrastruktur, Regulierungen und Steuern), andererseits auf die Gründungseinstellungen in der Bevölkerung einwirken (z. B. durch gesellschaftliche Werte und Normen, die gründungsbezogene Ausbildung oder das Engagement der Politik). Die Datengrundlage bildet eine schriftliche Befragung von insgesamt 71 Gründungsexperten aus den Bereichen Wirtschaft, Wissenschaft und Politik. Basis der Befragung sind zwischen fünf bis sieben gleich gewichtete Aussagen pro gründungsbezogener Rahmenbedingung, die die Experten auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen richtig) bewerten sollen. Aus dem Mittelwert der jeweiligen Einstufungen zu den einzelnen Aussagen ergibt sich für jede Rahmenbedingung ein Gesamtindex. Je höher dieser Indexwert ausfällt, desto besser wird die jeweilige Rahmenbedingung eingeschätzt. Die rechte Spalte der Abbildung enthält die Indizes für jede einzelne Rahmenbedingung, in der linken Spalte finden sich die jeweiligen Platzierungen Deutschlands unter den hier 18 GEM-OECD-Staaten 2006. Lesebeispiel: Der Bereich Finanzierung wird von den Experten mit einem Gesamtindex von 2,75 und damit 0,25 Punkte unter Durchschnitt (=3,00) bewertet. Unter den 18 GEM-OECD-Staaten belegt Deutschland damit Rang 11.

Rangplatz	Gründungsbezogene Rahmenbedingung	Indexwert
8.	Physische Infrastruktur	4,09
8.	Schutz geistigen Eigentums	3,60
10.	Berater und Zulieferer für neue Unternehmen	3,42
1.	Öffentliche Förderinfrastruktur	3,40
6.	Politik 1: Priorität und Engagement	3,01
11.	Finanzierung	2,75
11.	Marktoffenheit: Marktveränderung und -eintrittsbarrieren	2,73
10.	Wissens- und Technologietransfer	2,58
17.	Gründungsbezogene Ausbildung: außerschulisch	2,49
17.	Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur)	2,37
12.	Politik 2: Regulierung und Steuern	2,30
18.	Gründungsbezogene Ausbildung: schulisch	1,83

Tab. 6: Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen für Deutschland 2006
Quelle: GEM-Expertenbefragungen 2006

Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen: Erstens: Die besten Noten vergeben die Experten für die physische Infrastruktur, den Schutz geistigen Eigentums, die unternehmensbezogenen Dienstleistungen sowie für die öffentliche Förderinfrastruktur. Letztere belegt im OECD-Ranking sogar Rang 1, während die drei Erstgenannten – trotz guter Absolutwerte – im internationalen Vergleich nur mittelmäßige Plätze einnehmen. Zweitens: Verbesserungsbedarf signalisieren die Expertenvoten für den Wissens- und Technologietransfer, die Gründungsfinanzierung sowie bezüglich der Marktoffenheit – allesamt Schlüsselfaktoren im nationalen Gründungsgeschehen, aber in der internationalen Rangliste (linke Spalte) lediglich in der unteren Tabellenhälfte platziert. Drittens: Unübersehbare Schwächen existieren insbesondere im Bereich Regulierung und Steuern, bei den gesellschaftlichen Werten und Normen sowie in der schulischen und außerschulischen Gründungsausbildung. Die drei Letztgenannten finden sich im OECD-Ranking nur auf enttäuschenden letzten bzw. vorletzten Plätzen wieder.

Bezogen auf die Gesamtheit aller gründungsbezogenen Rahmenbedingungen erreicht Deutschland einen Indexwert von 2,87 und belegt unter den insgesamt 18 OECD-Nationen einen entwicklungsfähigen 10. Rang. Spitzenreiter sind die USA (3,59), gefolgt von Island, Finnland und Belgien. Die Schlussgruppe bilden Ungarn, Italien und die Türkei. Grundsätzlicher Handlungsbedarf bleibt also geboten, zumal zwischen der Qualität gründungsbezogener Rahmenbedingungen und den Gründungsaktivitäten pro Land ein tendenziell positiver Zusammenhang vermutet wird. Demnach weisen Industrieländer mit besser bewerteten Rahmenbedingungen in der Regel auch die höheren Gründungsquoten auf, Länder mit schlechteren Einstufungen hingegen niedrigere. Obgleich auch anderen Einflussfaktoren eine wichtige Bedeutung zukommt (Einstellung, Motivation etc.), sollte der Einfluss von Rahmenbedingungen auf das nationale Gründungsgeschehen daher keinesfalls gering geschätzt werden.

8. Gründungsstandort Deutschland im interregionalen Vergleich

Es ist keine grundsätzlich neue Erkenntnis, dass Gründungsaktivitäten nicht nur zwischen Staaten, sondern auch interregional (also innerhalb ein- und desselben Staates) variieren können. Schließlich gelten Gründungen weniger als nationales, denn vielmehr als regionales Ereignis. Als solche sind sie nicht nur abhängig von makroökonomischen Einflussfaktoren wie der nationalen Wirtschaftspolitik, sondern ebenso von den regionsspezifischen Rahmenbedingungen. Diese vermögen insbesondere in Föderalsystemen wie der Bundesrepublik Deutschland das regionale Gründungsklima nachhaltiger zu prägen als etwa die abstrakten Konturen von Bundesgesetzen. Genannt seien der Ausbaugrad des Bankensystems, die Verfügbarkeit und Qualität von Gründungsförderprogrammen, die gründungsbezogenen Einstellungen und Fähigkeiten der Bevölkerung (z.B. Risikoaversion) sowie die Existenz von Inkubatoreinrichtungen (z.B. Hochschulen mit passender Fächerstruktur oder innovative Großunternehmen). Auch regionale Aggregatdaten (Altersstruktur, Arbeitslosenquote, Branchen- und Betriebsgrößenstruktur u. ä.) sollten zur Analyse herangezogen werden, insofern sie zumindest partiell, in bestimmten Regionen oder zu bestimmten Zeiten, in der Lage sind, die regionalen Gründungsaktivitäten zu erklären.

8.1 Ein Gründungsindex für deutsche Regionen

Dem nachfolgenden Ranking der insgesamt 97 deutschen Raumordnungsregionen liegt ein anhand von GEM-Daten errechneter **Indexwert** zu Grunde. Um Sondereffekte möglichst zu nivellieren, umfasst der gewählte Untersuchungszeitraum in der Regel acht Jahre.

Der Gründungsindex basiert auf vier GEM-spezifischen Einzelindikatoren. Abgebildet werden sowohl Gründungsumfang (1. und 2.) als auch dessen Qualität (3.) sowie (näherungsweise) die Gründungsdynamik (4.). Die dazugehörigen Indikatoren lauten wie folgt:

1. Anteilswert der Nascent Entrepreneurs (zu Deutsch: werdende Gründungen)

Prozentanteil der 18- bis 64-Jährigen, die in den Erhebungsjahren 1999 bis 2006

- a) zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, allein oder mit Partner ein neues Unternehmen zu gründen (hierzu zählt jede Art selbstständiger Tätigkeit),
- b) in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben (z. B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation eines Gründungsteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital),
- c) die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und
- d) während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne oder -gehälter bezahlt haben.

2. Anteilswert der Young Entrepreneurs (zu Deutsch: junge Gründungen)

Prozentanteil der 18- bis 64-Jährigen, die in den Erhebungsjahren 1999 bis 2006

a) zum Zeitpunkt der Befragung entweder Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und

b) aus diesem Unternehmen nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben.

3. Anteilswert der Opportunity Entrepreneurs (zu Deutsch: marktbasierete Gründungen)

Prozentanteil der 18- bis 64-Jährigen, die in den Erhebungsjahren 2001 bis 2006

zum Zeitpunkt der Befragung als Nascent Entrepreneur und/oder als Young Entrepreneur identifiziert wurden und die zudem deshalb gründen, weil sie eine Geschäftsidee ausnutzen wollen (und nicht deshalb, weil sie keine bessere Erwerbsalternative haben).

4. Verhältniswert aus Early Stage Entrepreneurs (zu Deutsch: werdende bzw. junge Gründungen) und Established Entrepreneurs (zu Deutsch: ältere Gründungen)

Quotient aus der Anzahl der 18- bis 64-Jährigen, die zum Zeitpunkt der Befragung als Nascent Entrepreneurs und/oder als Young Entrepreneurs identifiziert wurden, und der Anzahl der 18- bis 64-Jährigen, die zum Zeitpunkt der Befragung ein Unternehmen leiteten, das sie vor mindestens 3,5 Jahren gegründet hatten; Erhebungszeitraum ist 1999 bis 2006; dient näherungsweise als Indikator für die Gründungsdynamik

Zur Ermittlung des Gesamtindex wird wie folgt verfahren: Jede der vier vorgenannten Maßzahlen wird normiert (Maximum gleich 1) und anschließend aufsummiert. Die jeweiligen Ergebnisse wiederum werden durch vier dividiert (Aspekt der Gleichgewichtung) und abschließend mit 100 multipliziert. Das Resultat dieses Rechenvorgangs findet sich in Tabelle 1, eine graphische Veranschaulichung in Abbildung 2. Gleichzeitig soll eine Einteilung in A-, B- und C-Regionen helfen, die hoch bewerteten Gründungsstandorte besser von den weniger gut eingestuften abgrenzen zu können. So werden die 97 Raumordnungsregionen mit Hilfe einer einfachen Ordinalskala nach hohen (A), mittleren (B) und niedrigen (C) Gründungsindizes unterschieden. Auf diese Weise werden insbesondere jene Regionen sinnvoll zusammengefasst, deren Gründungsquoten nur geringfügig differieren. Vorteil: Räumliche Affinitäten und regionale Charakteristika werden schneller erkennbar. Die zur Bildung der Kategorien erforderliche Grenzziehung basiert auf der jeweiligen Addition (AB-Grenze) bzw. Subtraktion (BC-Grenze) von Mittelwert und hälftiger Standardabweichung.

Kategorie / Platz	Raumordnungsregion (ggf. größte Stadt)	Gründungsindex
A-Kategorie (Platz 1-35)	1 Hildesheim *	90,18
	2 Hamburg *	76,35
	3 Hochrhein – Bodensee (Konstanz)	73,90
	4 Schleswig-Holstein Süd-West (Itzehoe)	73,41
	5 Lüneburg	70,85
	6 Augsburg	69,46
	7 Oberpfalz – Nord (Amberg)	66,70
	8 Ingolstadt	65,91
	9 Köln *	65,71
	10 Aachen	65,15
	11 Chemnitz – Erzgebirge *	65,00
	12 Bonn	62,98
	13 Westpfalz (Kaiserslautern)	62,93
	14 Rhein-Main (Frankfurt am Main)	62,21
	15 Industrieregion Mittelfranken (Nürnberg)	59,07
	16 München *	57,38
	17 Berlin	57,21
	18 Ost-Friesland (Wilhelmshaven)	57,12
	19 Neckar – Alb (Reutlingen)	57,11
	20 Lausitz - Spreewald (Cottbus)	56,92
	21 Hamburg - Umland Süd	55,43
	22 Starckenburg (Darmstadt)	55,16
	23 Mittleres Mecklenburg / Rostock	54,96
	24 Donau - Wald (Passau)	54,78
	25 Hannover	54,47
	26 Oderland – Spree (Frankfurt an der Oder)	54,25
	27 Oberfranken – West (Bamberg)	53,40
	28 Duisburg / Essen	52,96
	29 Oberland (Garmisch-Patenkirchen)	52,87
	30 Bielefeld	52,61
	31 Trier	52,60
	32 Ostwürttemberg (Aalen)	52,56
	33 Bayrisches Untermain (Aschaffenburg)	52,51
	34 Westmittelfranken (Ansbach)	52,02
	35 Mittelhessen (Marburg)	51,92
B-Kategorie (36-67)	36 Prignitz – Oberhavel (Neuruppin)	51,28
	37 Bremen	50,25
	38 Bremen - Umland	47,93
	39 Halle / Saale	47,63
	40 Franken (Heilbronn)	46,83
	41 Mittelthüringen (Erfurt)	46,78
	42 Oldenburg	46,39
	43 Südlicher Oberrhein (Freiburg)	45,43
	44 Schleswig-Holstein Süd (Norderstedt)	44,09
	45 Unterer Neckar (Mannheim)	43,82
	46 Düsseldorf	43,51
	47 Osnabrück	43,28
	48 Stuttgart	42,78
	49 Bochum / Hagen	42,04

