

Determinanten des Erfolgs staatlich geförderter Existenzgründungen - eine empirische Untersuchung

Philipp Sandner¹, Jörn Block², Andreas Lutz³

Juli 2007

1. Einleitung

Ein Großteil der Neugründungen in Deutschland ist auf staatliche Förderung von Existenzgründern zurückzuführen (vgl. Lehnert, 2004; Lutz, 2006; Niefert/Tchouvakhina, 2006). Der deutsche Staat fördert z.B. seit August 2006 mit dem Instrument Gründungszuschuss Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Staatliche Förderung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit ist keineswegs neu. Das Instrument des Gründungszuschusses löst lediglich die beiden schon seit vielen Jahren existierenden Instrumente Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss (auch bekannt als „Ich-AG“) ab (vgl. Lutz, 2006; vgl. auch Tabelle I für eine detaillierte Beschreibung der einzelnen Förderinstrumente).⁴ Programme dieser Art sind auch in anderen westeuropäischen Staaten wie z.B. Dänemark oder Großbritannien zu finden (vgl. Bendick/Egan, 1987; Meager, 1996; Parker, 2004). Diese Studie untersucht die Erfolgsdeterminanten solcher Gründungen.

Im Rahmen einer großzahligen Befragung von geförderten Existenzgründern (N=1.157) sind wir dabei u.a. folgenden Fragen im Detail nachgegangen:

- 1) Wer nimmt eine solche Förderung in Anspruch? Wie lassen sich diese Personen hinsichtlich sozio-demographischer Merkmale charakterisieren? Sind die Geförderten mehrheitlich eher der Gruppe der Necessity- oder eher der Gruppe der Opportunity-Gründer⁵ zuzuordnen?
- 2) Was sind die Erfolgsdeterminanten einer solchen Förderung bzw. wann ist eine Gründung tragfähig? Gibt es hier geschlechtsspezifische Unterschiede? Sind Teamgründungen erfolgrei-

¹ Institut für Innovationsforschung, Technologiemanagement und Entrepreneurship, Ludwig-Maximilians-Universität München, Kaulbachstraße 45, D-80539 München. E-Mail: psandner@bwl.unimuenchen.de, Telefon: +49-89-2180 5809.

² Dr. Theo Schöller-Stiftungslehrstuhl für Technologie- und Innovationsmanagement, Technische Universität München, Arcisstr. 21, D-80333 München. E-Mail: block@wi.tum.de, Telefon: +49-89-289 25746.

³ Gruendungszuschuss.de, Orleansstrasse 34, D-81667 München, E-Mail: lutz@gruendungszuschuss.de, Telefon: +49-89-51657980.

⁴ Das Instrument Überbrückungsgeld wurde am 1.1.1986, der Existenzgründungszuschuss am 1.1.2003 eingeführt.

⁵ Die Begriffe Necessity- bzw. Opportunity-Gründer sind durch den Global Entrepreneurship Monitor (GEM) geprägt. Necessity-Gründer sind solche Gründer, die aus Mangel an Alternativen ein Unternehmen gründen, während Opportunity-Gründer mit der Unternehmensgründung eine unternehmerische Idee umsetzen wollen (Vgl. Reynolds et. al, 2001, 2005; Vgl. zur Schwierigkeit der Abgrenzung Block/Wagner, 2006).

cher? Wie sind Franchisegründungen zu beurteilen? Welche Rolle spielt Branchenerfahrung bei geförderten Existenzgründern? Gibt es Selektionseffekte?

Neben dem außergewöhnlich großen Datensatz weist unsere Studie eine weitere Besonderheit auf: Um den Erfolg einer Existenzgründung zu beurteilen, verwenden wir nicht eine absolute Größe wie das mit der Gründung erzielte Einkommen oder die Anzahl der geschaffenen Arbeitsplätze, sondern sehen eine Förderung dann als erfolgreich an, wenn der Geförderte angibt, dass er aus dem Unternehmensgewinn heraus seinen Lebensunterhalt bestreiten kann (vgl. Schmidt, 2002, für eine ausführliche Übersicht der in der Erfolgsfaktorenforschung verwendeten Erfolgsindikatoren).⁶ Aus unserer Sicht ist eine solche Betrachtung nahe an der politischen Wirklichkeit. So wird beispielsweise im Gesetz zum Gründungszuschuss (§ 57 (1) SGB 3) das Ziel der Sicherung des Lebensunterhaltes explizit hervorgehoben: „Arbeitnehmer, die durch Aufnahme einer selbständigen, hauptberuflichen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden, haben zur Sicherung des Lebensunterhalts und zur sozialen Sicherung [...] Anspruch auf einen Gründungszuschuss“ (Bundesministerium der Justiz, 2007).

Ziel unserer Untersuchung ist es nicht, die generelle Sinnhaftigkeit einer solchen aktiven Arbeitsmarktpolitik zu beurteilen.⁷ Vielmehr wollen wir im Rahmen dieser Untersuchung aufzeigen, inwieweit diese Instrumente der Gründungs- bzw. Arbeitsmarktpolitik auf individueller Ebene der geförderten Existenzgründer ihr Ziel erreichen und an welchen Stellen ggf. Besserungsbedarf besteht. Aus der Perspektive der Gründungsforschung liegt unser Beitrag darin, dass wir die Erfolgsfaktoren dieser besonderen Gruppe von Gründungen herausarbeiten und denen in der Literatur der Erfolgsfaktorenforschung verbreiteten gegenüberstellen.

Die Ergebnisse unserer empirischen Untersuchung sind interessant sowohl aus der Perspektive der Gründungsförderung als auch aus der Perspektive der Gründungsforschung: Unsere Studie zeigt u.a., dass der Gewinn aus der Existenzgründung bei älteren Gründern und bei Gründern mit einer langen Phase der Arbeitslosigkeit vor der Gründung seltener zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreicht. Dies gilt auch für Franchisegründungen und für Gründungen durch Frauen. Bzgl. Bildungsvariablen, Gründungserfahrung und der Tatsache, dass es sich um eine Teamgründung handelt, konnte kein Effekt nachgewiesen werden. Vorhandene Branchenerfahrung wirkte sich hingegen positiv auf den Erfolg der Gründung aus.

Unser Beitrag ist wie folgt weiter gegliedert: In Abschnitt 2 betrachten wir die Erfolgsdeterminanten der staatlichen Förderung von Existenzgründern aus einer theoretischen Perspektive. Wir gehen hierbei auf

⁶ In der politischen Diskussion wird in diesem Zusammenhang von tragfähigen Gründungen gesprochen.

⁷ Die Bewertung durch Arbeitsmarktexperten ist positiv. Aufgezeigt wird, dass das Förderinstrument „Überbrückungsgeld“ das Arbeitslosigkeitsrisiko der Empfänger (nach Ablauf der Förderung) deutlich verringert und maßgeblich zu einer positiven Einkommensentwicklung beiträgt. Auch aus Effizienz­sicht war das Instrument ein Erfolg. So wurde im Vergleich zu der Situation, dass die Empfänger weiterhin Arbeitslosenunterstützung bezogen hätten, Geld eingespart (vgl. Caliendo/Steiner, 2007; Caliendo et al., 2006).

die existierende Literatur der Erfolgsfaktorenforschung ein und stellen Hypothesen auf. Zudem fassen wir die wesentlichen empirischen Ergebnisse zu Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zusammen. Abschnitt 3 beschreibt die durchgeführte Befragung, die daraus abgeleiteten Variablen und die der Auswertung zugrunde liegende Stichprobe. Außerdem werden deskriptive Ergebnisse im Hinblick auf die Bedeutung der einzelnen Erfolgsfaktoren vorgestellt. Abschnitt 4 beschreibt die angewandte Auswertungsmethode (Probit-Analyse) und stellt die Ergebnisse der multivariaten Analyse dar. Abschnitt 5 diskutiert die Implikationen der Ergebnisse aus Sicht der Entrepreneurshipforschung sowie aus Sicht der Praxis. Herausforderungen aus Sicht der Gründungspolitik werden aufgezeigt.

