

BAYERISCHE AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN

PHILOSOPHISCH-HISTORISCHE KLASSE

SITZUNGSBERICHTE · JAHRGANG 2000, HEFT 1

ROLF ZIEGLER

Von Marx zum Markt

Chancen und Risiken
betrieblicher Neugründungen
in den neuen Bundesländern

Vorgetragen in der Sitzung
vom 7. November 1997

MÜNCHEN 2000

VERLAG DER BAYERISCHEN AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN

In Kommission bei der C. H. Beck'schen Verlagsbuchhandlung München

ISSN 0342-5991
ISBN 3 7696 1606 5

© Bayerische Akademie der Wissenschaften München, 2000
Druck der C. H. Beck'schen Buchdruckerei Nördlingen
Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)
— Printed in Germany

Freiberufler, Selbständige und Kleinbetriebe sind bisher von den Sozialwissenschaften eher stiefmütterlich behandelt worden. Viele Soziologen auch nicht-marxistischer Provenienz schienen den Niedergang der kleinen Selbständigen und den unaufhaltsamen Aufstieg des Großbetriebes als historisch unvermeidbare Tatsache zu akzeptieren und insoweit dem Verdikt des Kommunistischen Manifests zuzustimmen, das vor 150 Jahren prophezeite: „Die bisherigen kleinen Mittelstände, die kleinen Industriellen, Kaufleute und Rentiers, die Handwerker und Bauern, alle diese Klassen fallen ins Proletariat hinab, teils dadurch, daß ihr kleines Kapital für den Betrieb der großen Industrie nicht ausreicht und der Konkurrenz mit den größeren Kapitalisten erliegt, teils dadurch, daß ihre Geschicklichkeit von neuen Produktionsweisen entwertet wird.“ (Marx und Engels 1955, S. 16; zuerst 1848)

Keine andere Prognose von Karl Marx scheint sich so bruchlos bestätigt zu haben wie diese. Der Anteil der Selbständigen und ihrer mithelfenden Familienangehörigen an der gesamten Erwerbsbevölkerung ist in Deutschland langfristig recht kontinuierlich gesunken: Lag er (unter Einschluß der Selbständigen in der Landwirtschaft) im Jahr 1882 noch bei über 38%, so war er 100 Jahre später auf 12% zurückgegangen (Bögenhold 1996, S. 60f). Seit den 70er Jahren mehren sich jedoch die Anzeichen für ein Ende, wenn nicht gar eine allmähliche Wende dieses langfristigen Abwärtstrends in den westlichen Industriegesellschaften (Steinmetz und Wright 1989). Unter dem Eindruck dieser „Renaissance der Selbständigen“ hat sich das Interesse verstärkt den kleinbetrieblichen Neugründungen zugewandt.

Auf dem Hintergrund dieser Entwicklung kommt der Neukonstitution von Kleingewerbe und Mittelstand beim Übergang sozialistischer Plan- zu Marktwirtschaften zweifellos eine besondere Bedeutung zu. Für die Entstehung einer neuen Unternehmenslandschaft ist nämlich nicht nur die Art des Umgangs mit dem „sozialistischen Erbe“ der überdimensionierten, veralteten und unrentablen Staatsbetriebe wichtig, sondern auch das

vorhandene Gründungspotential für neue Unternehmen und deren Entwicklungschancen. Die sozialen und wirtschaftlichen Prozesse beim Aufbau eines selbständigen Mittelstandes verdienen die besondere Aufmerksamkeit von empirisch arbeitenden Soziologen, die an der realen Transformation der ostdeutschen Sozialstruktur interessiert sind und nicht bloß an ihrer oft verzerrten Widerspiegelung in der öffentlichen Diskussion.