50	Würzburg	41,35
51	Rheinhessen – Nahe (Mainz)	41,10
52	Bremerhaven	41,03
53	Saar (Saarbrücken)	40,80
54	Osthessen (Fulda)	40,49
55	Mittelrhein - Westerwald (Koblenz)	40,26
56	Schleswig-Holstein Ost (Lübeck)	40,16
57	Ostthüringen (Gera)	39,88
58	Rheinpfalz (Ludwigshafen)	39,87
59	Landshut	39,75
60	Oberfranken – Ost (Bayreuth)	39,10
61	Göttingen	38,74
62	Südostoberbayern (Rosenheim)	38,44
63	Allgäu (Kempten)	38,40
64	Magdeburg	37,35
65	Westsachsen (Leipzig)	36,58
66	Dortmund	36,37
67	Donau - Iller (BW) (Ulm)	35,94
C-Kategorie (68-97)		
68	Südthüringen (Eisenach)	35,42
69	Nordhessen (Kassel)	34,42
70	Dessau	34,03
71	Braunschweig	32,94
72	Bodensee – Oberschwaben (Friedrichshafen)	31,96
73	Münster	30,92
74	Havelland – Fläming (Potsdam)	30,87
75	Nordthüringen (Nordhausen)	29,80
76	Main – Rhön (Schweinfurt)	28,82
77	Mittlerer Oberrhein (Karlsruhe)	27,99
78	Südwestsachsen (Zwickau) *	27,70
79	Oberlausitz – Niederschlesien (Görlitz)	27,49
80	Schwarzwald - Baar – Heuberg (Villingen-Schwenningen)	27,41
81	Schleswig-Holstein Mitte (Kiel)	26,76
82	Arnsberg	26,22
83	Regensburg	26,06
84	Emscher – Lippe (Gelsenkirchen)	25,55
85	Nordschwarzwald (Pforzheim)	25,40
86	Südheide (Celle)	25,23
87	Vorpommern (Stralsund)	24,56
88	Paderborn	24,10
89	Siegen *	23,97
90	Schleswig-Holstein Nord (Flensburg)	23,28
91	Uckermark – Barnim (Eberswalde)	23,20
92	Mecklenburgische Seenplatte (Neubrandenburg)	23,06
93	Donau - Iller (BY) (Neu-Ulm)	22,43
94	Oberes Elbtal / Osterzgebirge (Dresden)	20,64
95	Westmecklenburg (Schwerin)	18,50
96	Emsland (Nordhorn)	14,20
97	Altmark (Stendal)	5,92

Tab. 7: Das Gründungsranking der 97 deutschen Raumordnungsregionen

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 1999-2006

Legende: * ausgewählte regionale Fallbeispiele

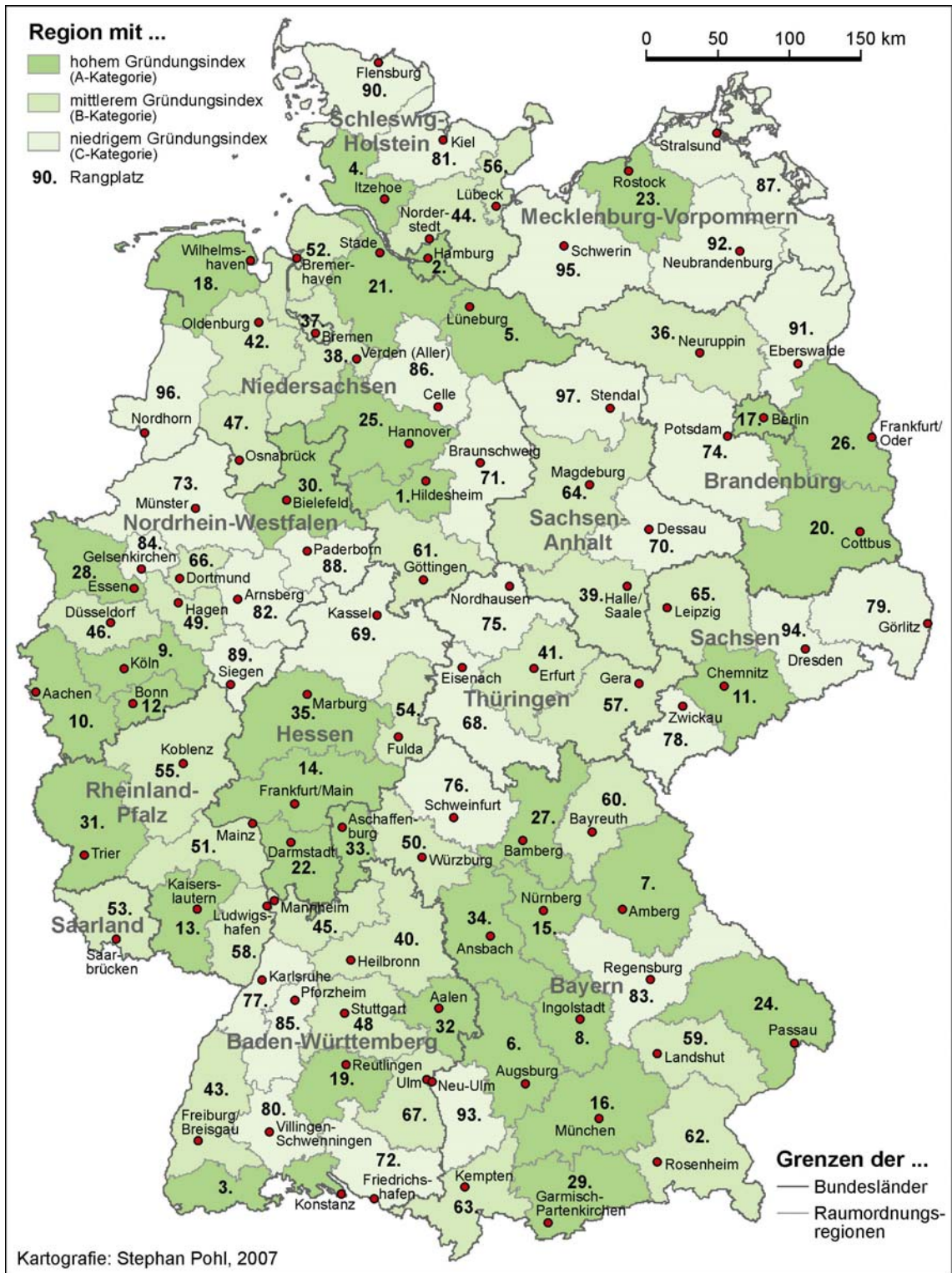


Abb. 2: Gründungsintensitäten in den 97 Raumordnungsregionen

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 1999-2006

8.2 Der Bundesländervergleich

Wendet man das oben beschriebene Index-Verfahren nunmehr auf Bundeslandebene an, so ergeben sich bei separater Behandlung von Flächen- und Stadtstaaten (deren Resultate folglich nicht miteinander vergleichbar sind) die in Tabelle 8 enthaltenen Indizes.

Kategorie / Platz	Staaten	Gründungsindex
A	1 Hessen	91,56
	2 Bayern	85,64
	3 Niedersachsen	80,32
	4 Nordrhein-Westfalen	79,18
B	5 Rheinland-Pfalz	77,21
	6 Brandenburg	77,14
	7 Baden-Württemberg	72,86
	8 Saarland	72,16
	9 Schleswig-Holstein	69,72
C	10 Sachsen-Anhalt	65,87
	11 Thüringen	64,93
	12 Sachsen	64,26
	13 Mecklenburg-Vorpommern	52,38
	Stadtstaaten	
	1 Hamburg	97,24
	2 Berlin	75,75
	3 Bremen	61,05

Tab. 8: Das Gründungsranking der deutschen Bundesländer

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragungen 1999-2006

Anmerkung: Die Indizes für Flächen- und Stadtstaaten wurden separat voneinander entwickelt und sind demzufolge nicht miteinander vergleichbar.

Das Aggregieren der regionalen Gründungsindizes auf Bundeslandebene soll einen ersten Überblick über den Gründungsstandort Deutschland liefern und das Identifizieren seiner wesentlichen Merkmale erleichtern. Diesbezüglich an erster Stelle: das auch bei vielen anderen ökonomischen Indikatoren (BIP, Arbeitslosenquote, Kaufkraft u. ä.) charakteristische West-Ost-Gefälle. Hiernach befinden sich vier der fünf ostdeutschen Länder in der unterdurchschnittlichen C-Kategorie und signalisieren mit Blick auf ihre Gründungsperformance erkennbaren Aufholbedarf – trotz starker Ich-AG-Förderung. Demgegenüber präsentiert sich die A-Kategorie als exklusiver West-Club, der sich in einem leichten Bogen von Süd- über West- nach Norddeutschland erstreckt. Eine ähnliche West-Ost-Disparität lässt sich zudem in Bezug auf die gründungsbezogenen

Einstellungen ausmachen. So ergibt sich - ganz in Analogie zum Verhältnis Gesamtdeutschland vs. OECD-Staaten - das folgende Bild: Ostdeutsche geben sich a) pessimistischer bei der Bewertung des regionalen Gründungsumfeldes, würden b) häufiger aus Angst vor dem Scheitern eine Gründung unterlassen und haben c) weniger Zutrauen in die eigenen Gründungsfähigkeiten als die Westdeutschen.

8.3 Gründungen in Deutschland – Eine regionale Bestandsaufnahme

Ogleich der Bundesländervergleich die Existenz eines West-Ostgefälles offenbart, so bedeutet dies keineswegs eine gleichmäßige oder gar exklusive Verteilung der starken A-Regionen allein auf Westdeutschland – ebenso wenig wie der Osten ausschließlich von C-Regionen beherrscht wird. Tatsächlich zeichnet das regionale Gründungsgeschehen für Gesamtdeutschland ein überaus heterogenes Bild, das selbst unter benachbarten Regionen für signifikante Unterschiede und einige Überraschungen sorgt. Ebenfalls bemerkbar: Nicht für alle Regionen stimmen Wohlstands- und Gründungsindikatoren überein. Hierzu die wichtigsten Bundesländer in einem Überblick (vgl. auch Tab. 8 und Abb. 2):

- **Hessen**

Es dominiert der Raum Südhessen mit dem städtischen Agglomerationsraum um Frankfurt am Main (Platz 14) sowie Darmstadt (22). Die im Norden gelegene Raumordnungsregion um Kassel hingegen zählt lediglich zu den C-Regionen (69).

- **Bayern**

Zentrum des Gründungsgeschehens ist der Großraum München (16) mitsamt seinen nördlichen Anrainerregionen, sprich Augsburg (6) und Ingolstadt (8). Eine weitere Top-Platzierung erreicht die Industrieregion Mittelfranken (15), wohingegen einige der peripher gelegenen Standorte (Schweinfurt, Regensburg und Neu-Ulm) mit hinteren Rängen vorlieb nehmen müssen.

- **Niedersachsen**

Verantwortlich für das gute Abschneiden zeichnen vorrangig die ländlich geprägten Regionen Hildesheim (1), Lüneburg (5) sowie Ostfriesland (18). Letzteres dürfte dabei vor allem von seinem touristischen Potenzial profitieren. Ebenfalls in der A-Kategorie befinden sich Hannover (25) und das Hamburger Umland-Süd (21), derweil das stark industriell geprägte Gebiet um VW-Stadt Wolfsburg (71) ebenso im unteren Drittel rangiert wie die strukturschwache Südheide (86).

- **Nordrhein-Westfalen**

Auch hier liegen A- und C-Regionen dicht an dicht. Vor allem der Südwesten mit seinen Großstädten Köln (9), Bonn (12) und Aachen (10) versteht zu überzeugen, während die weiter östlich gelegenen Gebiete (Paderborn, Arnsberg, Siegen) nur unterdurchschnittlich abschneiden. Ein differenziertes Bild zeichnet auch das Ruhrgebiet: Einer jeweils eher enttäuschenden Platzierung von Dortmund (66) und Gelsenkirchen (84) stehen vergleichsweise gute Resultate für Bochum (49) und Essen (28) gegenüber. Offenbar wird der strukturelle Wandel in den Altindustrieregion durch unterschiedliche Geschwindigkeiten bestimmt.

- **Rheinland-Pfalz**

Das einzige Flächenland ohne C-Region! Rechnet man das Saarland noch hinzu, so hat man es mit einem in der Breite äußerst ausgewogenen, gleichzeitig aber auch wenig überragenden Gründungsstandort zu tun. Den Sprung in die Top Ten schafft allein die Westpfalz mit ihrer Zentrums- und Universitätsstadt Kaiserslautern (4).

- **Brandenburg**

Ein Lichtblick im Osten? Durchaus, denn immerhin schaffen es mit der Lausitz (20) und dem Oderland (26) zwei der fünf Raumordnungsregionen in das obere Drittel der Gründungstabelle. Dass dies nicht allein auf Sondereffekte der Hartz-Gesetze zurückgeführt werden kann, beweisen auch die vergleichsweise positiven Gründungseinstellungen insbesondere in der Lausitz, das sich diesbezüglich sehr deutlich von anderen Ostregionen abhebt, ohne dabei gleichwohl schon Westniveau zu erreichen.

- **Baden-Württemberg**

Das kleine Fragezeichen im Süden. Denn von einigen Ausnahmen abgesehen, darunter der Gesamtdritte Hochrhein-Bodensee, reicht es für den sonst so verwöhnten Bundesstaat hinsichtlich seiner Gründungszahlen trotz hervorragender ökonomischer Rahmenbedingungen lediglich zu einem mittleren Tabellenplatz. Die Erklärung ergibt sich aus dem Erfolg des exportorientierten Industriesektors, der einerseits eine starke Sogwirkung auf qualifizierte Fachkräfte ausübt, andererseits durch seine Wettbewerbsintensität bei gleichzeitig hohem Kapitalbedarf auf potenzielle Gründer wenig attraktiv wirkt.