2. Erfolgsdeterminanten staatlich geförderter Existenzgründungen aus theoretischer Perspektive

In diesem Abschnitt betrachten wir mögliche Erfolgsfaktoren staatlich geförderter Existenzgründungen aus einer theoretischen Perspektive und leiten Hypothesen her. Im Anschluss gehen wir auf die existierende Literatur zu Gründungen aus der Arbeitslosigkeit näher ein.

In den ersten beiden Hypothesen betrachten wir den Weg, der zur Existenzgründung geführt hat. Wir argumentieren in Hypothese 1, dass Gründer, die aus dem der Gründung unmittelbar vorangehenden Beschäftigungsverhältnis unfreiwillig durch Kündigung oder Betriebsschließung ausgeschieden sind („Necessity-Gründer“), als Existenzgründer anschließend auch weniger erfolgreich sind. Zwei Begründungen lassen sich hier anführen: Erstens, bzgl. der Vorgründungsphase sind „Necessity-Gründer“ im Vergleich zu anderen Existenzgründern im Nachteil (zur Bedeutung der Vorgründungsphase vgl. Jungbauer-Gans/Preisendörfer, 1991; Mellewig/Witt, 2002). Sie hatten beispielsweise weniger Zeit, ihr berufliches und privates Netzwerk im Hinblick auf die spätere Gründung auszurichten (vgl. Block/Wagner, 2006; Brüderl/Preisendörfer, 1998; Jack/Anderson, 2002). Zweitens sind die Opportunitätskosten eines „Necessity-Gründers“ geringer als diejenigen eines Gründers, der von sich aus sein vorhergehendes Beschäftigungsverhältnis beendet hat. „Necessity-Gründer“ sollten demnach auch mit einer größeren Wahrscheinlichkeit Existenzgründungen durchführen, die wenig Aussicht auf hohen Gewinn bieten (vgl. Block/Wagner, 2006; Evans/Leighton, 1989). Unsere erste Hypothese ist wie folgt:

H1: *Die Wahrscheinlichkeit, dass der Gewinn aus der Existenzgründung zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreicht, ist bei „Necessity-Gründern“ geringer als bei Existenzgründern, die von sich aus gekündigt haben.*

Unsere zweite Hypothese befasst sich mit der Dauer der vorangehenden Arbeitslosigkeit und dem späteren Erfolg als Unternehmer. Hier lässt sich eine ähnliche Argumentation wie im Falle der ersten Hypothese führen. Je länger die Dauer der Arbeitslosigkeit vor der Gründung, desto länger war der Existenz-

gründer nicht aktiv ins Berufsleben eingebunden. Er hatte im Vergleich zu anderen Gründern weniger Möglichkeiten, ein hilfreiches Netzwerk aufzubauen. Außerdem hat er auch einen schlechteren Zugang zu Informationen, die ihm das Finden einer attraktiven Geschäftsidee erleichtern oder gar erst ermöglichen (vgl. Shane, 2000, 2003). Weiterhin gilt: Die Opportunitätskosten, eine wenig Erfolg versprechende Gründung durchzuführen, sinken mit der Anzahl der Monate in Arbeitslosigkeit (vgl. Hinz/Jungbauer-Gans, 1999; Devine/Kiefer, 1993). Selektionseffekte sind ein weiteres Argument für einen negativen Zusammenhang zwischen Dauer der vorangehenden Arbeitslosigkeit und dem Erfolg der Existenzgründung. Diejenigen, die sich erst nach einer langen Phase der Arbeitslosigkeit zur Gründung entscheiden, sind tendenziell weniger gut mit notwendigen Unternehmereigenschaften wie z.B. Durchsetzungsfähigkeit oder Kreativität ausgestattet. Unsere zweite Hypothese lautet:

H2: *Die Wahrscheinlichkeit, dass der Gewinn aus der Existenzgründung zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreicht und die Dauer der vorangehenden Arbeitslosigkeit stehen in einem negativen Zusammenhang.*

Die Beweggründe von Frauen für den Weg in die berufliche Selbständigkeit unterscheiden sich von denen von Männern. Die familiäre Situation und die Vereinbarkeit von Beruf und Familie sind für Frauen ein Hauptgrund für den Schritt in die berufliche Selbständigkeit (vgl. Carr, 1996; Lauxen-Ulbricht/Leicht, 2002; Parker, 2004, S. 124ff.). Dieser Aspekt spielt bei Gründungen durch Männer eine untergeordnete Rolle. Existenzgründerinnen verfolgen daher auch weniger stark Wachstums- und Gewinnmaximierungsziele, sondern wollen vielmehr durch eine möglichst hohe Flexibilität in beruflicher Hinsicht die Vereinbarkeit von Beruf und Familie verbessern. Unsere dritte Hypothese lautet daher:

H3: *Die Wahrscheinlichkeit, dass der Gewinn aus der Existenzgründung zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreicht, ist bei Existenzgründern höher als bei Existenzgründerinnen.*

Wir vermuten, dass das Vorhandensein von Branchenerfahrung einen positiven Einfluss auf den Erfolg der Existenzgründung hat. Begründen lässt sich dieser Zusammenhang folgendermaßen: Ein hohes Maß an Branchenerfahrung erleichtert es dem potentiellen Gründer, lukrative Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen und diese dann auf ihre Machbarkeit hin zu überprüfen (vgl. Shane, 2000). Die Unternehmensgründung wird außerdem stärker an den Kundenbedürfnissen orientiert sein, was die Erfolgchancen positiv beeinflusst (vgl. Picot et al., 1989). Ist eine lukrative Geschäftsmöglichkeit gefunden, so hilft Branchenerfahrung auch maßgeblich bei der Bewertung und Beschaffung von Ressourcen, die zur konsequenten Umsetzung dieser Geschäftsidee benötigt werden (z.B. Personal- oder Finanzressourcen). Unsere vierte Hypothese ist:

H4: *Die Wahrscheinlichkeit, dass der Gewinn aus der Existenzgründung zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreicht und das Vorhandensein von Branchenerfahrung seitens des Existenzgründers stehen in einem positiven Zusammenhang.*

Über den Einfluss des Alters des Existenzgründers auf die Wahrscheinlichkeit, dass der Gewinn zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreicht, lässt sich keine eindeutige Hypothese formulieren. In der Mehrzahl der Studien zur Erfolgsfaktorenforschung wird eine umgekehrt U-förmige Beziehung gefunden (vgl. z.B. Block/Wagner 2006; Block/Sandner, 2006; Mincer, 1974; van Praag, 2003; Schwarz et al., 2005). Die theoretische Begründung hierfür ist: Auf der einen Seite erhöhen sich mit zunehmendem Alter die berufliche und allgemeine Lebenserfahrung (vgl. Shane, 2003), die Zahl der beruflichen und privaten Kontakte (vgl. Jack/Anderson, 2002) sowie die Möglichkeit, eigene finanzielle Ersparnisse als Startkapital zu verwenden. Auf der anderen Seite sinkt die Risikobereitschaft aufgrund etablierter Familienverhältnisse sowie der Gefahr, bereits erreichtes Vermögen wieder zu verlieren (vgl. Kahneman et al., 1991). In unserem Fall lässt sich jedoch ein solcher U-förmiger Zusammenhang nicht a priori vermuten. Die Wahrscheinlichkeit, dass der Gewinn aus der Existenzgründung zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreicht, ist neben den oben genannten Faktoren auch noch von dem individuellen Lebensstil des Existenzgründers abhängig. Es lässt sich vermuten, dass aufgrund von Familie und erreichtem Lebensstandard ein älterer Mensch höhere Lebenshaltungskosten hat als ein jüngerer Mensch. Darüber, ob dieser Aspekt jedoch schwerer wiegt als die gesteigerte Produktivität aufgrund von mehr Erfahrung oder einer höheren Anzahl sozialer Kontakte, lässt sich nur spekulieren. Daher formulieren wir bzgl. des Alters des Gründers keine Hypothese.