Nach einer kurzen Skizzierung der Ausgangslage wird die empirische Datenbasis beschrieben: die Münchner und Leipziger Gründerstudien. Auf dieser Grundlage wird dann versucht, einige Antworten auf folgende Fragen zu geben:

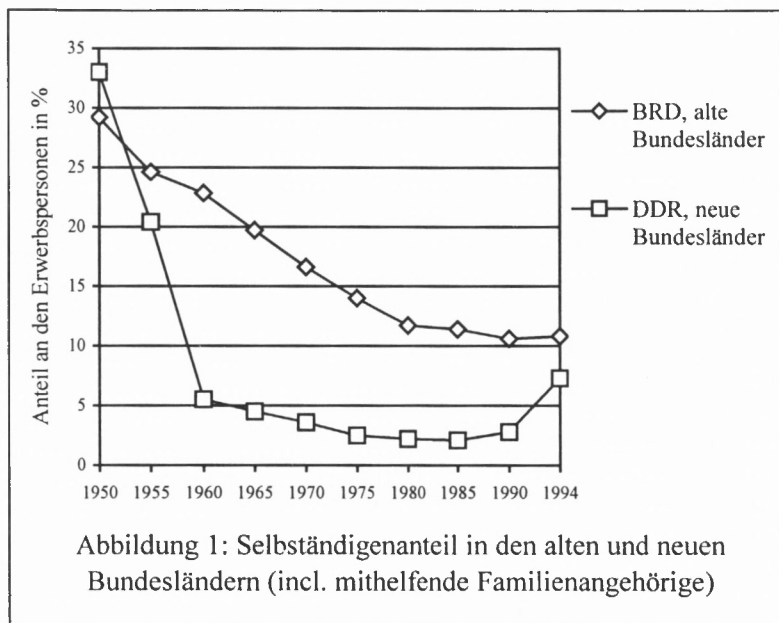
- Wer sind die Gründer?
- Welche Betriebe gründen sie?
- Wie erfolgreich sind sie?
- Wovon hängt der Erfolg ab?
- Sind Frauen oder Arbeitslose schlechtere Unternehmer?
- Was bewirken öffentliche Förderprogramme?
- Sind Existenzgründungen ein Heilmittel für den Arbeitsmarkt?

1. Die Ausgangslage

Aus ideologischen Gründen erlaubte die ehemalige DDR den Selbständigen nur eine marginale Stellung in ihren Wirtschaftsplänen. Die prekäre Versorgungslage zwang allerdings die politische Führung zu einem pragmatischen Vorgehen, das keine schlagartige, sondern eine allmähliche Reduzierung des Mittelstandes und der Kleingewerbetreibenden anstrebte. Instrumente waren die Enteignung, Kollektivierung und eine sehr hohe Besteuerung, die in den Anfangsjahren der DDR zu hoher Westwanderung von Gewerbetreibenden führte (Staritz 1985). Die letzte große Verstaatlichungswelle erfolgte 1972 (Kaiser 1990).

War 1950 in der DDR der Anteil der Selbständigen (einschließlich mithelfende Familienangehörige) an den Erwerbstätigen mit 33% noch höher als in der Bundesrepublik, so gab es im Jahr der Wende nur noch 2.1% Selbständige (Abbildung 1). Trotz der ideologischen Vorrangstellung der „Arbeiter und Bauern“

hatten jedoch die verbliebenen Selbständigen - vor allem im Bereich des Handwerks - ein hohes Sozialprestige und ungeachtet der Besteuerung ein relativ hohes Einkommen (Bedau und Vortmann 1990), das durch Gefälligkeiten der Schattenwirtschaft noch gesteigert wurde.



Nach der Wende setzte der Prozeß der Unternehmensneugründungen in der ehemaligen DDR früh ein (Liebernickel und Schwarz 1992). Noch vor der Volkskammerwahl wurde von der Regierung Modrow am 5. März 1990 die allgemeine Gewerbe-freiheit in Kraft gesetzt. Diese Möglichkeit stieß auf ein erstaunliches Interesse, das - wie die repräsentative Allgemeine Bevölkerungsumfrage (ALLBUS) vom Frühjahr 1991 belegt - höher war und von den Betreffenden sogar als ernsthafter eingeschätzt wurde als in den alten Bundesländern (Ziegler und Hinz 1992).