- **Schleswig-Holstein**

Wie die meisten Bundesländer ist auch das nördlichste Bundesland von räumlichen Antagonismen geprägt. Während sich die nahe Hamburg gelegenen Regionen als einigermaßen verlässliche Gründungsinkubatoren erweisen, lassen vor allem die Standorte im Norden Gründergeist vermissen. Stellvertretend für den interregionalen Kontrast seien hier Schleswig-Holstein Süd-West (4) sowie das an Dänemark grenzende Schleswig-Holstein Nord (90) genannt.

- **Thüringen und Sachsen-Anhalt**

Jene beiden Länder, die keine einzige Region der A-Kategorie hervorbringen! Daher gilt es, insbesondere die ökonomische Leistungs- und damit die Anziehungskraft der städtischen Zentren auf gut ausgebildete, gründungswillige Menschen zu erhöhen. Eine gezielte Förderung bereits ansatzweise entwickelter Wachstumspole muss Vorrang haben gegenüber der Förderung in der Fläche. Dies gebieten nicht nur die für Gründungen vorteilhaften Agglomerationsvorteile, sondern auch die künftig knapper werdenden Fördermittel Ost.

- **Sachsen und Mecklenburg-Vorpommern**

Die gute Nachricht vorweg: Mit den Standorten Rostock (23) und Chemnitz (11) verfügen beide Länder über je einen Vertreter in der ansonsten von Westregionen dominierten A-Gruppe. Vor allem die hohe Platzierung von Chemnitz darf hoffnungsvoll stimmen, denn anders als Rostock ist die Erzgebirgsregion eingebettet in das relativ starke Wachstumsumfeld des Freistaates Sachsen, seinerseits das ökonomische Kraftzentrum unter den Ostländern. Ein vergleichbares Umfeld für Rostock hingegen fehlt – auch in Bezug auf das sonstige Gründungsgeschehen, denn die übrigen Regionen im Ostsee-Staat landen allesamt auf hinteren Rängen, so Vorpommern (87), die Mecklenburgische Seenplatte (92) und auch Westmecklenburg (95) – kein anderes Bundesland schneidet schlechter ab. Gerade für Mecklenburg-Vorpommern aber ist die Bedeutung junger Firmen immens, denn es geht – wie auch andere Wirtschaftsrankings belegen – um nichts weniger als seine ökonomische Zukunft.

9. Fallbeispiele: Sieben Gründungsregionen auf dem Prüfstand

9.1 Hildesheim – Zahlen und Fakten

<u>Gründungsindex 1999-2006</u>	<u>90,18 (Platz 1)</u>
Nascent-Quote* (in %)	5,88 (Platz 2)
Young-Quote* (in %)	3,55 (Platz 18)
Opportunity-Quote*** (in %)	6,23 (Platz 1)
Early Stage/Established-Quotient*	2,38 (Platz 1)
<u>Einstellungsvariablen</u>	
Chance? Anteil Ja-Antworten** (in %)	12,36 (Platz 77)
Angst? Anteil Nein-Antworten** (in %)	48,83 (Platz 63)
Fähig? Anteil Ja-Antworten*** (in %)	39,22 (Platz 31)
Bruttoinlandsprodukt pro Kopf 2004**** (in €)	21 800 (Platz 69)
Arbeitslosenquote 2004**** (in %)	11,00 (Platz 54)
Haushaltseinkommen pro Kopf 2004**** (in €)	1 416 (Platz 50)

* Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 1999-2006

** Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2000-2006

*** Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2001-2006

****Quelle: INKAR 2006- Indikatoren, Karten und Graphiken zur Raum- und Stadtentwicklung in Deutschland und in Europa (CD-ROM-Atlas)

Auf dem „Hildesheimer Weg“ zur Spitze!

Am Anfang stand der Strukturwandel: Ausgelöst durch die Fliehkräfte der Globalisierung geriet der Wirtschaftsstandort Hildesheim seit Ende der 80er zusehends unter Druck. Der bis dato insbesondere von Töchtern großer Industrieunternehmen geprägte Wirtschaftsraum litt spürbar unter der kontinuierlichen Auslagerung von Produktionsstraßen und Arbeitsplätzen in das zumeist kostengünstigere Ausland. Allein der Bosch-Konzern strich in der Region seit Anfang der 90er Jahre über 10 000 Beschäftigungsverhältnisse - andere Firmen taten es ihm gleich und verzeichneten in der Summe einen Stellenabbau, der allein durch die Beschäftigungszunahme im Dienstleistungssektor nicht kompensiert werden konnte.

Im Jahre 2004 bilanzierte die Raumordnungsregion Hildesheim eine Arbeitslosenquote von 11 Prozent und erreichte ein Bruttoinlandsprodukt von 21 800 Euro pro Kopf.

Damit belegt der Standort Hildesheim unter den 97 Raumordnungsregionen einen Platz im hinteren Tabellenmittelfeld. Zwei der GEM-Einstellungsvariablen weisen in eine ähnliche Richtung: Demnach attestieren nur 12 Prozent der Befragten ihrer Region hinreichend gute Gründungsperspektiven (Platz 77) und immerhin 51 Prozent der interviewten Hildesheimer würden aus Angst vor dem Scheitern eine Unternehmensgründung unterlassen (Platz 63). Trotzdem erzielt die Region den höchsten aller Gründungsindizes und wirft damit die Frage auf, welche Ursachen für das gute Abschneiden Verantwortung zeichnen, wenn weder Wachstumsumfeld noch Gründungseinstellung als Erklärung verfügbar sind.

Die Antwort liefert ein institutioneller Reformprozess, der folgend als so genannter Hildesheimer Weg beschrieben werden soll, da er im Flächenstaat Niedersachsen Pilotcharakter besitzt. Was war passiert? Anstelle einer schillernden, oftmals aber auch sehr unscharfen Cluster-Rethorik, mit deren Hilfe jüngst immer mehr Standorte um ansiedlungswillige Investoren von außerhalb werben, verständigten sich die Trägerinstitutionen vor Ort auf ein überwiegend endogen ausgerichtetes Entwicklungskonzept, in dessen Mittelpunkt von Beginn an der regionale Mittelstand stand. Kurz: die Bestandspflege und Weiterentwicklung der ökonomischen Basis, als deren tragende Elemente nicht nur bereits bestehende Firmen, sondern insbesondere Existenzgründungen sowie junge Unternehmen galten, die fortan von den institutionellen Reformen profitieren sollten.

Des Konzeptes Kern: ein an die situationsspezifischen Bedarfe von Gründern angepasstes Beratungs- und Betreuungssystem. Hintergrund: Die Gründer sollten künftig weniger Zeit in bürokratische Regularien investieren müssen als vielmehr in ihr eigentliches Gründungsprojekt. Zu diesem Zwecke musste zuvorderst der institutionelle Wirrwarr gelichtet werden und anstelle des vormaligen Neben- und Gegeneinanders vereinbarten die regionalen Institutionen eine arbeitsteilige Kooperation, bei der sich die relevanten Akteure (Kammern, Ämter, Volksbanken, Sparkassen etc.) auf ihre jeweiligen Kernkompetenzen konzentrierten und das Beratungsangebot aufeinander abstimmten. Das Ziel war eine „Förderung aus einem Guss“ - überflüssige Transaktionen sollten nicht nur reduziert, sondern zur Gänze vermieden werden. Dabei behilflich war und ist der so genannte Gründerlotse, der in Gestalt der lokalen Wirtschaftsförderungsgesellschaft HI-REG einerseits die Kunden durch den gesamten Gründungsprozess hindurch betreut und begleitet, andererseits die Angebote der Förderinstitutionen als „ehrlicher Makler“ koordiniert. Für Gründerinnen und Gründer aller Couleur ist die HI-REG allererste Anlaufstelle, bevor sie von hier aus zu den sternförmig vernetzten Einrichtungen gesandt werden. „Unser Bestreben ist es“, so Prokurist Matthias Ullrich, „unsere Kunden zum richtigen Zeitpunkt mit der richtigen Vorbereitung zum richtigen Ansprechpartner zu leiten.“

Dabei durchlaufen die Gründer ein umfassendes, aus einzelnen Modulen bestehendes Seminar-Programm, das sie mit dem notwendigen Mindestmaß an betriebswirtschaftlichem Basiswissen versorgt, denn oftmals scheitern Gründungen nicht in Ermangelung fachlicher, sondern infolge unzureichender kaufmännischer Kompetenz. Zu den Schwerpunkten dieses integrierten Modulsystems zählen neben Steuern, Buchführung und Marketing insbesondere auch Rechts- und Finanzierungsfragen. Als entscheidend wird erachtet, dass die Gründer von Fach zu Fach durch jeweils die Einrichtung geschult werden, die auf dem jeweiligen Fachgebiet als ausgewiesener Experte gilt - getreu dem Motto: *aus der Praxis für die Praxis*. Ein willkommener Nebeneffekt: Die arbeitsteilige Kooperation der Netzwerkpartner wird zusehends legitimiert – nicht zuletzt auch emotional, da alle Beteiligten auf gleicher Augenhöhe agieren und als Teil eines funktionierenden Ganzen zum Gesamtgelingen beitragen können. Unwill und Streit werden somit gemieden.

Auch der Gründer weiß die Effizienz und Praxisnähe der lokalen Betreuung zu schätzen. Dabei wird ihm der Weg lediglich gewiesen - begehen muss er ihn selbst. Soll heißen: Die „Förderung aus einer Hand“ bedeutet „keineswegs die Abnahme formaler oder inhaltlicher Arbeitsschritte“, erläutert Kai Weber von HI-REG, sondern vielmehr eine zielführende Unterstützung zur Selbsthilfe. So bleibt beispielsweise die Erarbeitung des Business-Planes, zentrales Element einer jeden Existenzgründung, den Gründern selbst überlassen, während die HI-REG als Beratungs- und Kontrollinstanz fungiert. „Wir legen die Hürden von Beginn an mit Absicht etwas höher“, erklärt Matthias Ullrich, „um auf diesem Wege weniger ernst gemeinte Gründungsvorhaben herauszufiltern.“ Dass dies nicht zwingend in niedrigen Gründungsquoten münden muss, beweisen die Ergebnisse des GEM, wonach Hildesheim einen Early Stage-Wert von 8,79 Prozent erzielt und damit noch vor Hamburg Platz 2 belegt. Und nicht nur das: Mit einer Opportunity-Quote von 6,23 erreicht Hildesheim unter allen 97 Raumordnungsregionen sogar Rang 1. Offenbar verschafft das auf eigene Mitarbeit angelegte Betreuungssystem insbesondere den Gelegenheitsgründern eine aussichtsreiche Perspektive. Der Grund: Gerade die ambitionierten Projekte profitieren im besonderen Maße vom „erzieherischen“ Effekt des Fördermechanismus, weil ihre qualitative Substanz schneller erschlossen und die Finanzierungswahrscheinlichkeit durch die örtlichen Kreditinstitute, letzter Prüfstein auf dem „Hildesheimer Weg“, entscheidend verbessert wird. Der Lohn: Platz 1 im GEM-Gründerranking.

Gewiss lässt sich die Spitzenposition nicht *allein* durch das gründungspolitische Umfeld erklären, wenngleich ihm unbestritten eine zentrale Bedeutung zufällt. Zumindest zwei weitere Einflussfaktoren aber mögen zusätzlich Erwähnung finden. Erstens: Hildesheim ist - wie bereits erwähnt - keine klassische Wachstumsregion. Auch die Arbeitslosigkeit liegt vergleichsweise hoch. Dies hat zur Folge, dass ökonomische Sogwirkungen aus

dem Wachstumsumfeld weitgehend ausbleiben. Soll heißen: Die regionale Nachfrage nach Arbeitskräften schöpft das vorhandene Angebot nicht aus, die Lohnentwicklung bleibt demzufolge eher moderat und lässt die Alternative Selbstständigkeit als *relativ* attraktives Substitut erscheinen. Demnach kann die Selbstständigkeit aus Sicht der Betroffenen durchaus als *perspektivische Verbesserung* ihrer ökonomischen Situation gelten, ohne dass es sich dabei um Gründungen mit hohem Wachstumspotenzial handeln muss.

Zweitens: Die Strukturkrise der 80er Jahre hat das Entstehen einer regionalen Dienstleistungsgesellschaft befördert und es ist leicht einsehbar, dass sich Gründungen im tertiären Sektor leichter vollziehen lassen als in der zumeist kapitalintensiven industriellen Fertigung. Eine radikale Deindustrialisierung der Region fand gleichwohl ebenso wenig statt, so dass nicht nur unternehmensbezogene Dienstleister eine hinreichende Nachfrage vorfinden, sondern auch - infolge der relativ stabilen regionalen Kaufkraft - Anbieter für Privathaushalte am Markt reüssieren können. Hi-Tech-Gründungen indes bleiben Ausnahmen. Ob die überdurchschnittlichen Gründungszahlen auch regionalwirtschaftliche Erfolge zeitigen, bleibt daher ungewiss, denn es sei hier nochmals betont: Gründungen *können* zu Wachstum und Beschäftigung in einer Region beitragen, sie müssen es aber nicht.