Über den Einfluss von Franchisegründungen im Vergleich zu anderen Gründungsformen formulieren wir a priori ebenfalls keine Hypothese. Die Wirkungsrichtung ist aus theoretischer Perspektive nicht eindeutig. Einerseits ist eine Franchisegründung aufgrund des bereits erprobten Geschäftsmodells mit weniger Risiko verbunden und sollte somit dem Franchisenehmer ein Mindesteinkommen garantieren. Durch opportunistisches Trittbettfahrerverhalten gegenüber dem Franchisegeber könnte er dieses Einkommen auch noch steigern (vgl. Albach, 2005, S. 16f.; Ehrmann, 2007). Andererseits könnte der Franchisegeber Wachstums- und Gewinnziele verfolgen, die zu Lasten des Franchisenehmers gehen oder seinen Wissensvorsprung über das Franchisesystem ausnutzen und vom Franchisenehmer eine unangemessen hohe Franchisegebühr verlangen. Aus der Perspektive eines Franchisenehmers hängt die Attraktivität eines Franchisevertrags von Faktoren wie dem Erfolg des Geschäftsmodells, der ihm gewährten Exklusivität innerhalb eines bestimmten Verkaufsgebietes und der Höhe der an den Franchisegeber abzuführenden Franchisegebühr ab (zur Ökonomik von Franchiseverträgen vgl. Mathewson/Winter, 1985). Da wir diese Faktoren in unserer Studie nicht berücksichtigen, formulieren wir keine Hypothese über den Erfolg von Franchisegründungen im Vergleich zu anderen Gründungen.

Im Folgenden fassen wir kurz die relevanten Aspekte der Literatur zu Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in Deutschland zusammen. Mit Daten des Instituts für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB) untersuchte Wießner (2000) den Verbleib in der Selbständigkeit von Existenzgründern, die mit dem Überbrückungsgeld (vgl. Tabelle I) gefördert wurden. In seiner Stichprobe waren 70% der Geförderten drei Jahre nach der Gründung noch selbständig. Die von ihm gefundenen Haupteinflussfaktoren für den Verbleib in der Selbständigkeit sind ein niedriges Alter, verheiratet/zusammenlebend gegenüber alleinstehend, die Höhe des Startkapitals und das Vorhandensein von Branchenerfahrung. Mit Daten aus der Region München zeigen Hinz/Jungbauer-Gans (1999), dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit (sowohl im Vergleich zu anderen Gründern als auch im Vergleich zu anderen Arbeitslosen) über eine überdurchschnittlich gute Humankapitalausstattung verfügen (vgl. auch Reize, 2000), jedoch Probleme im Bereich der Finanzkapitalausstattung existieren. Pfeiffer und Reize (2000) finden auf Basis von Firmendaten u. a. heraus, dass Selektionseffekte insb. in Ostdeutschland einen großen Teil des (Nicht)Erfolgs erklären und dass von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit insgesamt nur geringe Beschäftigungseffekte ausgehen (vgl. hierzu auch Hinz/Jungbauer-Gans, 1999). Auf Basis von Daten des KfW-Gründungsmonitors der Jahre 2003 und 2004 vergleichen Niefert/Tchouvakhina (2006) die Merkmale von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit mit denen anderer Gründungen. Im Ergebnis zeigt sich, dass die Mitarbeiteranzahl und der Finanzierungsbedarf von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Vergleich zu anderen Gründungen unterdurchschnittlich sind und dass überdurchschnittlich häufig im Bereich unternehmensnaher Dienstleistungen (z.B. im Bereich Webdesign oder Werbung) gegründet wird.

3. Forschungsdesign und deskriptive Ergebnisse

In diesem Abschnitt erläutern wir unser Forschungsdesign, unsere Stichprobe und untersuchen univariat, durch welche Merkmale sich erfolgreiche und nicht erfolgreiche Gründungen unterscheiden.

Als Forschungsdesign wurde die Erhebung mittels Fragebogen gewählt. Der Fragebogen wurde im November 2006 entwickelt und enthielt Fragen zu den Eigenschaften des Existenzgründers sowie den Merkmalen der Gründung. Dieser Fragebogen wurde nach der Konzeption mehreren Pre-Tests mit Existenzgründern und Gründungsberatern unterzogen. In Kooperation mit der Gründungsberatung „gruendungszususschuss.de“ wurde dann eine Onlineversion dieses Fragebogens entwickelt. Mit Hilfe unseres Kooperationspartners wurden anschließend insgesamt 33.695 Personen per E-Mail angeschrieben und auf den Fragebogen hingewiesen.⁸ Innerhalb des Befragungszeitraums vom 07.12.2006 bis zum 18.12.2006 erhielten wir insgesamt 3295 Antworten, was einer Antwortquote von 9,78% entspricht. Nach einer Be-

⁸ Diese 33.695 Personen setzen sich zusammen aus 8.857 Kunden unseres Kooperationspartners gruendungszususschuss.de sowie 24.838 Abonnenten seines Newsletters.

reinigung des Datensatzes um 475 Personen, die vor dem Jahr 2002 gegründet haben, 80 Personen, die zum Befragungszeitpunkt bereits nicht mehr selbständig waren, 692 Personen, die keine staatliche Förderung in Anspruch genommen haben sowie Beobachtungen mit fehlenden Werten bei den uns interessierenden Variablen (891 Personen) blieben 1.157 Fragebögen zur Auswertung übrig. Tabelle II gibt einen Überblick über die in der Analyse verwendeten Variablen und ihren jeweiligen Ausprägungen. Tabelle III beschreibt die Stichprobe bzgl. dieser Variablen, Tabelle IV vergleicht erfolgreiche und nicht erfolgreiche Gründer univariat.

Für 63% der Existenzgründer reichte der Gewinn aus der Existenzgründung zur Bestreitung des Lebensunterhalts aus (ERFOLG). Die Mehrzahl der Gründer ist mit der Gründung zufrieden (Mittelwert = 3,94; 1 = „sehr unzufrieden“, 5 = „sehr zufrieden“). Erfolgreiche Gründer sind dabei zufriedener als nicht erfolgreiche (4,20 vs. 3,49 mit $p < 0,001$). 96,5% der Befragten würden die Gründung wiederholen. Hinsichtlich der Förderung haben 8,5% der Befragten Existenzgründungszuschuss (Ich-AG), 71,4% Überbrückungsgeld, 18,7% Gründungszuschuss und 1,5% Einstiegsgeld erhalten.

68,8% der Befragten gaben an, dass sie ihr letztes Arbeitsverhältnis vor Eintritt in die Selbständigkeit unfreiwillig verlassen haben (NECESSITY). Interessant ist hierbei, dass ein signifikanter Unterschied zwischen erfolgreichen und nicht erfolgreichen Gründern dahingehend besteht, dass nicht erfolgreiche Gründer ihren Arbeitsplatz häufiger unfreiwillig verlassen haben (77,6% vs. 63,6% mit $p < 0,001$). Dies kann ein Hinweis für das Zutreffen von Hypothese 1 sein, auch wenn es sich hier zunächst nur um einen univariaten Test handelt. Analog zu der Variable NECESSITY war die Dauer der Arbeitslosigkeit vor dem Eintritt in die Selbständigkeit bei erfolgreichen Gründern signifikant geringer (3,6 Monate vs. 6,8 Monate mit $p < 0,001$), was auf das Zutreffen von Hypothese 2 hindeutet.

Bezüglich gründungsspezifischer Merkmale gilt: 29,6% der Gründer haben für ihre Existenzgründung Fremdkapital aufgenommen und 15,2% der Befragten haben im Team gegründet. Zwischen erfolgreichen und nicht erfolgreichen Existenzgründern gibt es bezüglich beider Variablen jedoch keine signifikanten Unterschiede. 2,5% der Befragten haben ein Franchisingkonzept bei der Gründung verfolgt. Dabei sind diese Gründer signifikant häufiger in der Gruppe der nicht erfolgreichen Gründer zu finden (1,6% vs. 4% mit $p = 0,015$).