Von allen Erwerbspersonen, die sagten, sie seien „grundsätzlich daran interessiert, sich beruflich selbständig zu machen“, erwartete unter den Ostdeutschen ein höherer Anteil, „innerhalb

der nächsten fünf Jahre den Schritt in die Selbständigkeit tatsächlich zu unternehmen“¹. 40 Jahre ideologischer Ablehnung und Bekämpfung der Selbständigen und die für Ostdeutschland kulturkritisch diagnostizierte, allgemeine „Unselbständigkeit“ hatten offensichtlich das Potential an neuen Selbständigen nicht verschüttet.

	Alte Bundesländer	Neue Bundesländer
Selbständige	10	5
Zur Selbständigkeit „Entschlossene“	10	15
An Selbständigkeit Interessierte	22	20
Nicht-Interessierte	58	60
Fallzahl	(860)	(1088)

Tabelle 1: Interesse und Entschlossenheit zur Selbständigkeit
(Anteil an den Erwerbspersonen in %; Quelle: ALLBUS 1991)

Auch in Werthaltungen, die traditionell Unternehmern zugeschrieben werden - eine stärkere Betonung von selbständiger und verantwortungsvoller Tätigkeit -, unterscheiden sich die ostdeutschen Selbständigen kaum von den westdeutschen. Beide heben sich in ihrer Arbeitsorientierung deutlich von den abhängig Beschäftigten ohne Interesse an beruflicher Selbständigkeit ab, die eher auf eine sichere Berufsstellung Wert legen, die einem viel Freizeit läßt. In ihrer Einstellung zu gesellschaftlichen Verteilungsprinzipien - eher an sozialstaatlichem Versorgungsdenken als an individueller Leistung orientiert - sind die ostdeutschen Selbständigen dagegen weniger unternehmerfreundlich als die westdeutschen und vertreten eher einen für westdeutsche Lohn- und Gehaltsempfänger typischen, mittleren Standpunkt, während die ostdeutschen abhängig Beschäftigten am stärksten sozialstaatliche Verteilungsprinzipien befürworten.