Abschließend stellt sich die Frage nach der Übertragbarkeit des Politikzeptes auf andere Regionen, denn prinzipiell erscheint eine Implementierung des „Hildesheimer Weges“ auch anderenorts als unproblematisch. Dennoch gilt es zu bedenken, dass ein Erfolg nicht zuletzt von der Kooperationsbereitschaft der einzelnen Agenten abhängt, und damit insbesondere von dem persönlichen Verhältnis der Netzwerkakteure untereinander. Zudem bleibt es unklar, inwiefern Hildesheim diesbezüglich von seinem eher ländlichen Charakter profitiert. Ob ein städtisch verdichteter Agglomerationsraum sich ähnlich zu positionieren versteht, vermag allein ein Realitätstest zu erbringen.

9.2 Hamburg – Zahlen und Fakten

<u>Gründungsindex 1999-2006</u>	<u>76,35 (Platz 2)</u>
Nascent-Quote* (in %)	4,93 (Platz 6)
Young-Quote* (in %)	3,94 (Platz 8)
Opportunity-Quote*** (in %)	5,85 (Platz 2)
Early Stage/Established-Quotient*	1,34 (Platz 19)
<u>Einstellungsvariablen</u>	
Chance? Anteil Ja-Antworten** (in %)	26,47 (Platz 7)
Angst? Anteil Nein-Antworten** (in %)	62,20 (Platz 1)
Fähig? Anteil Ja-Antworten*** (in %)	36,54 (Platz 54)
Bruttoinlandsprodukt pro Kopf 2004**** (in €)	45 200 (Platz 2)
Arbeitslosenquote 2004**** (in %)	11,0 (Platz 53)
Haushaltseinkommen pro Kopf 2004**** (in €)	1 921 (Platz 1)

* Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 1999-2006

** Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2000-2006

*** Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2001-2006

****Quelle: INKAR 2006- Indikatoren, Karten und Graphiken zur Raum- und Stadtentwicklung in Deutschland und in Europa (CD-ROM-Atlas)

Hamburg: Kreative Vielfalt im Norden

Platz 2 im GEM-Gründerranking wird erobert von Deutschlands zweitgrößter Stadt – der Elbmetropole und Hansestadt Hamburg, die damit ihre Position als einer der dynamischsten Wirtschaftszentren Deutschlands sowie innerhalb Europas unterstreicht. Anders als ländlich geprägte Regionen vermag der Stadtstaat Hamburg von klassischen Ballungsvorteilen zu profitieren, von denen hier beispielhaft das umfassende Angebot an (höheren) Bildungseinrichtungen, der große Pool an gut geschulten Arbeitskräften, die hohe Kaufkraft der städtischen Bevölkerung sowie der vielfältige Branchenmix bei zugleich intensiver intersektoraler Verflechtung genannt seien.

Den passenden wirtschaftlichen Rahmen liefern das günstige Wachstums- und Stimmungsumfeld. Danach erfreut sich Hamburg nicht nur Wohlstandes und einer hohen Standortqualität, sondern erzeugt gleichzeitig ein von positiver Selbstwahrnehmung geprägtes Klima. Letzteres manifestiert sich u. a. im Leitbildkonzept der „wachsenden Stadt“, der Olympiabewerbung sowie der

Revitalisierung des Hafengebiets (Stichwort HafenCity und Elbphilharmonie). Willkommener Nebeneffekt: Auch als potenzieller Gründungsstandort weiß Hamburg seine Bürgerinnen und Bürger zu überzeugen. So bescheinigen über 26 Prozent der Befragten ihrer Heimatstadt allgemein gute Gründungsperspektiven (Platz 7) und lediglich 37,8 Prozent, die wenigsten pro Region überhaupt, würden aus Angst vor dem Scheitern eine eigene Gründung unterlassen. Vor diesem Hintergrund erscheinen die mehr als achtbaren Platzierungen der Hansestadt sowohl bei der Early Stage-Quote als auch hinsichtlich des Opportunity-Motivs (Platz 2 bzw. 4 unter 97 Raumordnungsregionen) wie eine logische Konsequenz.

Die industrielle Basis der Elbmetropole nimmt sich vergleichsweise bescheiden aus, trotz Airbus und Hafenwirtschaft. Um dennoch als Wirtschaftsstandort reüssieren zu können, ist ein breit aufgestellter Service-Sektor umso wichtiger. Ein solcher ist in Hamburg gegeben. Gleichzeitig symbolisiert er den Kern des hanseatischen Gründungserfolgs – *Vielfalt*. Dabei sind folgende Branchen und Bereiche besonders präsent:

- Wissensintensive Unternehmens- und Finanzdienstleistungen (u. a. Wirtschaftsprüfung, Rechts- und Unternehmensberatung, Bankwesen, Versicherungs- und Immobiliengewerbe),
- Wissensintensive Dienstleistungen in den Bereichen Gesundheit, Bildung, Kultur, Tourismus und Sport (Sponsoring, Marketing, Eventmanagement etc.),
- Dienstleistungen mit relativ geringer Wissensintensität (u. a. Einzelhandel und Gastgewerbe),
- sowie insbesondere Medien... (Hamburg als traditionelle Verlagsstadt und wichtiger Standort für Printmedien: Insgesamt arbeiten über 60 000 Menschen in über 13 000 Betrieben aus Werbung, PR, Verlag und Druck sowie beim Rundfunk oder in der Musik-, Film- und Fernsehwirtschaft)
- ...und IT (Softwareberatung und -entwicklung, Herstellung von Geräten und Bauteilen, Hardwarebearbeitung, Datenverarbeitung, Telekommunikation und Multimedia).

Das zweite Schlagwort des Gründungsstandorts lautet *Kreativität* – und zwar keineswegs nur beschränkt auf die Bereiche Medien und IT, denen gleichwohl die ökonomisch bedeutendere Rolle zufällt. Doch hinter diesem Begriff steckt noch mehr. Grund: Der vielschichtige Großstadtcharakter Hamburgs, stark begünstigt durch die dezentrale Stadtstruktur, zeitigt das Entstehen künstlerischer bzw. kreativer Milieus und ist Grundlage facettenreicher metropolitaner Vitalität. Im Stadtbild manifestieren sich derartige Kreativgründungen nicht selten in Ausstellungen, Ateliers, Kleinkunst,

Theater, Bildergalerien, Architektur, Mode oder Design. Zusätzlich profitiert Hamburg hier von seiner geographischen und ökonomischen „Insellage“, die den Stadtstaat zu einem natürlichen Anziehungspunkt für junge wanderungswillige, zugleich oftmals kreative und leistungsbereite Menschen aus strukturschwachen Nachbarregionen macht. Es ist nicht zuletzt diese kreative Klasse, die Verantwortung zeichnet für die ausgezeichnete Opportunity-Quote der Hansestadt – und nicht etwa eine überaus potente Forschungslandschaft.

Denn anders als manch andere Universitätsstadt wird die Elbmetropole – trotz der etwa 70.000 Studierenden dort – nicht als klassische Forschungshochburg wahrgenommen, mutmaßliches Erbe ihrer stark kaufmännisch geprägten Vergangenheit. Fast folgerichtig bilden dann auch Wirtschafts-, Sozial- und Rechtswissenschaften den akademischen Schwerpunkt, während Informatik, Medizin und Naturwissenschaften eher auf den hinteren Rängen zu finden sind. Zwar zählt die gute Verfügbarkeit qualifizierter Fachkräfte zu den unbestrittenen Standortstärken der Hansestadt, *gegründet* aber wird in aller Regel erst vor dem Hintergrund branchenbezogener Berufserfahrungen, Ausgründungen aus den Hochschulen hingegen sind ausgesprochen selten und bilden keine „erkennbare“ Masse. Max-Planck-Institute und auch Einrichtungen der Fraunhofer-Gesellschaft fehlen ebenfalls. Die Folge: Hochtechnologie-Gründungen finden so gut wie nicht statt. Vor allem dieses aber ist der Unterschied zum großen Konkurrenten im Süden des Landes - der bayerischen Landeshauptstadt München.

9.3 Köln – Zahlen und Fakten

<u>Gründungsindex 1999-2006</u>	<u>65,71 (Platz 9)</u>
Nascent-Quote* (in %)	4,32 (Platz 12)
Young-Quote* (in %)	3,22 (Platz 26)
Opportunity-Quote*** (in %)	3,97 (Platz 13)
Early Stage/Established-Quotient*	1,62 (Platz 7)
<u>Einstellungsvariablen</u>	
Chance? Anteil Ja-Antworten** (in %)	24,59 (Platz 11)
Angst? Anteil Nein-Antworten** (in %)	52,54 (Platz 38)
Fähig? Anteil Ja-Antworten*** (in %)	42,03 (Platz 11)
Bruttoinlandsprodukt pro Kopf 2004**** (in €)	32 300 (Platz 11)
Arbeitslosenquote 2004**** (in %)	11,40 (Platz 60)
Haushaltseinkommen pro Kopf 2004**** (in €)	1 580 (Platz 18)

* Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 1999-2006

** Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2000-2006

*** Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2001-2006

****Quelle: INKAR 2006- Indikatoren, Karten und Graphiken zur Raum- und Stadtentwicklung in Deutschland und in Europa (CD-ROM-Atlas)

Gefälliges Gründungsklima rund um den Dom

Während die hohen Gründungsquoten in Hamburg und insbesondere in München „irgendwie“ erwartet werden konnten, so hätte das gute Ergebnis der Kölner beinahe überrascht, denn verglichen mit anderen Agglomerationsräumen wurde die Domstadt in der breiten Öffentlichkeit bislang nicht zwingend auch als *Gründungs-Hochburg* wahrgenommen. Doch diese Öffentlichkeit scheint zu irren, denn Kölns Erfolg ist keineswegs neu – vielmehr reüssiert es zum wiederholten Male, wie bereits Ergebnisse des REM¹ belegen. Für eine weitergehende Ursachenforschung bietet sich eine vergleichende Analyse mit Hamburg an, denn die Ähnlichkeiten mit der Elbmetropole

¹Bergmann, H., Japsen, A., Tamasy, C. (2002): Regionaler Entrepreneurship Monitor (REM) – Gründungsaktivitäten und Rahmenbedingungen in zehn deutschen Regionen. Köln, Lüneburg.

Lückgen; I., Oberschachtensiek, D. (2004): Regionaler Entrepreneurship Monitor (REM II) - Zur Dynamik von Gründungsaktivitäten in Deutschland. Köln, Lüneburg

Bergmann, H. (2004): Gründungsaktivitäten im regionalen Kontext. Gründer, Gründungseinstellungen und Rahmenbedingungen in zehn deutschen Regionen. Köln.

sind durchaus augenfällig – besonders die Strukturdaten (BIP, Kaufkraft, Arbeitslosigkeit etc.) liefern erkennbare Überschneidungen. Doch nicht nur das: Wie Hamburg, so verfügt auch Köln über einen ebenso starken wie diversifizierten Dienstleistungssektor. Dabei profilieren sich beide Städte als Standorte für Medien und IT. Ebenfalls präsent: Markt- und Finanzdienstleistungen sowie der Bereich Verkehr und Logistik. Sowohl Köln als auch Hamburg sind geprägt durch ein heterogenes Stadtbild mit starker Subzentrenkultur und metropolitaner Lebendigkeit. Gastgewerbe und Einzelhandel spielen hier wie dort eine starke Rolle und auch Potenziale zur Sportstadt werden zunehmend sichtbar. Schließlich haben sich beide Städte ein Leitbild verordnet, mit dessen Hilfe sie im internationalen Wettbewerb der Metropolen bestehen wollen.

Was die Gründungsaktivitäten betrifft: Auch hier macht die Domstadt eine gute Figur. Mit Hamburg gleichziehen kann man zwar nicht, dennoch bleibt der Zweitplatzierte in Sichtweite. Köln selbst belegt beim Gesamtindex Rang neun. Hinsichtlich der Einzelindikatoren besteht der deutlichste Rückstand zu Hamburg mit fast zwei Prozentpunkten bei der Opportunity-Quote, ein nur leichter hingegen bei der Nascent- bzw. Youngquote (jeweils weniger als ein Prozent). Ein Blick auf die Einstellungsvariablen verrät weitere Unterschiede. Während das Gründungsumfeld in beiden Städten etwa gleich gut beurteilt wird (Köln auf Platz 11, Hamburg auf 7), weichen die anderen Quoten erkennbar voneinander ab. So ist die Angst zu scheitern in der Rheinmetropole wesentlich präsenter als in der Elbstadt, die in dieser Frage als Spitzenreiter um fast 10 Prozentpunkte besser abschneidet als das auf Rang 38 liegende Köln. Nahezu umgekehrt verhält sich die Einschätzung der eigenen Gründungsfähigkeiten. Während über 42 Prozent der interviewten Kölner sich selbst die erforderlichen Kompetenzen attestieren (Platz 11), ist es in Hamburg unter je 100 Befragten nur jeder 36. – Rang 54.