Soziodemographische Variablen in unserer Befragung umfassen personenspezifische Eigenschaften wie Geschlecht, Alter und Nationalität. Mit 68,8% der Befragten ist mehr als zwei Drittel der Existenzgründer männlich (GESCHLECHT). Dabei sind Männer in der Gruppe der erfolgreichen Unternehmer signifikant überrepräsentiert (74,6% vs. 58,9% mit $p < 0,001$), was einen Hinweis für das Zutreffen von Hypothese 3 darstellt. Das Durchschnittsalter der befragten Gründer ist 41,1 Jahre. Die Spannweite des Alters der Befragten reicht von 16 bis 62. Erfolgreiche Gründer sind signifikant jünger (40,1 vs. 42,8 Jahre mit $p <$

0,001). Bezüglich der Bildung haben wir nach dem höchsten erreichten Bildungsabschluss gefragt. 7% der befragten Existenzgründer haben einen Realschulabschluss, 9,4% ein Abitur, 21,6% eine Berufsausbildung, 4,2% eine Meisterprüfung, 46,2% einen Studienabschluss und 4,2% eine Promotion. In der Gruppe der erfolgreichen Gründer sind mehr Gründer mit Studienabschluss (48,6% vs. 42,3% mit $p = 0,039$) und mit Promotion (5,1% vs. 2,8% mit $p = 0,064$) enthalten, aber signifikant weniger mit einer Berufsausbildung (19,8% vs. 24,8% mit $p = 0,046$).

Neben der Bildung haben wir auch die Erfahrung des Gründers einbezogen. Dabei haben wir mit Branchen-, Gründungs- und Führungserfahrung drei Facetten der Erfahrung abgebildet. Branchenerfahrung misst, ob der Befragte sein Unternehmen in einer Branche gegründet hat, in der er zuvor beruflich tätig war. Dies wurde von 75,5% der Befragten bejaht. Gründungserfahrung hat ein Gründer, wenn er sich zuvor bereits selbständig gemacht hat (33%). Weiterhin wollten wir wissen, ob der Gründer vor seinem Schritt in die Selbständigkeit bereits eine Anstellung mit Führungserfahrung hatte (65,8%). Signifikante Unterschiede zwischen erfolgreichen und nicht erfolgreichen Existenzgründern zeigen sich nur bei der Branchenerfahrung (81,3% vs. 65,4% mit $p < 0,001$), was auf ein Zutreffen von Hypothese 4 hindeutet.

Branchenzugehörigkeit, Postleitzahlengebiet und Gründungsjahr wurden ebenso erfragt, um in der multivariaten Analyse auf mögliche Einflüsse dieser Variablen kontrollieren zu können. Die Ergebnisse sind in Tabelle III und IV dargestellt.

4. Ergebnisse der multivariaten Analyse

Da unsere abhängige Variable binär ist, verwenden wir eine Probit-Regression als multivariates Analyseverfahren (Wooldridge 2003, S. 554 ff.). Als abhängige Variable verwenden wir die Einschätzung des jeweiligen Befragten, ob der Gewinn aus der Existenzgründung zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreicht. Das Probit-Modell lautet

$$P(y = 1 | x) = P(y = 1 | x_1, x_2, \dots, x_k) = \Phi(\beta_0 + x\beta), \quad (1)$$

wobei $\Phi(z)$ die kumulative Verteilungsfunktion der Standardnormalverteilung ist. Diese wird dabei definiert als

$$\Phi(z) \equiv \int_{-\infty}^z \phi(v) dv, \quad (2)$$

wobei $\phi(z)$ die Dichte der Standardnormalverteilung ist, die wiederum definiert ist als

$$\phi(z) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{1}{2}z^2}. \quad (3)$$

Da es sich um ein nichtlineares Regressionsmodell handelt, können die Koeffizienten nicht direkt interpretiert werden. Nur Signifikanz und Vorzeichen der Koeffizienten sind direkt interpretierbar. Zur besseren Interpretation haben wir zusätzlich marginale Effekte berechnet. Die Ergebnisse der durchgeführten Probit-Regressionen sind in Tabelle V abgebildet. Wir schätzen zwei Modelle, die sich nur in der Variable (ALTER)² unterscheiden. Der Grund für die Schätzung des erweiterten Modells ist – wie wir später zeigen – die besondere Wirkung des Alters auf den Erfolg. Zunächst nehmen wir aber nur auf die Ergebnisse von Modell I Bezug.

In Hypothese 1 vermuten wir, dass die Wahrscheinlichkeit, dass der Gewinn zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreicht, bei Necessity-Gründern geringer ist als bei Selbständigen, die von sich aus gekündigt haben. Diese Hypothese kann nicht bestätigt werden. Der Erfolg in der Selbständigkeit scheint unabhängig von der Tatsache zu sein, ob der Existenzgründer der Gruppe der Necessity-Gründer zuzurechnen ist ($\beta = 0,129$ mit $p > 0,1$). Nach Hypothese 2 steht die Dauer der vorangehenden Arbeitslosigkeit mit dem Erfolg in einem negativen Zusammenhang. Die Richtigkeit dieser Hypothese kann bestätigt werden ($\beta = 0,052$ mit $p < 0,001$). Die Variablen NECESSITY und ARBEITSLOSIGKEIT, die beide über die Vorgründungsphase informieren, sind stark miteinander korreliert ($r = 0,4073$ mit $p < 0,001$). In der multivariaten Analyse hat aber nur die Variable ARBEITSLOSIGKEIT einen signifikanten Einfluss. Die Dauer der Arbeitslosigkeit vor der Gründung scheint wichtiger als die Tatsache, ob der Gründer sein vorheriges Angestelltenverhältnis unfreiwillig verlassen hat. Hypothese 3 postuliert, dass die Erfolgswahrscheinlichkeit bei Existenzgründern höher ist als bei Existenzgründerinnen. Diese Hypothese kann bestätigt werden. Die Variable GESCHLECHT hat einen signifikanten Einfluss auf den Erfolg ($\beta = 0,446$ mit $p < 0,001$). In Hypothese 4 vermuten wir, dass das Vorhandensein von Branchenerfahrung seitens des Existenzgründers in einem positiven Zusammenhang mit der Erfolgswahrscheinlichkeit steht. Diese Hypothese trifft für unseren Datensatz zu ($\beta = 0,319$ mit $p < 0,01$).

Wir finden in unserer Studie weitere interessante Zusammenhänge, für die wir a priori keine Hypothesen aufgestellt haben. So ist die Erfolgswahrscheinlichkeit bei einer Franchisegründung geringer ($\beta = -0,729$ mit $p < 0,01$). Der Effekt des Alters auf die Erfolgswahrscheinlichkeit erstaunt. Modell I zeigt einen negativen linearen Zusammenhang zwischen Alter und Erfolg ($\beta = -0,022$ mit $p < 0,001$). Ein quadratischer Zusammenhang besteht hingegen nicht (vgl. Modell II). Dies steht nicht im Einklang mit der Mehrzahl

der Studien der Erfolgsfaktorenforschung (vgl. Mincer, 1974; van Praag, 2003; Schwarz et al., 2005). F-Tests auf gemeinsame Signifikanz zeigen, dass regionale Effekte und Brancheneffekte nur einen schwach signifikanten Einfluss auf den Erfolg haben ($p < 0,1$). Bildungsvariablen haben keinen signifikanten Einfluss ($p > 0,1$). Letzteres erstaunt, da bei einem univariaten Vergleich signifikante Unterschiede gefunden wurden.

Unsere Studie hat einige Limitationen: Sie könnte dahingehend verzerrt sein, dass erfolgreiche Gründer mit einer höheren Wahrscheinlichkeit unserem Aufruf zur Beantwortung des Fragebogens gefolgt sind. Zudem befinden sich die meisten Gründer noch im ersten Jahr ihrer Gründung. Aussagen über die langfristige Tragfähigkeit der Gründung lassen sich schwer treffen.

5. Implikationen für Entrepreneurship-Forschung und -Praxis

In diesem Abschnitt werden die Implikationen der Ergebnisse aus Perspektive der Entrepreneurship-Forschung und -Praxis dargestellt. Die Praxis umfasst hier insb. die Akteure der Gründungspolitik sowie die Gruppen der Gründungsberater und kreditgebenden Banken.