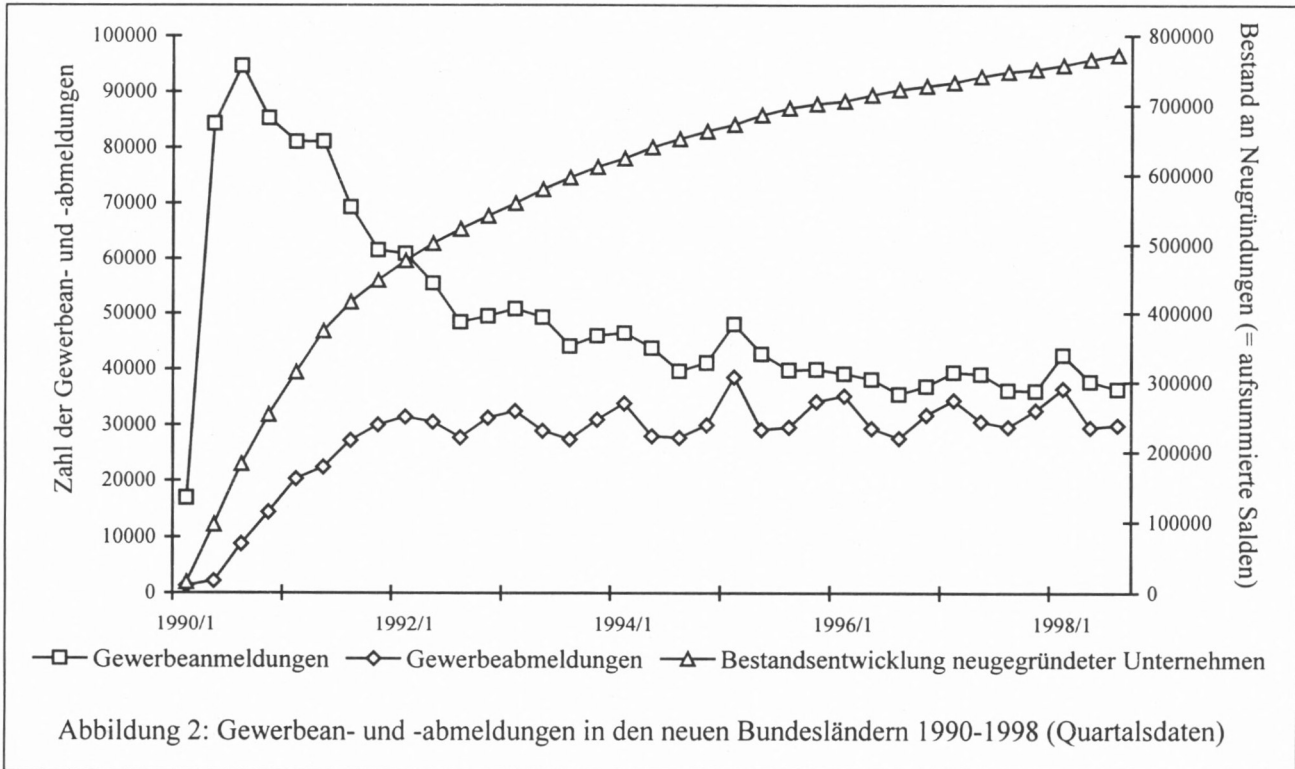
¹ Sie werden in Tabelle 1 als „Zur Selbständigkeit Entschlossene“ bezeichnet.

Wie ist aber die tatsächliche Entwicklung nach der Wende verlaufen? Die Gewerbean- und -abmeldungen belegen den enormen Gründungsboom, der bereits vor, aber vor allem nach der Währungsunion einsetzte. Im Juli 1990 wurde mit ca. 36.000 Anmeldungen die höchste Anzahl in einem Monat registriert. Wie die Quartalszahlen in Abbildung 2 zeigen, gehen die Anmeldungen nach dem Maximum von knapp 95.000 im 3. Quartal 1990 rapide zurück und stabilisieren sich wenige Jahre später auf einem Niveau von ca. 38.000 pro Quartal. Mit entsprechender zeitlicher Verzögerung steigt die Zahl der Abmeldungen und erreicht 1995 ihr bisheriges Maximum. Dennoch verbleibt über den gesamten Zeitraum hinweg ein positiver Saldo, der zu einem (aufsummierten) Bestand von ca. 770.000 Neugründungen am Ende des Beobachtungszeitraumes 1998 führt. Zwar liegt die Zahl der tatsächlichen Markteintritte sicher darunter, aber dennoch bleibt das Bild einer enormen Gründungsdynamik insbesondere in den Jahren unmittelbar nach der Wende bestehen.

Neben der Gewerbestatistik kann auf der Basis des Mikrozensus der Aufbau eines selbständigen Mittelstandes in den neuen Bundesländern verfolgt werden. Nach Schätzungen hat sich dort die Selbständigenquote (das ist der Anteil der Selbständigen einschließlich mithelfende Familienangehörige an allen Erwerbspersonen) von 2.1% im Jahr 1989 auf 7.3% im Jahr 1995 erhöht. Zum Vergleich: In den alten Bundesländern betrug die Quote vor der Wende 10.6% und stieg leicht bis 1994 auf 10.8% (Hinz 1998, S. 33).