Zum Wirtschafts- und Gründungsstandort: Die Raumordnungsregion Köln hat sich in den vergangenen Jahren wirtschaftlich positiv entwickelt. Köln selbst konnte seine Bedeutung als Standort der Medienindustrie stärken und die Anzahl der Beschäftigten im Dienstleistungsbereich insgesamt weiter ausbauen. Auch bei den so genannten harten Standortfaktoren (Wirtschaftskraft, Arbeitsmarkt, Einkommen, Kaufkraft...) gilt die Region als wettbewerbsfähig. Im direkten Vergleich mit anderen deutschen Großstädten wie Frankfurt, München oder Stuttgart muss diese Entwicklung indes etwas zurückhaltender beurteilt werden, denn nicht nur das Bruttoinlandsprodukt ist in den genannten Städten seit Mitte der 90er Jahre stärker gestiegen als in Köln, auch die Arbeitslosigkeit liegt zum Teil merklich niedriger. Dennoch kann die Domstadt als Gründungsstandort weitgehend überzeugen, auch wenn dies nicht allein auf das ansässige Mediencluster zurückgeführt werden darf, denn der Großteil der Gründungen

entfällt auf allgemein personen- und unternehmensbezogene Dienstleister. Die hohe Gründungsquote basiert daher eher auf einer Mischung aus Agglomerationsvorteilen, einer Branchenstruktur mit hohem Dienstleistungsanteil sowie einer positiven Einstellung der Bevölkerung zum regionalen Gründungsumfeld und eigenen Fähigkeiten. Einen wichtigen Beitrag leistet schließlich auch die gute Gründungsinfrastruktur, bestehend aus soliden Finanzierungsbedingungen, dem hohen Qualifikationsniveau der Beschäftigten sowie einer ausreichenden Zahl an Technologiezentren und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, darunter drei Max-Planck-Institute und das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt. Ebenso gilt Köln mit insgesamt über 70.000 Studierenden als einer der bedeutendsten Hochschulstandorte Deutschlands und weist schon vor diesem Hintergrund ein großes Potenzial für unternehmerische Aktivitäten auf, wenngleich der Wissenstransfer als ausbaufähig gilt.

Trotz ähnlicher Ausgangsbedingungen in Deutschlands zweit- und viertgrößter Stadt schneiden die Elbstädter etwas besser ab als die Rheinländer. Dafür verantwortlich zeichnen im Wesentlichen drei Gründe. Erstens: Im Gegensatz zur Hansestadt im Norden stand und steht die Raumordnungsregion Köln auf einer breiteren industriellen Basis, als da wären der Fahrzeugbau (Köln), die Chemische Industrie (Leverkusen, Erftkreis) sowie der Maschinenbau und die Metallherzeugung (Oberbergischer Kreis). Gründungen in diesen Bereichen sind tendenziell unwahrscheinlicher als im Dienstleistungssektor; die Angst zu scheitern ist größer. Zweitens: Der Rückstand Kölns bei der Opportunity-Quote nährt die Vermutung, dass im Vergleich zu Hamburg häufiger aus einem Mangel an Erwerbsalternativen gegründet wird, denn anders als in strukturschwachen Regionen gilt in Köln die Selbstständigkeit infolge der hohen örtlichen Kaufkraft als tragfähige Alternative. Da aber niedrigere Opportunity-Quoten in aller Regel auch niedrigere Gründungsaktivitäten implizieren, erlangen die Hamburger hier einen weiteren Vorteil. Drittens: Hamburg befindet sich geographisch betrachtet in einer Insellage – Köln hingegen ist eingebunden in die Metropolregion Rhein-Ruhr; im Westen lauert zudem Boomstadt Aachen. Das schafft Konkurrenz. Auch um potenzielle Gründer. Exemplarisch hierfür: das zusätzliche Hochschul- und Forschungsangebot an den Standorten Aachen und Bonn. Über 70.000 Studierende sind hier eingeschrieben u. a. an einer Universität (Bonn), einer Technischen Hochschule (Aachen) sowie an drei Fachhochschulen. Hinzu kommen zwei Fraunhofer-Institute sowie das Forschungszentrum bei Jülich. Schreibt man auch diesen Institutionen eine potenzielle Inkubator-Wirkung zu, so überrascht es kaum, dass die Regionen um Bonn und Aachen ähnlich hohe Gründungsindizes erzielen wie Köln selbst. Denn auch für andere Standortfaktoren gilt: Köln erwehrt sich regionaler Großstadtkonkurrenz, Hamburg muss dies nicht.

9.4 München – Zahlen und Fakten

<u>Gründungsindex 1999-2006</u>	<u>57,38 (Platz 16)</u>
Nascent-Quote* (in %)	3,94 (Platz 21)
Young-Quote* (in %)	3,42 (Platz 20)
Opportunity-Quote*** (in %)	3,09 (Platz 29)
Early Stage/Established-Quotient*	1,20 (Platz 28)
<u>Einstellungsvariablen</u>	
Chance? Anteil Ja-Antworten** (in %)	34,06 (Platz 1)
Angst? Anteil Nein-Antworten** (in %)	54,19 (Platz 24)
Fähig? Anteil Ja-Antworten*** (in %)	44,84 (Platz 3)
Bruttoinlandsprodukt pro Kopf 2004**** (in €)	46 600 (Platz 1)
Arbeitslosenquote 2004**** (in %)	6,5 (Platz 7)
Haushaltseinkommen pro Kopf 2004**** (in €)	1 824 (Platz 2)

- * Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 1999-2006
- ** Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2000-2006
- *** Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2001-2006
- ****Quelle: INKAR 2006- Indikatoren, Karten und Graphiken zur Raum- und Stadtentwicklung in Deutschland und in Europa (CD-ROM-Atlas)

Gründungsstandort München – Ein Zuhause auch für Hi-Tech

Das politische und wissenschaftliche Interesse an München ist groß. So stand Deutschlands „heimliche Hauptstadt“ bereits im Mittelpunkt zahlreicher Studien sowohl zu High-Tech-Industrien als auch zu Gründungsaktivitäten und festigte dabei ihren Ruf als bedeutendste deutsche Hochtechnologieregion sowie „Gründungshochburg“. Letzteres resultiert aus dem beispielhaften Zusammenspiel von gründungsrelevanten Standortfaktoren und allgemeinen ökonomischen Rahmenbedingungen einerseits sowie den gründungsbezogenen Einstellungen in der Münchener Bevölkerung andererseits.²

Betrachten wir zuerst das regionalwirtschaftliche Umfeld: Verglichen mit anderen europäischen Metropolen handelt es sich bei München um eine noch relativ junge High-

² Vgl. auch Bergmann, H. (2004): Gründungsaktivitäten im regionalen Kontext. Gründer, Gründungseinstellungen und Rahmenbedingungen in zehn deutschen Regionen. Köln.

Tech-Region. Bayern war bis in die sechziger Jahre des zwanzigsten Jahrhunderts vor allem agrarisch geprägt und auch München als größte Stadt und wirtschaftliches Zentrum Bayerns verfügte lange Zeit über eine allenfalls durchschnittliche Industriedichte. Erst in den sechziger und siebziger Jahren entwickelte die Region München eine ausgesprochen wirtschaftliche Dynamik, die bis heute anhält und die Landeshauptstadt zum nationalen Wachstumszentrum Nummer Eins gemacht hat. Die wesentlichen Merkmale sind folgende: München besitzt eine große Anzahl öffentlich geförderter Forschungsinstitute und die mit Abstand höchste Zahl an FuE-Beschäftigten in High-Tech-Sektoren. Zu den Leitbranchen zählen die insbesondere durch die Siemens-AG beeinflusste Mikroelektronik sowie die von vielen Experten als künftige Schlüsselindustrie antizipierte Biotechnologie. Die späte Industrialisierung erspart der Region zudem einen schmerzhaften strukturellen Transformationsprozess, der zumeist mit hoher Arbeitslosigkeit einhergeht und vor allem für Städte des Ruhrgebiets typisch ist.

Zum Gründungsgeschehen: Anders als in Hamburg oder Köln bilden High-Tech-Gründungen eine erkennbare ökonomische Größe, wenngleich auch nicht die Gründungsmehrheit. München ist eine der Gewinnerregionen des BioRegion-Wettbewerbs und die führende Region für Biotechnologie in Deutschland. Die Landeshauptstadt verfügt über eine hohe Anzahl technologieorientierter Gründungen (Mikroelektronik, IuK-Technologien, Luft- und Raumfahrt, Satellitennavigation, Umwelt- und Solartechnik) und über die meisten VC-Firmen in Deutschland. In der Summe aller Gründungen stärker vertreten sind aber auch hier die für Großstädte typischen Finanz- und unternehmensbezogenen Dienstleistungen sowie insbesondere die personenorientierten Bereiche Einzelhandel, Gesundheit, Kultur und Freizeit. Im aktuellen GEM-Ranking erzielt die Südmetropole mit 7,08 Prozent einen der höheren Esea-Werte und belegt Rang 11 unter allen Raumordnungsregionen. Warum es für eine noch bessere Platzierung *nicht* gereicht hat, soll noch erörtert werden. Zunächst aber ein Blick auf die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen.

Wie bei den regionalökonomischen Variablen schneidet München auch hier überdurchschnittlich ab. Vor allem das Bildungssystem überzeugt. Bei rein quantitativer Betrachtung verfügt die Region über fünf Hochschulen, darunter die Exzellenz-Unis TU und LMU München, von denen drei eine primär technische Ausrichtung haben (TU, FH und die Universität der Bundeswehr) sowie elf Max-Planck-Institute und sechs Einrichtungen der Fraunhofer-Gesellschaft. An vielen Hochschulen spielt das Thema Entrepreneurship eine prominente Rolle und auch der Wissens- und Technologietransfer in neue Unternehmen funktioniert – nicht zuletzt dank spezieller Transfereinrichtungen. Doch nicht nur in Sachen Bildung, auch sonst bewegen sich Münchens Gründer in einem überaus freundlichen Umfeld. Hierzu zählen neben einer Vielzahl

gründungsbezogener Förderprogramme, ein Ausdruck des großen kommunal- und landespolitischen Engagements, insbesondere die gute Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital – notwendige Voraussetzung für risikoreiche Gründungsvorhaben z.B. im High-Tech-Bereich.

Des Weiteren belegt München beim Einstellungsindex Rang 1. Vor allem die Perspektiven für neue Unternehmen werden von den Befragten so positiv eingeschätzt wie in keiner anderen Region, was angesichts der überaus erfolgreichen wirtschaftlichen Entwicklung in der jüngeren Vergangenheit nicht sonderlich überraschen kann. Soll heißen: Regionale Wirtschaftskraft, gut ausgebaute Infrastrukturen, die Einstellung der Einwohner zum Thema Entrepreneurship und tatsächliche Gründungsaktivitäten können sich unter bestimmten Bedingungen positiv beeinflussen und gegenseitig verstärken. In München (wie in Hamburg und Köln übrigens auch) lassen sich zumindest einige Belege für diese These eruieren. Dennoch bleibt den Bayern eine noch höhere Platzierung verwehrt. Warum?

Im Vergleich mit den Gründungsstandorten Köln und Hamburg fällt vor allem die geringere Arbeitslosigkeit auf, d. h. die Konkurrenz insbesondere um *qualifizierte* Arbeitskräfte ist hier größer als anderenorts. Potenzielle Gründer werden von bereits bestehenden Firmen „abgefangen“. Außerdem befinden sich gerade die Münchener Opportunity-Gründer in einem überaus intensiven Wettbewerb um Innovation und Marktanteile. Zugleich kann in diesen relativ anspruchsvollen Marktsegmenten die Angst vor dem Scheitern, hier liegt die bayerische Landeshauptstadt lediglich auf Platz 24, ausgeprägter sein als in Branchen mit vergleichsweise geringer Wissensintensität, weswegen die Opportunity-Quote Münchens etwas niedriger ausfällt, als vielleicht erwartet werden konnte. Im Gegenzug aber präsentiert sich der Gründungsstandort München innovativer und weniger konjunktur- und schwankungsanfällig als andere Regionen. Bester Beweis: Als die Gründungsquoten gegen Ende des Ich-AG-Booms deutschlandweit rückläufig waren, gingen sie in München bergauf.