An Implikationen für die Entrepreneurship-Forschung sind vier Aspekte besonders hervorzuheben: Die besondere Rolle der Variable Alter, der starke Einfluss der Variable Geschlecht, die große Bedeutung der Vorgründungsphase und, ganz allgemein, die Unterschiede in den Erfolgsfaktoren zwischen der Gruppe der geförderten Existenzgründer zu anderen Gruppen von Existenzgründern.

- Der Einfluss der Variable ALTER ist in unserer Analyse negativ. Je älter der Existenzgründer, desto weniger wahrscheinlich ist es, dass der Gewinn aus seiner Existenzgründung zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreicht. Ein umgekehrt U-förmiger Zusammenhang, der normalerweise postuliert wird, wurde nicht gefunden (vgl. auch Tabelle V, Modell II). Der Grund für unser, von der Mehrzahl der Studien abweichendes Ergebnis liegt in der Wahl der abhängigen Variable. Entsprechend der Begründung des Gesetzgebers im Gesetz zum Gründungszuschuss (§ 57 (1) SGB 3) wird eine (geförderte) Existenzgründung von uns dann als erfolgreich angesehen, wenn der Gewinn aus der Existenzgründung zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreicht. In den meisten Studien im Bereich der Erfolgsfaktorenforschung wird der Erfolg hingegen absolut betrachtet und nicht ins Verhältnis zu den individuellen Bedürfnissen des jeweiligen Existenzgründers gesetzt. Der gefundene negative Zusammenhang in unserer Studie erklärt sich u. a. dadurch, dass aufgrund von Familie und erreichtem Lebensstandard ältere Menschen höhere Lebenshaltungskosten haben. In unserer, zunehmend älter werdenden Gesellschaft wird dieser Aspekt an Bedeutung gewinnen. Aus unserer Sicht besteht Forschungsbedarf zum Thema „Gründungen durch ältere Menschen“.

- Wie in den meisten anderen Studien auch, zeigte sich in unserer Untersuchung, dass Gründerinnen im Durchschnitt weniger erfolgreich sind als Gründer (vgl. Tabelle V). Aus der Tatsache, dass dieses Ergebnis auch nach Berücksichtigung von Variablen wie Branchenerfahrung, Bildung und Alter Bestand hat, folgern wir, dass Gründungen von Frauen stärker vom Motiv der Vereinbarkeit von Beruf und Familie geleitet sind als Gründungen von Männern (vgl. Carr, 1996; Lauxen-Ulbricht/Leicht, 2002). Monetäre Erfolgsgrößen scheinen bei Gründerinnen einen geringeren Stellenwert zu besitzen.
- Es zeigte sich in unserer Studie auch, dass die Vorgründungsphase bzw. genauer der Zugang zu relevanten Ressourcen in dieser Phase durch den Gründer von entscheidender Bedeutung für den späteren Erfolg der Existenzgründung ist. Sowohl Gründer mit Branchenerfahrung als auch solche mit einer geringen Dauer an Arbeitslosigkeit vor der Existenzgründung waren im Durchschnitt erfolgreicher als andere Gründer. Der Grund hierfür mag u. a. darin liegen, dass solche Gründer einen besseren Zugang zu relevanten, schwierig zu beschaffenden Informationen (vgl. Shane, 2000) sowie zu hilfreichen Netzwerken haben (vgl. Jack/Anderson, 2002). Unser Befund steht somit auch in Einklang mit einer Theorie der Pfadabhängigkeit, wonach die Evolution eines Unternehmens (hier: eines neu gegründeten Unternehmens) stark durch Pfadabhängigkeit bestimmt wird (vgl. Mellewigt/Witt, 2002; Nelson/Winter, 1982).
- Neben dem Alter des Gründers zeigte sich auch bei der Variable TEAM ein Unterschied. Im Gegensatz zu anderen Studien (z.B. Picot et al., 1989) waren Teamgründungen nicht erfolgreicher als andere Gründungen (vgl. Tabelle V). Wir interpretieren dieses Ergebnis dahingehend, dass die möglichen Vorteile einer Teamgründung (z.B. Ergänzung von Know-How, größere finanzielle Ressourcen) nicht für alle Formen von Gründungen gleichermaßen relevant sind. Im Vergleich zu bspw. innovativen Technologiegründungen sind die Vorteile einer Teamgründung für die Gruppe der geförderten Existenzgründungen weniger offensichtlich. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind typischerweise weniger kapitalintensiv (vgl. Niefert/Tchouvakhina, 2006) und mit weniger technischem Know-How verbunden als andere Gründungen.⁹

Die Implikationen für die Entrepreneurship-Praxis unterteilen wir in die zwei Kategorien „Eigenschaften von geförderten Existenzgründungen“ und „Erfolgsfaktoren von geförderten Existenzgründungen“.

- Wie in Abschnitt 3 bereits ausführlich beschrieben, treffen einige der in der politischen Diskussion verbreiteten Vorurteile über die Gruppe der geförderten Existenzgründungen nicht zu. In unserer Studie zeigt sich z.B., dass die Gruppe der geförderten Existenzgründer im Vergleich zum Durchschnitt der Bevölkerung überdurchschnittlich gut ausgebildet ist und mehrheitlich über Branchen- und Führungserfahrung verfügt. Immerhin ein Drittel der Gründer hat bereits schon vorher einmal ein Unternehmen gegründet. Der Anteil der Gründungen, deren Gewinn zur Bestreitung des Lebensunterhalts

⁹ Klandt et al. (1998) untersuchen ebenfalls geförderte Gründungen und finden ebenfalls keinen Erfolgsunterschied zwischen Einzel- und Teamgründungen.

ausreicht, ist mit 63% hoch. Zudem geben mehr als 90% der Gründer an, dass sie den Schritt in die Selbständigkeit retrospektiv betrachtet nochmals wagen würden. Die Zufriedenheit der Gründer lag im Durchschnitt bei 3,9 (Std.-Abw.: 0,8; 1=sehr unzufrieden; 5= sehr zufrieden) (vgl. Tabelle III). Diese Werte sind jedoch mit Vorsicht zu interpretieren, da die weniger zufriedenen bzw. weniger erfolgreichen Gründer evtl. nicht an unserer Befragung teilgenommen haben (vgl. Limitationen der Studie in Abschnitt 4). Die aus unseren Ergebnissen ablesbare positive Grundtendenz wird jedoch auch von anderen Studien bestätigt (vgl. Caliendo et al., 2006; Caliendo/Steiner, 2007).

- Die von uns gefundenen Ergebnisse zu den Erfolgsfaktoren haben Implikationen für die Gründungspolitik, für Gründungsberater und für kreditgebende Banken. Für diese drei Gruppen ist z.B. interessant, dass Franchisegründungen im Durchschnitt weniger erfolgreich sind als andere Gründungen und dass Teamgründungen nicht erfolgreicher sind als Einzelgründungen. Bei der Beurteilung der Förderungswürdigkeit bzw. der Beurteilung der Erfolgsaussichten sollte ein besonderes Augenmerk auf die Branchenerfahrung des Gründers gelegt werden. Bildungsvariablen sind hingegen eher von geringerer Bedeutung. Geförderte Existenzgründungen durch Frauen sind im Durchschnitt weniger erfolgreich (d.h. ihr Gewinn reicht seltener zur Bestreitung des Lebensunterhalts aus), was sich dadurch erklärt, dass Frauen weniger aus monetären Motiven heraus gründen als Männer. Für die Gründungspolitik weisen unsere Ergebnisse auf zwei zentrale Herausforderungen hin: Erstens hängen das Alter des Gründers und der Erfolg der geförderten Gründung in unserer Studie negativ zusammen. Unsere Erklärung ist, dass ältere Menschen im Durchschnitt höhere Lebenshaltungskosten haben und der aus der Existenzgründung erwirtschaftete Gewinn daher auch höher sein muss. Förderprogramme für Gründungen durch ältere Menschen sollten diesen Aspekt berücksichtigen. Zweitens, Gründer, die vor der Gründung sehr lange arbeitslos waren, waren im Durchschnitt weniger erfolgreich als andere Gründer. Hier stellt sich aus Perspektive der Gründungspolitik die Frage, ob nicht Anreize gesetzt werden sollten, das Gründungsvorhaben zügig umzusetzen, damit die Zeit der Arbeitslosigkeit vor der Gründung verringert wird.