Der Aufbau eines selbständigen Unternehmertums in den neuen Bundesländern vollzog sich auf verschiedenen Wegen, die in einer nicht ganz trennscharfen Klassifikation in folgende vier Kategorien eingeteilt werden können:

- (1) Die Entflechtung und *Privatisierung* der Kombinate durch die Treuhandanstalt im Wege des Verkaufs von Unternehmen und Unternehmensteilen (Baunach 1998). Bei etwa einem Viertel handelte es sich dabei um sog. Management-Buy-Outs;
- (2) die *Reprivatisierung* von Betrieben (und vor allem des damit verbundenen Grundbesitzes) durch Restitution an die Alteigentümer bzw. deren Erben;



- (3) *Ausgründungen*, die insbesondere von Ostdeutschen wahrgenommen wurden. Dabei wurden vor allem Verkaufsstätten der HO oder (Teile von) PGHs (Produktionsgenossenschaften des Handwerks) von ehemaligen Leitern oder Mitarbeitern erworben.
- (4) Die überwiegende Zahl der Existenzgründungen im kleinbetrieblichen und mittelständischen Sektor der neuen Bundesländer sind jedoch originäre *Neugründungen*, bei denen weder ganze Betriebe noch Betriebsteile übernommen wurden.

Auf der Grundlage eigener empirischer Erhebungen soll über die Chancen und Risiken von *Neu- und Ausgründungen* in den neuen Bundesländern berichtet und die Gründungs- und Entwicklungsprozesse der ersten Jahre mit Unternehmensgründungen in den alten Bundesländern verglichen werden. Die Untersuchungen konzentrieren sich also auf den Rekonstitutionsprozeß der Klein- und Mittelbetriebe „von unten“, während der Restrukturierungsprozeß der Unternehmenslandschaft „von oben“ ausgeblendet bleibt, der überwiegend durch die Treuhandanstalt gesteuert wurde.

2. Die empirische Datenbasis: die Münchner und Leipziger Gründerstudien

Mit finanzieller Unterstützung der Deutschen Forschungsgemeinschaft wurde 1990 eine retrospektive Befragung von Unternehmen durchgeführt, die 1985 bzw. 1986 im Bezirk der Industrie- und Handelskammer (IHK) München und Oberbayern ein Gewerbe angemeldet hatten.² Um ein unverzerrtes Bild der Überlebens- und Erfolgchancen zu erhalten, wurden auch Gründer befragt, die ihren Betrieb bereits wieder abgemeldet hatten. Die folgenden Analysen dieser „*Münchner Gründerstudie*“ beruhen auf den Angaben der 1710 Unternehmer, die tatsächlich 1985 bzw. 1986 eine Geschäftstätigkeit aufgenommen hatten.

² Projektleiter der „Münchner Gründerstudie“ (DFG-Az: Zi 207/7) war Rolf Ziegler. Mitglieder der Forschungsgruppe waren Josef Brüderl, Monika Jungbauer-Gans, Walter Kiefl und Peter Preisendörfer.

als auch München sind bekannte Messestandorte und verfügen über ein breites Spektrum an Bildungsinstitutionen und kulturellen Einrichtungen. Beide Städte sind auf ihre Art „boomtowns“. Das Umland von Leipzig und München unterscheidet sich hingegen deutlich. Während in der unmittelbaren Umgebung von Leipzig Altindustrien vorzufinden sind - im Norden und Süden Braunkohletagebau und Energiewirtschaft -, ist die industrielle Struktur Oberbayerns diversifizierter und gekennzeichnet durch den Straßenfahrzeugbau, die Elektro- und Informationstechnik, den Maschinen- und Anlagebau sowie die chemische Industrie und Mineralölverarbeitung. Auch die ländlichen Räume beider Regionen unterscheiden sich deutlich, insbesondere im Hinblick auf touristische Attraktionen und damit die Gastronomie und das Fremdenverkehrsgewerbe. Trotz dieser Unterschiede reichen aber wohl die Gemeinsamkeiten der Regionen aus (insbesondere auch in ihrer relativen Stellung innerhalb der alten bzw. neuen Bundesländer), um die Entwicklung von Betriebsgründungen im Spannungsfeld von dynamischem Zentrum und (relativ) strukturschwächeren Umlandregionen zu untersuchen. Allerdings wird mit München und Oberbayern die Meßlatte des Ost-West-Vergleichs besonders hoch gelegt, denn im „altbundesdeutschen“ Kontext und gerade in der zweiten Hälfte der 80er Jahre war dies eine besonders prosperierende Wirtschaftsregion in einer Zeit anhaltender Hochkonjunktur.