9.5 Siegen – Zahlen und Fakten

<u>Gründungsindex 1999-2006</u>	<u>23,97 (Platz 89)</u>
Nascent-Quote* (in %)	1,57 (Platz 86)
Young-Quote* (in %)	1,65 (Platz 67)
Opportunity-Quote*** (in %)	0,65 (Platz 95)
Early Stage/Established-Quotient*	0,66 (Platz 72)
<u>Einstellungsvariablen</u>	
Chance? Anteil Ja-Antworten** (in %)	18,16 (Platz 44)
Angst? Anteil Nein-Antworten** (in %)	44,91 (Platz 82)
Fähig? Anteil Ja-Antworten*** (in %)	32,84 (Platz 73)
Bruttoinlandsprodukt pro Kopf 2004**** (in €)	27 300 (Platz 23)
Arbeitslosenquote 2004**** (in %)	8,40 (Platz 31)
Haushaltseinkommen pro Kopf 2004**** (in €)	1 651 (Platz 6)

* Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 1999-2006

** Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2000-2006

*** Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2001-2006

****Quelle: INKAR 2006- Indikatoren, Karten und Graphiken zur Raum- und Stadtentwicklung in Deutschland und in Europa (CD-ROM-Atlas)

Siegens Wirtschaft brummt – auch ohne hohe Gründungsquoten

Gründungen sind kein Selbstzweck und Wachstum kann auch so gelingen. Zu diesen Resultaten muss gelangen, wer das Siegener Land bereist, denn hier gehen überaus passable ökonomische Rahmendaten mit allenfalls moderaten Gründungszahlen einher. So ermittelt die amtliche Statistik für das Jahr 2004 eine Arbeitslosenquote von lediglich 8,4 Prozent sowie ein Bruttoinlandsprodukt von 27 300 Euro pro Kopf. Beide Werte beschreiben das stabile wirtschaftliche Umfeld und verhelfen Siegen zu einer guten Platzierung im oberen Drittel der Raumordnungstabelle. Anders hingegen die Situation bei den regionalen Gründungsquoten - hier findet man Siegen eher auf den hinteren Rängen. So führt die Early Stage-Rangliste den Standort mit einer Quote von 2,94 Prozent auf Rang 84, bei den Opportunity-Gründungen reicht es sogar nur für 0,65 Prozent bzw. Platz 95.

Ein scheinbar ambivalentes Bild zeichnen auch die GEM-Einstellungsvariablen: Während immerhin 18 Prozent der Befragten in ihrer Region gute Gründungschancen erkennen (Platz 44), würde die Angst vor dem Scheitern über 55 Prozent der interviewten Bevölkerung von einer selbstständigen Tätigkeit abhalten (Platz 82). Auch das Zutrauen in die eigenen Gründungsfähigkeiten kann als ausbaufähig bezeichnet werden. So verfügen nach eigener Einschätzung lediglich 45 Prozent der Siegener über die für eine Gründung erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse (Platz 73). Was auf den ersten Blick widersprüchlich wirkt, ein optimistisch stimmendes Wachstumsumfeld einerseits sowie eine nur leidlich entwickelte Gründungskultur andererseits, erweist sich bei näherer Betrachtung als zweiseitige Medaille.

Wie aber ist der vermeintliche Gegensatz zu klären, zumal das Siegener Förderkonzept zahlreiche Gemeinsamkeiten mit dem „Hildesheimer Weg“ erkennen lässt? (Auch in Siegen wurde die „Kooperation der Institutionen“ als essentiell eingestuft und mit dem regionalen Gründungsnetzwerk (RENEX) ein arbeitsteiliges System der kurzen Wege geschaffen.) Als erste Anlaufstellen für Gründer fungieren zwei „Startercenter NRW“, die vom Land NRW zertifiziert sind. Für Klarheit sorgt ein Blick auf die sektorale Struktur der Region. Im Gegensatz zur Mehrheit der deutschen Raumordnungsregionen dominiert im Siegener Land die klassische Fertigungsindustrie – Ausdruck seiner langen und erfolgreichen Tradition als Industriestandort, dessen Übergang vom Grundstoff- zum Investitionsgüterproduzenten nahezu abgeschlossen ist. Galt noch Ende der 70er Jahre die Montanindustrie als Leitsektor, so fällt diese Rolle inzwischen den Bereichen Maschinenbau, Metallerzeugung und -weiterverarbeitung zu. Die Beschäftigungsstatistik weiß dies zu bestätigen. So arbeitet knapp die Hälfte der Arbeitnehmer (48,5 Prozent im Jahr 2004) im sekundären Sektor. Nur vier der insgesamt 97 Raumordnungsregionen erzielen einen höheren Wert, unter ihnen die „Audi“-Metropole Ingolstadt. Ausgehend von dieser strukturellen Besonderheit lässt sich die zurückhaltende Gründungsaktivität in der Bevölkerung in nunmehr fünf Schritten erschließen.

Erstens: Gründungen in Handwerk oder Industrie bedürfen in aller Regel eines beträchtlichen Kapitaleinsatzes und bedeuten für Gründungsperson und Kapitalgeber ein erhebliches finanzielles Risiko, nicht nur wegen der Höhe der Anschubinvestitionen, sondern auch, weil es sich bei den Absatzmärkten um zumeist hart umkämpfte Wettbewerbsmärkte handelt. Ein schneller Erfolg ist somit ungewiss und Vorbehalte gegenüber den Wagnissen einer Selbstständigkeit werden tendenziell gestärkt.

Zweitens: Die regionale Wirtschaft floriert. Die hohe Bestandsfestigkeit der Betriebe, weit reichende Absatzmärkte im In- und Ausland sowie internationale

Spitzenpositionen bei Produkt- und Verfahrenstechniken bestimmen den ökonomischen Erfolg. Zudem zählten „viele unserer Unternehmen in Angebotsnischen zu den ersten Adressen weltweit“, erklärt IHK-Geschäftsführer Rudolf König. Die Arbeitsplatzsicherheit ist entsprechend hoch, Arbeitslose gibt es weniger als anderswo. Es sind nicht zuletzt diese Rahmenbedingungen, die potenzielle Gründer vom Eintritt in die Selbstständigkeit abbringen können und anstatt dessen in eine abhängige, fest entlohnte Beschäftigung locken.

Drittens: Das Siegerland ist geprägt von klein- und mittelständischen Unternehmen. Treue und Loyalität zum eigenen Betrieb, nicht selten Arbeitgeber und Ausbilder in Personalunion, spielen eine wichtige Rolle. Ausgründungen vor Ort bleiben, anders als bei Großunternehmen, eine weitgehende Ausnahme. Hinzu kommt der ländliche Charakter der Region. Die öffentliche Aufmerksamkeit, die jungen Firmen für gewöhnlich zuteil wird, kann das persönliche Bekenntnis zur Selbstständigkeit „auf dem Land“ erschweren, insbesondere, wenn anfängliche Schwierigkeiten zu erwarten sind.

Viertens: Mit Blick auf den tertiären Sektor sind vor allem die unternehmensbezogenen Dienstleistungen unterrepräsentiert. Dies mag angesichts des hohen Industriebesatzes überraschen. Dennoch arbeiten nur 4,1 Prozent aller SV-Beschäftigten in wissensintensiven Serviceberufen – und verhelfen Siegen unter den 97 Raumordnungsregionen lediglich zu einem 84. Rang. Einen plausiblen Erklärungsansatz liefert der nur zögerlich wachsende *Bedarf* an zusätzlichen unternehmensorientierten Dienstleistungen, seinerseits Ausdruck struktureller Stabilität über die vergangenen Jahrzehnte. Letzteres hat Konsequenzen, denn das Ausbleiben spürbarer Marktänderungen wirkt auf neue Unternehmen als regionale Zugangsbarriere. Weil hierdurch viele Industriebetriebe weiterhin auf ihre langjährigen, zumeist durch persönliche Kontakte geknüpften Netzwerke vertrauen können, bleiben die seit der Nachkriegszeit erwachsenen Strukturen auf dem Dienstleistungsmarkt weitgehend erhalten – ein Umstand, der neuen Anbietern ihren Marktzutritt in aller Regel erschwert.

Fünftens: Das regionale Bildungs- und Ausbildungssystem trägt in erster Linie den strukturellen Bedürfnissen Rechnung. Vermittelt wird vor allem das für die ansässige Industrie erforderliche Branchenwissen, das sich zwar einerseits hervorragend in die betrieblichen Bedarfe fügt, andererseits nur bedingt für die Erschließung neuer regionaler Entwicklungspfade taugt. Folglich trägt der regionale Innovationsprozess primär inkrementale Züge, d.h. die sukzessive Fortentwicklung bereits vorhandener Technologien genießt in den Betrieben Priorität. Grundlagenforschung findet zwar statt, dies allerdings auf aufbaufähigem Niveau, und auch mit Blick auf den Technologietransfer besteht Nachholbedarf. Beide Handlungsfelder aber wurden von der Gründungsförderung bereits identifiziert und sollen künftig verstärkt in den

regionalpolitischen Fokus rücken, und zwar „insbesondere die Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen“, so IHK-Gründungsexperte Rolf Kettler über eine denkbare Zukunftsstrategie.

Das letzte Wort schließlich gebührt der relativen Nähe zum Agglomerationsraum Köln, der für junge gründungswillige Menschen von außerhalb in mancher Hinsicht einen natürlichen Anziehungspunkt darstellt. Für die Raumordnungsregion Siegen *könnte* sich dies auf lange Sicht als nachteilig erweisen, denn regionale Innovationskraft, technologische Wettbewerbsfähigkeit und nicht zuletzt der Aufbau eines diversifizierten Dienstleistungssektors werden, wenn auch nicht ausschließlich, so doch in wesentlichen Teilen von jungen Menschen gestaltet. Andererseits aber geben weder die ökonomischen Rahmendaten noch die gegenwärtige Altersstruktur für das Siegerland Anlass zur Sorge. Die Ergebnisse des vorliegenden Ranking mögen daher lediglich auf die jüngst unterdurchschnittliche Gründungsintensität in der Region hinweisen – nicht weniger, aber auch nicht mehr.

9.6 Chemnitz-Erzgebirge – Zahlen und Fakten

<u>Gründungsindex 1999-2006</u>	<u>65,00 (Platz 11)</u>
Nascent-Quote* (in %)	2,66 (Platz 56)
Young-Quote* (in %)	4,73 (Platz 2)
Opportunity-Quote*** (in %)	4,48 (Platz 8)
Early Stage/Established-Quotient*	1,19 (Platz 29)
<u>Einstellungsvariablen</u>	
Chance? Anteil Ja-Antworten** (in %)	11,05 (Platz 82)
Angst? Anteil Nein-Antworten** (in %)	43,95 (Platz 90)
Fähig? Anteil Ja-Antworten*** (in %)	32,79 (Platz 74)
Bruttoinlandsprodukt pro Kopf 2004**** (in €)	19 300 (Platz 81)
Arbeitslosenquote 2004**** (in %)	18,9 (Platz 80)
Haushaltseinkommen pro Kopf 2004**** (in €)	1 256 (Platz 74)

Südwestsachsen – Zahlen und Fakten

<u>Gründungsindex 1999-2006</u>	<u>27,70 (Platz 78)</u>
Nascent-Quote* (in %)	1,46 (Platz 90)
Young-Quote* (in %)	1,95 (Platz 61)
Opportunity-Quote*** (in %)	1,29 (Platz 85)
Early Stage/Established-Quotient*	0,66 (Platz 71)
<u>Einstellungsvariablen</u>	
Chance? Anteil Ja-Antworten** (in %)	7,44 (Platz 93)
Angst? Anteil Nein-Antworten** (in %)	45,34 (Platz 80)
Fähig? Anteil Ja-Antworten*** (in %)	28,75 (Platz 92)
Bruttoinlandsprodukt pro Kopf 2004**** (in €)	18 100 (Platz 90)
Arbeitslosenquote 2004**** (in %)	19,2 (Platz 82)
Haushaltseinkommen pro Kopf 2004**** (in €)	1 242 (Platz 80)

* Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 1999-2006

** Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2000-2006

*** Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2001-2006

****Quelle: INKAR 2006- Indikatoren, Karten und Graphiken zur Raum- und Stadtentwicklung in Deutschland und in Europa (CD-ROM-Atlas)

Ein starkes Stück Osten!

Auch die F.A.Z. hat es bereits erkannt. So heißt es in einem ihrer Artikel vom 22.09.2007 sinngemäß: Zwar seien vor allem in der ersten Hälfte der 90er Jahre fast sämtliche Großbetriebe der ehemaligen Industriehochburg Chemnitz/Karl-Marxstadt verschwunden. Zwar würden noch immer tausende Stellen fehlen und die Arbeitslosigkeit sei weiterhin zu hoch. „Doch zum einen“, so weiter im Wortlaut, „liegt dieser Wert deutlich unter dem ostdeutschen Durchschnitt, zum anderen sind auf den Ruinen der Kombinate Hunderte kleine und mittelgroße Unternehmen herangewachsen[...] Anders als in Leipzig oder Dresden, die mit spektakulären Milliardeninvestitionen des Mikrochipherstellers AMD, des Autobauers BMW oder des Logistikkonzerns DHL von sich reden machen, ist in Chemnitz ein industrieller Mittelstand herangewachsen.“

Die GEM-Resultate – so wird sich zeigen – weisen in dieselbe Richtung. Doch immer der Reihe nach. Sowohl die Region Chemnitz-Erzgebirge als auch das Zwickau umfassende Südwestsachsen blicken zurück auf eine überaus erfolgreiche Industriegeschichte. Schon der Bergbau besitzt lange Tradition. Bestärkt durch die Vielfalt der Rohstoffvorkommen (Eisen, Zinn, Silber, Kupfer und mehr) entwickelte sich bereits seit dem 12. Jahrhundert eine bedeutende Bergbau- und Hüttenindustrie. Im 19. Jahrhundert traten eine vielfältige Industrialisierung sowie ein sprunghafter Anstieg der Bevölkerung hinzu. So entwickelten sich erst die Metallindustrie, dann die Textilwirtschaft, schließlich ein leistungsstarker Maschinenbau. Letzterer schuf um 1900 die Grundlage für eine regional verwurzelte Fahrzeugindustrie (Namen wie Horch, DKW, Audi haben hier ihren Ursprung) ebenso wie für die Elektrotechnik. Bis zu Beginn des zweiten Weltkrieges erwarb sich die Region den Ruf als eines der leistungsfähigsten ökonomischen Zentren des deutschen Reiches, berichtet der für den Bereich Industrie zuständige Herr Dr. Goedecke von der IHK Chemnitz nicht ohne Stolz. Dass Unternehmensgründungen zu jeder Zeit als Grundstoff der regionalen Entwicklung dienten, versteht sich von selbst und soll hier nur der Vollständigkeit halber erwähnt werden.