Aufgrund der Limitationen unseres Datensatzes (vgl. Abschnitt 4) und der aufgeworfenen Fragen ergibt sich weiterer Forschungsbedarf. Interessante, zu untersuchende Fragen wären z.B.: Wie erfolgreich sind die geförderten Existenzgründungen über einen längeren Zeitraum hin betrachtet? Was passiert mit denjenigen Existenzgründungen, deren Gewinn (noch) nicht zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreicht? Unter welchen Umständen sind Teamgründungen ggf. doch erfolgreicher als Einzelgründungen? In methodischer Hinsicht wäre ein Paneldatensatz wünschenswert. So könnte bspw. auf Selektionseffekte und unbeobachtete Heterogenität¹⁰ besser kontrolliert werden.

¹⁰ Das heißt, es gibt evtl. Variablen, die einen Einfluss auf die von uns in der Regression verwendeten unabhängigen Variablen haben.

Literatur

- Albach, H. (2005), Unternehmensethik: ein subjektiver Überblick, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft Special Issue 5/2005, S. 3-36.
- Bendick, M./Egan, M. L. (1987), Transfer Payment Diversion for Small Business Development: British and French Experience, *Industrial and Labour Relations Review* 40, 428-542.
- Block, J./Sandner, P. (2006), Necessity and Opportunity Entrepreneurs and their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data, SSRN Working Paper, <http://ssrn.com/abstract=934722>
- Block, J./Wagner, M. (2006), Opportunity Recognition and Exploitation by Necessity and Opportunity Entrepreneurs: Empirical Evidence from Earnings Equations, SSRN Working Paper, <http://ssrn.com/abstract=899968>.
- Brüderl, J./Preisendörfer, P. (1998), Network Support and the Success of Newly Founded Business, in: *Small Business Economics* 10, 213-225.
- Bundesministerium der Justiz (2007), § 57 SGB III „Gründungszuschuss“, http://bundesrecht.juris.de/sgb_3/___57.html.
- Bundesagentur für Arbeit (2007), <http://www.arbeitsagentur.de>, Zugriff am 5. Juli 2007.
- Caliendo, M./Kritikos, A. S./Wießner, F. (2006), Existenzgründungsförderung in Deutschland – Zwischenergebnisse aus der Hartz-Evaluation, in: *Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung* 39, 503-529.
- Caliendo, M./Steiner, V. (2007), Ich-AG und Überbrückungsgeld – Neue Ergebnisse bestätigen Erfolg, in: *DIW Wochenbericht* 3, 25-32.
- Carr, D. (1996), Two Paths to Self-Employment?: Women's and Men's Self-Employment in the United States, 1980, *Work and Occupations* 23, 26-53.
- Devine, T. J./Kiefer, N. M. (1993), The Empirical Status of Job Search Theory, in: *Labour Economics* 1, 3-24.
- Ehrmann, T. (2007), Der ehrbare Franchisegeber: Ein empirischer Beitrag, in: *ZfB Special Issue* 1/2007.
- Evans, D. S./Leighton, L. S. (1989), Some Empirical Aspects of Entrepreneurship, in: *American Economic Review* 79, 519-535.
- Hinz, T./Jungbauer-Gans, M. (1999), Starting a Business after Unemployment: Characteristics and Chances of Success (Empirical Evidence from Regional German Labour Market), *Entrepreneurship and Regional Development* 11, 317-333.
- Jack, S./Anderson, A. (2002), The Effects of Embeddedness on the Entrepreneurial Process, in: *Journal of Business Venturing* 17: 467-488.
- Jungbauer-Gans, M./Preisendörfer, P. (1991), Verbessern eine gründliche Vorbereitung und sorgfältige Planung die Erfolgchancen neugegründeter Betriebe, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 43, 987-996.
- Kahneman, D./Knetsch, J. L./Thaler, R. H. (1991), Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias, in: *The Journal of Economic Perspectives* 5, 193-206.

- Klandt, H./Kirchhoff-Kestel, S./Struck, J. (1998), Zur Wirkung der Existenzgründerförderung auf junge Unternehmen – eine vergleichende Analyse geförderter und nicht-geförderter Unternehmen, FGF Entrepreneurship Research Monographien, Köln et al.
- Lauxen-Ulbricht, M./Leicht, R. A. (2002), Entwicklung und Tätigkeitsprofil selbständiger Frauen in Deutschland, Institut für Mittelstandsforschung, Universität Mannheim, 1-78.
- Lehnert, N. (2004), KfW-Gründungsmonitor 2004 – Zahl der Vollerwerbsgründungen stabil – Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gewinnen an Bedeutung, Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt.
- Lutz, A. (2006), Gründungszuschuss und Einstiegsgeld – Erfolgreich selbständig mit Geld vom Staat, Wien.
- Mathewson, F./Winter, R. A. (1985), The Economics of Franchise Contracts, in: *Journal of Law and Economics* 28, 503-526.
- Meager, N. (1996), From Unemployment to Self-Employment: Labour Market Policies for Business Start-up, in: Schmidt, G./O'Reilly, J./Schömann, K. (Hrsg.): *International Handbook of Labour Market Policy and Evaluation*, Cheltenham, 489-519.
- Mellewig, T./Witt, P. (2002), Die Bedeutung des Vorgründungsprozesses für die Evolution von Unternehmen, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 72, 81-110.
- Mincer, J. (1974), *Schooling, Experience and Earnings*, New York.
- Nelson, R. R./Winter, S. G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass.
- Niefert, M./Tchouvakhina, M. (2006), Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – Besondere Merkmale und Unterschiede zu anderen Gründungen, in: *Mittelstands und Strukturpolitik* 25, 109-123.
- Parker, S. C. (2004), *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, New York.
- Pfeiffer, F./Reize, F. (2000), Business Start-ups by the Unemployed – An Econometric Analysis based on Firm Data, in: *Labour Economics* , 629-663.
- Picot, A./Laub, U. D./Schneider, D. (1989), *Innovative Unternehmensgründungen. Eine ökonomisch-empirische Analyse*, Berlin et al.
- Praag, C. M. van (2003), Business Survival and Success of Young Small Business Owners, in: *Small Business Economics* 21, 1-17.
- Reize, F. (2000), Leaving Unemployment for Self-Employment. A Discrete Duration Analysis of Determinants and Stability of Self-Employed among Former Unemployed, Discussion Paper 00-06, ZEW.
- Reynolds, P. D./Bosma, N./Autio, E./Hunt, S./Bono, N./Servais, I./Lopez-Garcia, P./Chin, N (2005), *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003*, in: *Small Business Economics* 24, 205-231.
- Reynolds, P. D./Camp, S. M./Bygrave, W. D./Autio, E./Hay, M, *Global Entrepreneurship Monitor 2001 Executive Report*, Babson College, London Business School.
- Schmidt, A. G. (2002): Indikatoren für Erfolg und Überlebenschancen junger Unternehmen, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft* 5, 21-53.

Schwarz, E. J./Ehrmann, T./Breitenecker, R. J. (2005), Erfolgsdeterminanten junger Unternehmen in Österreich: eine empirische Untersuchung zum Beschäftigungswachstum, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 11, 1077-1098.

Shane, S. (2000), Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities, in: Organization Science 11, 448-469.

Shane, S. (2003), A General Theory of Entrepreneurship – The Individual-Opportunity Nexus, Cheltenham.

Wießner, F. (2000), Erfolgsfaktoren von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit - Eine multivariate Betrachtung vormals arbeitsloser Existenzgründer, die vom Arbeitsamt mit dem Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III) gefördert wurden, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt und Berufsforschung 33, 518-532.

Wooldridge, J. M. (2003): Introductory Econometrics: A Modern Approach, 2. Ausgabe.