Der gravierendste Unterschied im *Untersuchungsdesign* der beiden Studien ist sicher der Einschluß der Handwerksbetriebe in der Region Leipzig. Direkte Ost-West-Vergleiche beruhen daher nur auf den IHK-Gründungen, bzw. es werden die Handwerksbetriebe in Leipzig gesondert ausgewiesen. Den unterschiedlichen Fehlerquellen der beiden methodischen Zugangsweisen - retrospektive Befragung in München, begleitendes Panel in Leipzig - wurde durch die Stichprobenauswahl und eine intensive Panelpflege Rechnung getragen. Soweit sachliche Gründe es nicht erforderten, sind die Erhebungsinstrumente identisch. Ein zweiter wichtiger Unterschied sind die verschiedenen Beobachtungszeiträume: die zweite Hälfte der 80er Jahre in München und die beginnenden 90er Jahre nach der Wiedervereinigung in Leipzig.

Dies dürfte sich jedoch hauptsächlich in Niveaueffekten niederschlagen und weniger in einem unterschiedlichen Muster der Einflußfaktoren. Bei deskriptiven Analysen wurden außerdem die monetären Variablen stets mit dem Inflationsindex valorisiert. Schließlich ist die Beobachtungsdauer bei den Münchner Neugründungen mit durchschnittlich 50 Monaten länger als in Leipzig, wo die überlebenden Betriebe im Durchschnitt 42 Monate lang begleitet wurden. Ein direkter Ost-West-Vergleich beschränkt sich daher in der Regel auf die ersten drei Jahre.

Ein wesentlicher Vorzug beider Untersuchungen im Vergleich zu vielen bisherigen empirischen Arbeiten in der Gründungsforschung verdient hervorgehoben zu werden: da nicht nur noch bestehende Betriebe untersucht werden, wird der sog. „Survivor-Bias“ vermieden, der das Bild schönt und Aussagen zu den Überlebenschancen von Neugründungen prinzipiell unmöglich macht.

Ausführlich dargestellt werden die theoretischen Ansätze zur Gründungsforschung und die empirischen Befunde der Münchner Gründerstudie in Brüderl, Preisendörfer und Ziegler (1998) bzw. der Leipziger Untersuchung in Hinz (1998) und Bühler (2000).

3. Das Sozialprofil der Existenzgründer in Ost und West

Wie sieht der „Steckbrief“ eines typischen Gründers aus? Die ostdeutschen IHK-Gründer sind im Durchschnitt ungefähr 39 Jahre alt und damit etwa 3 Jahre älter als die westdeutschen; das Durchschnittsalter der Leipziger Handwerker liegt mit 41 Jahren noch darüber. Etwa ein Drittel der Leipziger IHK-Firmen (und 11% der dortigen Handwerksbetriebe) wurden von Frauen gegründet - dieser Anteil ist geringfügig höher als in München, wo er 31% beträgt; dennoch sind Frauen auch in Ostdeutschland gemessen an ihrer höheren Erwerbstätigkeit unterrepräsentiert. Der Anteil derjenigen, die vor der Gründung nicht erwerbstätig waren, ist in Bayern mit 20% erheblich höher als in Leipzig mit 4% (HWK: 3%). Dies liegt zum einen an der generell höheren Erwerbsbeteiligung (vor allem auch der Frauen) in der ehemaligen DDR, ist aber auch eine Folge des höheren Alters.