Von besonderer Bedeutung aber ist das Folgende: Auch zu DDR-Zeiten blieb eine vernehmliche Deindustrialisierung in der Region aus, die wirtschaftliche Basis erhalten und die Tradition als Industriestandort gewahrt. Gleiches galt – soweit die Planwirtschaft es zuließ – für Erfindungsreichtum, Risikobereitschaft und Unternehmergeist, was miterklärend ist für die heutige Stellung Sachsens als führender Wirtschaftsstandort Ostdeutschlands. Trotz einer weitgehend gemeinsamen Historie aber unterscheiden sich die Gründungsindikatoren in den beiden Untersuchungsregionen beträchtlich. Während der Raum Chemnitz-Erzgebirge bei fast

allen GEM-Quoten überdurchschnittlich abschneidet und als beste Ostregion im Gesamtranking Platz 11 belegen kann, reicht es im Falle Südwestsachsens leider nur für hintere Tabellenplätze. Wodurch aber sind die Unterschiede zu erklären, wenn Wirtschaftsgeschichte und regionalökonomische Rahmendaten (BIP, Arbeitslosigkeit etc.) einander weitgehend entsprechen, wenn auch mit leichten Vorteilen für Chemnitz? Einen ersten Hinweis liefert der eingangs zitierte Artikel. Tatsächlich spricht auch aus Sicht der GEM-Forscher einiges dafür, dass der wesentliche Unterschied zwischen Chemnitz-Erzgebirge und Südwestsachsen in der regional leicht differenzierten Bedeutung des Mittelstandes zu finden ist. Hierzu folgend eine Erläuterung in vier Schritten:

Erstens: Die südwestsächsische Wirtschaft beherbergt in einem höheren Maße extern kontrollierte Niederlassungen von Großkonzernen. Beispielhaft hierfür sind die Volkswagen Sachsen GmbH sowie deren Zuliefererbetriebe, wohingegen im Großraum Chemnitz der regional verwurzelte Mittelstand in Form von KMU präsenter und das Zutrauen in die eigenen Gründungsfähigkeiten durch entsprechende Erfahrungswerte ausgeprägter ist. So erreicht Chemnitz bei dieser Einstellungsvariable Platz 74, Südwestsachsen nur Platz 92. Noch weitaus stärker sind Großbetriebe vertreten beim östlichen Standortnachbarn Dresden (Oberes Elbtal) und auch dort bleiben die Gründungsquoten – quod erat demonstrandum – nicht nur hinter den Erwartungen, sondern ebenso hinter den Quoten der Chemnitzer und Südwestsachsen zurück.

Zweitens: Die tendenziell etwas kleinteiligeren Branchen- und Betriebsstrukturen bedeuten für Chemnitz ein zugleich höheres Maß an betrieblicher und unternehmerischer Vielfalt, bieten somit zahlreichere Alternativen und befördern in einem stärkeren Maße erfinderisches und unternehmerisches Denken. Die im Vergleich zu Südwestsachsen positivere Einschätzung des heimischen Gründungsumfeldes (Platz 82 gegenüber 93) sowie insbesondere die auch im gesamtdeutschen Vergleich sehr gute Opportunity-Quote (4,48%, Platz 8) mögen dies bestätigen.

Drittens: Die großbetrieblichen und damit auch etwas dauerhafteren Strukturen verhelfen den Arbeitnehmern in Südwestsachsen (unter denen sich natürlich auch potenziell Gründungsfähige befinden) zu einer verhältnismäßig sicheren Beschäftigungssituation mit tariflich geregelter Entlohnung. Diese Sogwirkung monetärer Sicherheit, die gerade in Ostdeutschland nicht gering geschätzt werden sollte, findet sich im Raum Chemnitz in dieser Form seltener. Folge: Eigeninitiative und Risikobereitschaft gelangen hier wesentlich schneller zu höherer Bedeutung.

Viertens: Chemnitz-Erzgebirge verfügt über die höhere Anzahl an technisch orientierten Forschungseinrichtungen (Technische Universität Chemnitz, Technische Universität Bergakademie Freiberg, Hochschule für Technik und Wirtschaft Mittweida, diverse

Technologie- und Gründerzentren) und damit auch über den größeren Anteil Studierender. Als Schwerpunkte gelten die Informationstechnik, Softwareentwicklung, moderne Fertigungstechnologien sowie die Mess-, Steuer- und Regelungstechnik. Mit Blick auf die technologieorientierten Gründungen also bietet Chemnitz die sichtlich besseren Rahmenbedingungen. Auch die Entstehung eines innovativen Milieus ist vor diesem Hintergrund wahrscheinlicher.

Den Schlusspunkt schließlich soll ein kurzer Vergleich der Erzgebirgsregion mit dem Siegerland bilden. Beides sind klassische Industrieregionen, beide überwiegend mittelständisch geprägt und beide befinden sich ökonomisch im Aufwind. Wie also lassen sich ihre signifikant unterschiedlichen Gründungsindizes erklären? Aus Sicht der Ostdeutschen lautet die einfache Antwort: ein durch relativ geringe Arbeitskosten begünstigter Aufholprozess.

10. Politische Implikationen

10.1 Handlungsempfehlungen für die Politik der Regionen

Um es vorweg zu nehmen: Ein Königsweg für Regional- und Gründungspolitiker existiert nicht. Zu verschieden sind Regionen mit Blick auf ihre geographische Lage, ihre Historie oder Kultur. Zu spezifisch ihre strukturelle Prägung, regionalökonomische Kennzahlen oder das gründungsbezogene Standortprofil. Auch Mentalität und Selbstverständnis differieren mitunter beträchtlich. Was in der einen Region als Gründungsstrategie funktioniert, kann in einer anderen genauso gut wirkungslos bleiben. Nichtsdestoweniger existieren für die Politik durchaus plausible Anreize, den Umfang von Gründungsaktivitäten auf regionaler wie Bundesebene zu steuern und zu fördern. Dabei beruft sie sich keineswegs nur auf wettbewerbs- oder wachstumspolitische Motive, sondern lässt sich – wie im Falle der Ich-AGs – gerne auch von sozialpolitischen Erwägungen leiten. Dazu später mehr. Beschränken wir uns zunächst auf die wettbewerbs- (Unterbindung der Konzentration von Marktmacht in den Händen einzelner Unternehmen) bzw. wachstumsorientierte Argumentation (Hervorbringung von Innovationen und Förderung des Strukturwandels). Demnach vollziehen die Marktteilnehmer aufgrund der vielschichtigen Risiken, die mit einer Unternehmensgründung in der Regel verbunden sind, den Schritt in die Selbstständigkeit womöglich seltener, als es in regional- und volkswirtschaftlicher Hinsicht sinnvoll wäre. Auch das Investitionsvolumen kann dabei niedriger liegen als gesamtwirtschaftlich erwünscht. In beiden Fällen wäre ein politischer Eingriff aus allokativen Gründen nicht nur berechtigt, sondern auch geboten. Zu diesen Zwecken stehen dem Gründungspolitiker insbesondere ordnungspolitische Instrumente zur Verfügung. Von welchen er schließlich Gebrauch macht, hängt indes von den regionalen Bedingungen ab, unter denen er seine Entscheidungen zu treffen hat. Eine generelle Empfehlung ist an dieser Stelle also *nicht* möglich und eine Einzelfallbetrachtung immer unumgänglich. Aus eben diesem Grunde dürfen die folgenden Aspekte weder als notwendige noch hinreichende Bedingung für hohe Gründungsaktivitäten in Regionen aufgefasst werden, sondern lediglich als unverbindliche, freilich ebenso sinnvolle Orientierungshilfen.³

- Stimulierung endogener Gründungsressourcen

Die gründungsbezogenen Einstellungen können den Umfang regionaler Gründungsaktivitäten maßgeblich beeinflussen. Dies wiederum eröffnet Spielraum für die Politik. Erstens: Um die oftmals beklagte innere Distanz zum Thema Selbstständigkeit in der Bevölkerung zu verkürzen, kann die Politik über Berichte

³ Vgl. auch Bergmann, H. (2004): Gründungsaktivitäten im regionalen Kontext. Gründer, Gründungseinstellungen und Rahmenbedingungen in zehn deutschen Regionen. Köln.

in den regionalen Medien sowie mittels örtlicher Informationskampagnen deren Kenntnisse über Gründer und Gründungsprozesse vergrößern. Im Mittelpunkt einer solchen Darstellung sollten vorrangig Gründer aus der heimischen Region selbst stehen. Gleichzeitig können auch kleinere institutionalisierte Foren den direkten Erfahrungsaustausch mit heimischen Gründungspersonen erleichtern und so zum Ziel des sukzessiven Abbaus kognitiver Dissonanzen beitragen. Zweitens: Einstellungen werden nicht zuletzt von Werten und Normen beeinflusst, die in frühen Sozialisationsprozessen geprägt werden und langfristig eher stabil sind. Vor diesem Hintergrund spricht einiges dafür, das Thema Entrepreneurship als festen Bestandteil von Ausbildung und Lehre an Schulen und Hochschulen zu etablieren. Der Schritt in die Selbstständigkeit muss dabei als gleichwertige (und auch realistische) Erwerbsalternative zur abhängigen Beschäftigung dargestellt werden. Zudem sollte vermehrt Wert gelegt werden auf Sozialkompetenzen wie Selbstständigkeit, Kreativität und Eigeninitiative. Neben der Vermittlung genereller gründungsrelevanter Fähigkeiten können in einer späteren Ausbildungsphase auch spezifische Kurse im Bereich Entrepreneurship oder Gründungsmanagement sinnvoll sein. Diese Aufgabe fiel insbesondere den Fachhochschulen und Universitäten zu. Nebeneffekt einer solchen Strategie: Nicht nur die gründungsbezogenen Fähigkeiten selbst würden erhöht, auch eine Karriere in Selbstständigkeit erschiene zunehmend selbstverständlich. Ein erster Anfang indes wäre schon gemacht, würde zumindest das Fach „Wirtschaft“ in den etatmäßigen Lehrkanon von Mittel- und Oberstufe aufgenommen, um erste Berührungspunkte unter den Adoleszenten zu zerstreuen.

- Schaffung eines günstigen Wachstums- und Stimmungsumfeldes

In aller Regel gilt: Eine gute Standortpolitik ist zugleich auch gute Gründungspolitik – ganz gleich in welcher Region. Dabei zählen nicht nur harte Standortfaktoren (wie Wirtschaftskraft, Marktpotenzial, Arbeitsmarkt, Einkommen, Kaufkraft, Steuern, Abgaben u. ä.), sondern mehr denn je auch weiche (sprich Angebote in Kultur, Bildung oder Freizeit, kurz: Lebensqualität). Warum ist das so? Eine Antwort liefert der im Zusammenhang mit dem Gründungsstandort Hamburg bereits aufgetauchte (ebenso aber auf Köln und München anwendbare) Begriff der „kreativen Klasse“. Hinter diesem von Regionalökonom *Richard Florida* geprägten Begriff verbergen sich insbesondere hoch talentierte und gut ausgebildete Designer, IT-Experten, Wissenschaftler, Ingenieure, Manager und natürlich auch die klassischen "Kreativen" wie Künstler oder Schauspieler. Für eine Gründungsregion kann es also durchaus vorteilhaft sein, Mitglieder dieser Klasse zu attrahieren und an sich zu binden. Doch diese verfügen nicht nur über eine hohe Affinität zu Risikobereitschaft und Selbstverwirklichung (und damit eine

tendenziell hohe Gründungsneigung), sondern sind zugleich hochgradig mobil und können laut *Florida* unter verschiedenen attraktiven Wohn- und Arbeitsstandorten auswählen. Dabei bevorzugen sie ein offenes und kulturell vielfältiges Lebens- und Arbeitsumfeld. Die Aufgabe der Regionalpolitik bestünde also vorrangig darin, ein möglichst attraktives wie pluralistisches Standortflair zu schaffen, das ausreichend Anziehungskraft auf eine solch kreative Klientel entwickeln kann. Denn ihr Talent entfalten kreative Menschen nach Florida bevorzugt dort, wo bereits andere Kreative respektive andere Firmen aus dem IT-Bereich oder vergleichbaren Zukunftstechnologien ihren Sitz haben. Erst dann entstehen Ideenaustausch und weitere Innovation. Schließlich gilt für die Kreativen wie für „normale“ Gründer auch: Je positiver der potenzielle Gründer sein regionales Umfeld bewertet, desto wahrscheinlicher wird auch die Umsetzung seines Vorhabens.