TABELLE I
Beschreibung der einzelnen Förderinstrumente

Charakteristika	Überbrückungs- geld	Existenzgrün- dungszuschuss ("Ich-AG")	Einstiegs- geld	Gründungs- zuschuss
Rechtsgrundlage	§ 57 (SGB III) in Fassung bis 31.7.2006	§ 421 I (SGB III)	§ 29 (SGB II)	§ 57 (SGB III) in Fassung ab 1.8.2006
Anspruchsgrundlage	ALG1-Anspruch, bis 31.12.2004 auch Arbeitslosenhilfe	ALG1-Anspruch, bis 31.12.2004 auch Arbeitslosenhilfe	ALG2-Anspruch	Mind. 90 Tage ALG1-Restanspruch
Notwendigkeit von Businessplan und fachkundige Stellungnahme	Ja	Ja, seit Herbst 2004, zuvor nicht	In der Regel ja, aber Ermessensentscheidung	Ja, zusätzlich "Darlegung der persönlichen Eignung"
Gültig seit/bis	1.1.1986 bis 1.11.2006	1.1.2003 bis 30.06.2006	seit 1.1.2005	seit 1.8.2006
Rechtsanspruch	Ja, seit 1.1.2004	Ja	Nein, Kann-Leistung	Ja, für erste 9 Monate und von 10. bis 15. Monat Kann-Leistung
Höhe der Förderung pro Monat/Dauer	In Höhe des ALG1-Anspruchs plus ca. 70% Zuschlag für 6 Monate	Gestaffelt: 600 Euro (1. Jahr), 360 Euro (2. Jahr), 240 Euro (3. Jahr), insgesamt maximal 14.400 Euro	Zusätzlich zum ALG2: 50% der Regelleistung (345 Euro) zzgl. 10% pro weiteres Mitglied der Bedarfsgemeinschaft für in der Regel 6 bis 12 Monate	In Höhe des ALG1-Anspruchs plus 300 Euro (erste 9 Monate), anschließend nur 300 Euro (6 Monate)
Verrechnung mit ALG1-Restanspruch	Nein	Nein	Entfällt, da auf Grundlage ALG2	Ja
Obergrenze für selbständiges Einkommen	Ex post nein, ex ante (Businessplan) muss Förderbedarf erkennbar sein	Bei >25.000 Euro Gewinn p.a. entfällt Förderung in Folgejahren	Weitgehende Verrechnung des Gewinns mit ALG2-Anspruch	Ex post nein, ex ante (Businessplan) muss Förderbedarf erkennbar sein
Gesetzliche Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung	Freiwillig möglich	Pflichtversichert in gesetzlicher Rentenversicherung, ermäßigter Mindestbeitrag in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung	Im Rahmen des ALG2-Bezugs sozialversichert	Freiwillig möglich, ermäßigter Mindestbeitrag in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung
Anzahl geförderter Gründungen ¹				
– 2000	92.596	0	0	0
– 2001	95.926	0	0	0
– 2002	124.885	0	0	0
– 2003	158.696	95.198	0	0
– 2004	183.179	168.176	0	0
– 2005	156.888	91.020	17.149	0
– 2006	108.266	42.812	32.571	33.569
– 2007	0	0	13.432	49.954

ALG1 = Arbeitslosengeld I, ALG2 = Arbeitslosengeld II

¹ vorläufige Zahlen von Januar 2007 bis Mai 2007, Quelle: Bundesagentur für Arbeit (2007); Lutz (2006)

TABELLE II
Beschreibung der in der Studie verwendeten Variablen

Kurzbezeichnung(en)	Ausprägungen der Variable(n)
ERFOLG GRUENDUNGSZUFRIEDENHEIT GRUENDUNG WIEDERHOLEN	Variable=1, wenn der Gewinn zum Lebensunterhalt ausreicht. Zufriedenheit des Gründers mit seiner Gründung (1=sehr unzufrieden; 5=sehr zufrieden). Variable=1, wenn der Gründer seine Entscheidung zur Selbständigkeit retrospektiv betrachtet nochmals so treffen würde und wieder gründen würde.
Gründungsmotivation NECESSITY ARBEITSLOSIGKEIT	Variable=1, wenn der Gründer sein letztes Arbeitsverhältnis vor dem Eintritt in die Selbständigkeit unfreiwillig verlassen hat. Anzahl der Monate, die der Gründer vor dem Eintritt in die Selbständigkeit arbeitslos war.
Gründungscharakteristika FREMDKAPITAL FRANCHISE TEAM	Variable=1, wenn Gründer Fremdkapital aufgenommen hat. Variable=1, wenn es sich um eine Franchisegründung handelt. Variable=1, wenn das Unternehmen von mindestens zwei Personen gegründet worden ist.
Bildungsvariablen REALSCHULE, ABITUR, BERUFAUSBILDUNG, MEISTERPRÜFUNG, STUDIUM, PROMOTION, KEINE ANGABE	7 Dummyvariablen, die den höchsten erreichten Bildungsabschluss des Gründers angeben: Mindestens Realschule, Abitur, abgeschlossene Berufsausbildung, Meisterprüfung, abgeschlossenes Hochschulstudium (FH oder Uni), Promotion, keine Angabe.
Soziodemographische Variablen ALTER GESCHLECHT DEUTSCH	Alter des Gründers in Jahren Variable=1, wenn Gründer männlich ist. Variable=1, wenn es sich um einen Gründer mit deutscher Nationalität handelt.
Erfahrungsvariablen BRANCHENERFAHRUNG GRÜNDUNGSERFAHRUNG FÜHRUNGSERFAHRUNG	Variable=1, wenn Gründer in der Branche der Gründung bereits Berufserfahrung hat. Variable=1, wenn Gründer vor der Gründung bereits einmal selbständig war. Variable=1, wenn Gründer vor der Gründung bereits Führungserfahrung gesammelt hat.
Förderungsinstrumente ICH-AG, ÜBERBRÜCKUNGSGELD, GRÜNDUNGSZUSCHUSS, EINSTIEGSGELD	4 Dummyvariablen für die Art des in Anspruch genommenen Förderinstrumentes: Ich-AG (Existenzgründungszuschuss), Überbrückungsgeld, Gründungszuschuss oder Einstiegs-geld.
Region PLZ0-PLZ9	10 Dummyvariablen, die angeben, in welchem Postleitzahlengebiet die Gründung erfolgt ist: PLZ-Gebiet 0-9.
Branchenvariablen BRANCHE1-BRANCHE12	12 Dummyvariablen, die angeben, in welcher Branche die Gründung erfolgt ist: Baugewerbe (inkl. Ingenieurwesen und Architekt), Beratung/Recht/Training, kaufmännische Dienstleistung, Gastronomie, Gesundheit/Kosmetik, Handel/Einzelhandel, Handwerk, IT/Software/Internet, Marketing/Event-Management/Kunst (inkl. Medien), Service (z.B. Haushalt, Reinigung, Transport), Vertrieb (z.B. Finanzvertrieb), Sonstiges.
Gründungsjahr JAHR2003, JAHR2004, JAHR2005, JAHR2006	4 Dummyvariablen für das Jahr der Gründung: 2003-2006.