	IHK München	IHK Leipzig	HWK Leipzig
Ohne Berufsabschluß	10	1	0
Anlernzeit, Teilfacharbeiter	4	2	0
Facharbeiter, Lehre	51	79	77
Praktikum	3	3	2
(Berufs)Fachschule	11	28	27
Meister, Techniker	11	16	53
Fachhochschule	8	-	-
Universität	15	21	16
Anderer Abschluß	0	5	3

Tabelle 3: Berufliche Abschlüsse der Gründer
(Mehrfachnennungen in %)

Die ostdeutschen Gründer besitzen eine - durch das Berufsbildungssystem der DDR bedingte - höhere formale berufliche Ausbildung als die westdeutschen (Tabelle 3). Beide haben ein - im Vergleich zur Erwerbsbevölkerung - überdurchschnittliches Ausbildungsniveau und kommen vor allem aus mittleren und gehobenen (Angestellten-) Positionen, dem Handwerk und (im Westen) dem Kreis der (bereits früher einmal) Selbständigen. Der neue Markt in Ostdeutschland hat auch manchen Wessi angelockt. In der Region Leipzig kommen 10% der Gründer aus den alten Bundesländern. 12% der ostdeutschen Betriebe haben einen westdeutschen Partner, und fast 70% unterhalten Geschäftsbeziehungen in die alten Bundesländer (Hinz 1994).

In der Diskussion um die persönlichen Beweggründe für den Schritt in die berufliche Selbständigkeit spielt die Arbeitsmarktlage ein herausgehobene Rolle (Bögenhold und Staber 1990). Aus der subjektiven Sicht der Gründer war jedoch der Wunsch nach der Durchsetzung eigener Ideen wichtigstes Gründungsmotiv. In der Rangliste möglicher Motive rangiert selbst unter den ostdeutschen Gründern aktuelle bzw. drohende Arbeitslosigkeit auf den hinteren Plätzen. Für die Arbeitslosen selbst war allerdings nach eigenem Bekunden die schlechte Situation auf

dem Arbeitsmarkt ein wichtiger Grund für den Schritt in die Selbständigkeit. Sie sind aber unter den Gründern keineswegs überproportional vertreten; ihr Anteil entspricht in etwa der Arbeitslosenquote in der Erwerbsbevölkerung. Im Osten ist er (unter Einschluß der ABM-geförderten Personen) mit 30% erwartungsgemäß wesentlich höher (bei den Handwerkern sind es jedoch „nur“ 20%) als in Bayern, wo er bei 4% lag. Generell - und das spiegelt sicher die Umbruchsituation wider - ist unter den ostdeutschen Gründern die Zahl derer größer, die den Schritt in die Selbständigkeit taten, weil sich „eine günstige Gelegenheit“ bot.

Informationen über den Erwerbscharakter einer Neugründung sind notwendig, wenn ein verlässliches Bild entstehen soll. Die Leipziger Gründer meinen es danach ernster, wenn sie den Weg zum Gewerbeamt antreten. Zu 74% (bei den Handwerkern sogar zu 93%) soll die Gründung die Basis für den Lebensunterhalt schaffen, während dies in München nur bei 66% der Fall ist. Unter den Leipziger Nebenerwerbsgründern sind überproportional viele Dienstleister - z.B. Versicherungs- und Finanzmakler - vertreten. In München wird der Nebenerwerbsanteil durch eine Reihe von Gründern nach oben getrieben, die ihr Hobby als Zuverdienst nutzen. Dennoch ist bei westdeutschen Gründern das Motiv der Erzielung eines möglichst hohen Gewinnes stärker ausgeprägt (33%) als bei ostdeutschen (22%), die sich mit der Betriebsgründung eher ein ausreichendes Einkommen schaffen wollen. Unterschiedliche objektive Lagen und Mentalitäten kommen auch in diesen Zahlen zum Ausdruck. Die Gründungen in der Region Leipzig zeichnen sich im übrigen durch eine besonders intensive Vorbereitung aus. Weitaus häufiger als in München besuchen die Leipziger Gründer entsprechende Kurse und Schulungen, arbeiten Informationsmaterial durch und nehmen Kontakt mit anderen Selbständigen auf. Es besteht verständlicherweise ein großer Informationsbedarf - viele ostdeutsche Gründer springen ja mit ihrem Entschluß zur beruflichen Selbständigkeit ins kalte Wasser. Aus ihrem sozialen Umfeld erfahren ostdeutsche Gründer mehr aktive und emotionale Unterstützung als die westdeutschen.