- Ein effektiver Rahmen für Gründer in der Praxis

Schließlich ist es nur schwerlich vorstellbar, dass sich eine „Kultur der Selbstständigkeit“ auch in solchen Regionen entwickeln kann, in denen Gründer keine hinreichend guten (gründungsbezogenen) Rahmenbedingungen vorfinden. Hierzu zählen im Idealfall die folgenden Ausprägungen:

- *Finanzierung*: ausreichende Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital sowie beratungskompetente und in Gründungsfragen engagierte Kreditinstitute;
- *Physische Infrastruktur*: angemessenes und bezahlbares Angebot an Büro- und Gewerbeflächen;
- *Politische Rahmenbedingungen*: vorbildliches landes- und kommunalpolitisches Engagement für Gründerbelange, moderate Belastungen durch kommunale Abgaben und örtliche Bürokratie;
- *Öffentliche Förderinfrastruktur*: effektive und effiziente Beratung durch ein koordiniert arbeitendes Fördernetzwerk, Existenz wirksamer Förderprogramme sowie ggf. das Vorhandensein von Technologie- und Gründerzentren;
- *Aus- und Weiterbildungssystem*: hinreichende Behandlung des Themas Entrepreneurship an Schulen, Fachhochschulen und Universitäten sowie die Vermittlung des für Gründungen notwendigen (betriebswirtschaftlichen) Wissens;
- *Wissens- und Technologietransfer*: reibungsloser Transfer von neuen Technologien und sonstigem unternehmerisch nutzbaren Wissen von Hochschulen und Forschungseinrichtungen in Unternehmensgründungen;
- *Arbeitsmarkt*: gute Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften bei angemessenen Arbeitskosten;
- *Netzwerke*: ausreichende Möglichkeit für den Informations- und Erfahrungsaustausch zwischen Unternehmensgründern.

10.2 Handlungsempfehlungen für die Politik des Bundes

So zuversichtlich die jüngste Entwicklung von Wirtschaft und Arbeitsmarkt auch stimmen mag, gleichzeitig steht zu befürchten, dass speziell Geringqualifizierte auch künftig nicht im erhofften Maße vom gegenwärtigen Aufschwung profitieren werden. Denn bekanntermaßen basieren die dringendsten Probleme am deutschen Arbeitsmarkt nicht auf einer vorübergehenden Konjunkturflaute, sondern tragen Züge einer strukturellen Verfestigung. Daher ein Blick zurück: Erste Anzeichen für die Krise der traditionellen Industrien häuften sich bereits Anfang der siebziger Jahre, als die Kapitalmobilität durch die Freigabe der Wechselkurse sprunghaft zunahm und die Grundlage für eine neue Form der internationalen Arbeitsteilung schuf. Fortan ging jeder konjunkturelle Abschwung mit einer Erhöhung der Sockel- bzw. Langzeitarbeitslosigkeit einher. Bereits in den 80er Jahren war das strukturelle Defizit unübersehbar, mit dem Fall der Mauer verschärfte es sich. Vor allem einfache Arbeiten gerieten unter immer stärkeren Lohndruck und wanderten schließlich zu erheblichen Teilen ins osteuropäische Ausland ab. Zwar kann die Verlagerung von Teilen der Produktion die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen stärken und den Verbleib inländischer Arbeitsplätze unterstützen. Wenn aber die Verringerung der industriellen Fertigungstiefe, von der insbesondere die weniger gut qualifizierten Arbeitnehmer betroffen sind, nicht mit einem substituierenden Beschäftigungsaufbau im Handwerk oder im einfachen Dienstleistungsbereich einhergeht, ist eine dauerhafte Ausgrenzung dieses Personenkreises aus dem Beschäftigungssystem unvermeidbar. Wer also darauf vertraute, die freigesetzten Arbeitskräfte würden mittelfristig an anderer Stelle Beschäftigung finden, sah sich getäuscht und am Arbeitsmarkt entstand eine bis heute nicht geschlossene Lücke.

Die traditionellen wirtschaftspolitischen Instrumente der vergangenen Jahrzehnte - genannt seien etwa die antizyklische Fiskalpolitik keynesianischer Prägung sowie die generelle Arbeitszeitverkürzung - haben sich großteils als untauglich erwiesen, die strukturellen Hemmnisse für Wachstum und Beschäftigung zu beseitigen. Die individuellen Folgen der Arbeitslosigkeit wurden zwar durch staatliche Lohnersatzleistungen abgefedert, neue Arbeit hingegen blieb aus. Statt ihrer stiegen die Sozialausgaben merklich an - und mit ihnen Staatsverschuldung, Steuer- und Abgabenlast. Da auch die Kosten der deutschen Wiedervereinigung im beträchtlichen Umfang den Sozialkassen übertragen wurden, setzte sich die Verteuerung des Produktionsfaktors Arbeit während der 90er Jahre fort - und damit sein Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit. Es ist offensichtlich, dass sich die strukturellen Verwerfungen nicht durch kosmetische Eingriffe bereinigen lassen, sondern eine ordnungspolitisch fundierte Wachstumsstrategie erfordern, deren Hauptaugenmerk der

strukturellen Erneuerung der Wirtschaft gilt. Eine zentrale Bedeutung fällt dabei der Förderung von Gründungen und neuen Unternehmen zu.

Natürlich ist Gründung nicht gleich Gründung. Gründungen, die aus einer wirtschaftlichen Notsituation heraus geboren werden, versprechen zumeist geringere Wachstumspotenziale als solche, die der Umsetzung einer viel versprechenden Geschäftsidee dienen. Aus Sicht des Arbeitsmarktes erscheint es dennoch plausibel, auch die weniger umsatzstarken Gründungen in seine Förderpolitik zu integrieren. Obgleich diese Klein- und Kleinstunternehmen keinen Ausweis allzu großer ökonomischer Vitalität darstellen, sorgen sie doch zumindest für die Sicherung des eigenen Existenzeinkommens und machen ihre Betreiber damit unabhängig von sozialstaatlicher Unterstützung. Es ist daher ein durchaus sinnvolles Ziel arbeitsmarktpolitischer Bemühungen, Arbeitslose mit Hilfe öffentlicher Gründungszuschüsse in die eigene Selbstständigkeit zu vermitteln. Hierzu ist viererlei anzumerken. Erstens: Gründungsförderprogramme dieser Art dienen in erster Linie sozialpolitischen Zwecken. Für wachstumspolitische Ambitionen, sei es auf betrieblicher oder gar volkswirtschaftlicher Ebene, stehen sie genauso wenig zur Verfügung wie als Impulsgeber für den strukturellen Wandel. Für die Erreichung dieser Ziele wurden die Programme zwar nicht konzipiert. Dennoch: Aus einer wachstumsorientierten Perspektive setzt diese Strategie am falschen Ende an. Zweitens: Das strukturelle Dilemma des deutschen Arbeitsmarktes – die hohe Abgabenbelastung des Produktionsfaktors Arbeit – bleibt hierdurch völlig unberührt. Dass die Zahl der Arbeitslosen auf diesem Weg nachhaltig gesenkt werden kann, erscheint also mehr als fraglich.

Drittens: Eine von sozialen Zielen dominierte Förderpolitik wendet sich implizit an Empfänger mit geringer formaler Qualifikation, deren Gründungserfolg - öfter noch als bei Nascents mit hohem Bildungsabschluss – in der Regel ungewiss ist. Der Anteil an Notgründungen, das zeigt auch der vorliegende Bericht, ist für einen Industriestaat wie Deutschland ungewöhnlich hoch. Es ist nahe liegend, diesen Überhang zumindest teilweise als individuellen Reflex auf die staatlichen Anreizmechanismen zu interpretieren. Zwar wurde genau dies natürlich bezweckt, die Gefahr von Mitnahmeeffekten und Fehlallokationen aber ist beträchtlich. Viertens: Die Unterstützung von Notgründungen darf nicht zu Lasten der eher wachstumsorientierten Opportunity-Gründungen gehen. Ein dauerhafter Rückgang dieses Gründungstypus, so wie seit einigen Jahren zu beobachten, birgt unvorhersehbare Folgen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Eine adäquate Unterstützung von Gründern mit expliziten Wachstumsabsichten und mit realistischen Wachstumschancen ist daher unverzichtbar.

Die Globalisierung hat die deutsche Volkswirtschaft vor neue Herausforderungen gestellt. Vor allem der Verlust an Industriearbeitsplätzen konnte bislang nicht durch einen entsprechenden Zuwachs im Dienstleistungsbereich egalisiert werden. Eine besondere Förderung von Gründungen im tertiären Sektor lässt sich hieraus aber nicht ableiten, denn gerade eine so hoch diversifizierte und exportabhängige Volkswirtschaft wie die deutsche ist auf den substanziellen Erhalt ihrer industriellen Basis angewiesen. Zur Überwindung der strukturellen Arbeitslosigkeit bedarf es daher mehr als einer konjunkturellen Erholung. Vielmehr ist ein ganzheitliches Wachstumskonzept gefragt, das ausdrücklich auch die Entwicklung von Spitzentechnologien berücksichtigt. Daher spielen Bildung und Wissen, Grundlage von Erfindungsreichtum und Innovation, eine maßgebliche Rolle. Der Staat sollte sich dabei weniger als industriepolitischer Akteur verstehen als vielmehr eine spürbare Ausweitung der Grundlagenforschung ermöglichen und den Wissenstransfer zwischen Forschung und Anwendern stärken. Die beabsichtigte Aufstockung des Bundesetats für Forschung und Entwicklung auf drei Prozent des Sozialproduktes bis zum Jahre 2010 weist zwar in die richtige Richtung, könnte aber durch weitaus ehrgeizigere Zielgrößen ergänzt werden. Sollen in Deutschland künftig vermehrt produktive und hochrentable Arbeitsplätze entstehen, so fällt neben den Ingenieur- insbesondere den Medizin- und Naturwissenschaften eine entscheidende Bedeutung zu. Die technologische Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Maschinenbaus, der Chemie- und Elektroindustrie sowie bei den alternativen Energiequellen ist zwar überaus erfreulich. In anderen Bereichen indes besteht Aufholbedarf. Beispielhaft seien hier die Bio- und Gentechnologie, neue Informations- und Kommunikationstechniken, innovative Werkstoffe, die Luft- und Raumfahrtforschung sowie die Nukleartechnik genannt. Insbesondere Erhaltungssubventionen sind dagegen weniger hilfreich.

Verknüpfte man die Anstrengungen auf dem Gebiet der Grundlagenforschung schließlich mit einer Verbesserung von Technologietransfer und praxisnaher gründungsbezogener Ausbildung (insbesondere an Fachhochschulen und Universitäten), so erhielten wachstumsstarke Unternehmensgründungen eine verlässlichere und breitere Basis, als dies gegenwärtig der Fall ist. Eine ähnlich gute Gelegenheit zur Erhöhung der Selbständigenquote verspricht eine weitergehende Liberalisierung ehemaliger Staatsmonopole. Der Grund: Ein verstärkter Wettbewerb in den Sektoren Energie, Kommunikation oder Transport würde einer Vielzahl neuer Anbieter den Markteintritt ermöglichen und bislang ungenutzte Gründungs- und Wachstumspotenziale erschließen. Aus demselben Grund sind auch Gründungen von Frauen in einem höheren Maße als bisher von der Gründungspolitik zu berücksichtigen.

Noch entscheidender ist die Höhe der Sozialabgaben, deren Senkung maßgeblich mit der Erneuerung der sozialen Sicherungssysteme verknüpft ist. Ohne eine substanzielle

Entlastung des Produktionsfaktors Arbeit können die durch Neugründungen erschließbaren Beschäftigungspotenziale in den weniger produktiven Bereichen der Wirtschaft nicht mobilisiert werden und die Geringqualifizierten werden im Widerstreit mit Globalisierung und Schattenwirtschaft weiterhin das Nachsehen haben, sei es in der industriellen Fertigung, im Handwerk oder bei einfachen Dienstleistungen. Gewiss: Eine Kultur der Selbstständigkeit besteht erst dann, wenn die Selbstständigkeit gesellschaftlich als eine selbstverständliche und vor allem attraktive Alternative zur abhängigen Beschäftigung angesehen wird. Dies ist in Deutschland noch nicht der Fall. Dass sie aber eines ordnungspolitischen Rahmens bedarf, der Leistungsbereitschaft und Eigeninitiative nicht beschneidet, sondern nach Kräften belohnt, sollte stets ein prägender Leitgedanke sein.