TABELLE III
Deskriptive Statistiken

Variable	Mittelwert	Std.-Abw.	N ¹	Min.	Max.
ERFOLG	0,630		729	0	1
GRUENDUNGSZUFRIEDENHEIT	3,939	0,873		1	5
GRUENDUNG WIEDERHOLEN	0,965		1.116	0	1
Gründungsmotivation					
NECESSITY	0,688		796	0	1
ARBEITSLOSIGKEIT	4,799	5,576		0	21
Gründungscharakteristika					
FREMDKAPITAL	0,296		343	0	1
FRANCHISE	0,025		29	0	1
TEAM	0,152		176	0	1
Soziodemographische Variablen					
ALTER	41,103	8,027		16	62
GESCHLECHT	0,688		796	0	1
DEUTSCH	0,952		1.102	0	1
Erfahrungsvariablen					
BRANCHENERFAHRUNG	0,755		873	0	1
GRÜNDUNGSERFAHRUNG	0,330		382	0	1
FÜHRUNGSERFAHRUNG	0,658		761	0	1
Bildungsvariablen					
REALSCHULE	0,070		81	0	1
ABITUR	0,094		109	0	1
BERUFSAUSBILDUNG	0,216		250	0	1
MEISTERPRÜFUNG	0,042		49	0	1
STUDIUM	0,462		535	0	1
PROMOTION	0,042		49	0	1
KEINE ANGABE	0,054		62	0	1
Förderungsinstrumente					
ICH-AG	0,085		98	0	1
ÜBERBRÜCKUNGSGELD	0,714		826	0	1
GRÜNDUNGSZUSCHUSS	0,187		216	0	1
EINSTIEGSGELD	0,015		17	0	1
Gründungsjahr					
JAHR2003	0,045		52	0	1
JAHR2004	0,149		172	0	1
JAHR2005	0,291		337	0	1
JAHR2006	0,515		596	0	1
Branchenvariablen					
BRANCHE1: Baugewerbe	0,070		81	0	1
BRANCHE2: Beratung, Recht, Training	0,155		179	0	1
BRANCHE3: kaufm. Dienstleistung	0,063		73	0	1
BRANCHE4: Gastronomie	0,009		10	0	1
BRANCHE5: Gesundheit, Kosmetik	0,046		53	0	1
BRANCHE6: Handel, Einzelhandel	0,075		87	0	1
BRANCHE7: Handwerk	0,028		32	0	1
BRANCHE8: IT, Software, Internet	0,168		194	0	1
BRANCHE9: Marketing, Kultur, Events	0,152		176	0	1
BRANCHE10: Service	0,015		17	0	1
BRANCHE11: Vertrieb	0,051		59	0	1
BRANCHE12: Sonstiges	0,169		196	0	1

¹ Bei Dummyvariablen ist hier die Häufigkeit der Existenzgründer angegeben, bei denen diese Variable den Wert 1 annimmt. N = 1.157.

TABELLE IV
Erfolgreiche und nicht erfolgreiche Existenzgründer

Variable	Mittelwert bei erfolgreichen ¹ Existenzgründern (N = 729)	Mittelwert bei nicht erfolgreichen ¹ Existenzgründern (N = 428)	p-Wert.
GRUENDUNGSZUFRIEDENHEIT	4,203	3,491	0,000 ²
GRUENDUNG WIEDERHOLEN	0,995	0,914	0,000
Gründungsmotivation			
NECESSITY	0,636	0,776	0,000
ARBEITSLOSIGKEIT	3,604	6,836	0,000 ²
Gründungscharakteristika			
FREMDKAPITAL	0,300	0,290	0,701
FRANCHISE	0,016	0,040	0,015
TEAM	0,165	0,131	0,123
Soziodemographische Variablen			
ALTER	40,091	42,827	0,000 ²
GESCHLECHT	0,746	0,589	0,000
DEUTSCH	0,945	0,946	0,448
Erfahrungsvariablen			
BRANCHENERFAHRUNG	0,813	0,654	0,000
GRÜNDUNGSERFAHRUNG	0,333	0,325	0,765
FÜHRUNGSERFAHRUNG	0,674	0,631	0,140
Bildungsvariablen			
REALSCHULE	0,064	0,079	0,335
ABITUR	0,085	0,110	0,164
BERUFSAUSBILDUNG	0,198	0,248	0,046
MEISTERPRÜFUNG	0,047	0,035	0,345
STUDIUM	0,486	0,423	0,039
PROMOTION	0,051	0,028	0,064
Förderungsinstrumente			
ICH-AG	0,069	0,112	0,010
ÜBERBRÜCKUNGSGELD	0,735	0,678	0,036
GRÜNDUNGSZUSCHUSS	0,188	0,185	0,888
EINSTIEGSGELD	0,008	0,026	0,017
Branchenvariablen			
BRANCHE1: Baugewerbe	0,088	0,040	0,002
BRANCHE2: Beratung, Recht, Training	0,166	0,136	0,167
BRANCHE3: kaufm. Dienstleistung	0,067	0,056	0,452
BRANCHE4: Gastronomie	0,005	0,014	0,130
BRANCHE5: Gesundheit, Kosmetik	0,036	0,063	0,031
BRANCHE6: Handel, Einzelhandel	0,055	0,110	0,001
BRANCHE7: Handwerk	0,027	0,028	0,952
BRANCHE8: IT, Software, Internet	0,184	0,140	0,055
BRANCHE9: Marketing, Kultur, Events	0,147	0,161	0,510
BRANCHE10: Service	0,012	0,019	0,386
BRANCHE11: Vertrieb	0,038	0,072	0,011
BRANCHE12: Sonstiges	0,174	0,161	0,570

N = 1.157.

¹ Ein Unternehmer gilt als erfolgreich, wenn der Gewinn zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreicht.

² Diese gekennzeichneten p-Werte basieren auf t-Tests, wohingegen nicht gekennzeichnete p-Werte aus Binomialtests stammen. Anmerkung: Ein p-Wert kleiner als 0,05 bedeutet, dass die Null-Hypothese gleicher Mittelwerte auf einem Fehlerniveau von 5% oder weniger zurückgewiesen werden kann.

TABELLE V
Koeffizienten und marginale Effekte der Probit-Regressionen (abhängige Variable: ERFOLG)

Variablen	Schätzung der Koeffizienten				Schätzung marginaler Effekte			
	Modell I		Modell II		Modell I		Modell II	
	β	Standard- fehler ¹	β	Standard- fehler ¹	dy/dx	Standard- fehler ¹	dy/dx	Standard- fehler ¹
Gründungsmotivation								
NECESSITY	-0,129	0,099	-0,129	0,099	-0,047	0,036	-0,047	0,036
ARBEITSLOSIGKEIT	-0,052 ***	0,008	-0,052 ***	0,008	-0,019 ***	0,003	-0,019 ***	0,003
Gründungscharakteristika								
FREMDKAPITAL	0,029	0,094	0,029	0,094	0,011	0,035	0,011	0,035
FRANCHISE	-0,729 **	0,259	-0,728 **	0,259	-0,284 **	0,098	-0,284 **	0,098
TEAM	-0,107	0,119	-0,107	0,119	-0,040	0,045	-0,040	0,045
Soziodemographische Variablen								
ALTER	-0,022 ***	0,006	-0,017	0,043	-0,008 ***	0,002	-0,006	0,016
ALTER ²			-0,000	0,001			-0,000	0,000
GESCHLECHT	0,446 ***	0,093	0,447 ***	0,093	0,169 ***	0,035	0,169 ***	0,036
DEUTSCH	0,054	0,194	0,054	0,194	0,020	0,073	0,020	0,073
Erfahrungsvariablen								
BRANCHENERFAHRUNG	0,319 **	0,100	0,319 **	0,100	0,121 **	0,039	0,121 **	0,039
GRÜNDUNGSERFAHRUNG	-0,026	0,087	-0,026	0,087	-0,010	0,033	-0,010	0,033
FÜHRUNGSERFAHRUNG	0,049	0,092	0,048	0,092	0,018	0,034	0,018	0,034
Bildung	6 Kat. (p = 0,248)		6 Kat. (p = 0,250)					
Förderungsinstrumente	3 Kat. (p = 0,786)		3 Kat. (p = 0,787)					
Region	9 Kat. (p = 0,070)		9 Kat. (p = 0,070)					
Branchen	10 Kat. (p = 0,063)		10 Kat. (p = 0,065)					
Gründungsjahr	3 Kat. (p = 0,017)		3 Kat. (p = 0,017)					
Konstante	0,507	0,578	0,418	0,988				
Pseudo R ²	0,143		0,143					
Log-Likelihood	-653,715		-653,710					
Richtig klassifiziert	69,90 %		69,90 %					
Wald χ^2 (Freiheitsgrade)	208,63 (43) ***		209,00 (44) ***					

N = 1.157.

Signifikanzniveaus: + 0,05 < p < 0,1; * 0,01 < p < 0,05; ** 0,001 < p < 0,01; *** p < 0,001.

¹ Verwendung robuster Standardfehler.