4. Merkmale der Betriebsgründungen

Um das Gründungsgeschehen in den Regionen Leipzig und München in vergleichender Perspektive eingehender zu behandeln, ist zunächst ein Überblick über die *Wirtschaftsbereiche* sinnvoll, in denen die Anmeldungen vorgenommen werden. Aus Gründen der Vergleichbarkeit beschränken sich die Auswertungen auf die IHK-Firmen, die in Leipzig 82% aller Gewerbeanmeldungen ausmachen.⁴ Tabelle 4 liefert eine Gegenüberstellung der IHK-Gründungsbranchen in Leipzig und München.

	IHK München	IHK Leipzig
<i>Verarbeitendes Gewerbe</i>	4	6
Industrie	3	4
Baugewerbe	1	2
<i>Handel</i>	41	45
Großhandel	11	4
Handelsvermittlung	5	6
Einzelhandel	25	35
<i>Dienstleistungen</i>	55	49
Verkehr	8	8
Kredit, Versicherungen	7	17
Gastgewerbe	8	9
Unternehmensbezogene Dienstleistungen	18	6
Sonstige Dienstleistungen	14	9

Tabelle 4: Wirtschaftsbereiche der IHK-Gründungen

Die Industrie wie auch das nicht-handwerklichen Baugewerbe sind unter den Gründungen in Leipzig stärker vertreten als in München. Die Differenz ist allerdings nicht so groß, wenn man

⁴ Die restlichen 18% entfallen auf den Handwerkskammerbezirk, davon 5% auf das Bauhandwerk und weitere 7% auf das Metallhandwerk.

bedenkt, daß in München durch industrielle Neugründungen ein allmählicher Ersatz bestehender Strukturen stattfindet, während in Leipzig die industrielle Produktion weitgehend weggebrochen ist. Die untersuchte Gründungskohorte läßt daher nur eine schwache Wiederbelebung dieses Sektors erkennen. Beim Handel liegt Leipzig mit 45% der Gründungen vor München mit 41%, was vor allem auf den in Transformationsgesellschaften bekannten Gründerboom im Einzelhandel zurückzuführen ist. Umgekehrt verhält es sich bei den Dienstleistungsbetrieben: In Leipzig entfallen 49% der Neugründungen auf diesen Wirtschaftsbereich, in München 55%. Ausgeprägt sind die Unterschiede im Bereich der Finanz- und vor allem der Versicherungsinstitute: sie boomen in Leipzig, während Gründungen von unternehmensbezogenen Dienstleistungsunternehmen dort noch relativ selten anzutreffen sind, was angesichts der erst im Aufbau befindlichen Unternehmenslandschaft nicht überrascht.

Es wurde bereits gesagt, daß der neu entstandene Markt Ostdeutschlands viele Westfirmen zur Erschließung motiviert hat. Dieser Umstand spiegelt sich im Vergleich des *Selbständigkeitsgrades* der Neugründungen wider. Sind in München 90% der Betriebe von anderen Firmen unabhängig, kommt man in Leipzig bei den IHK-Betrieben nur auf einen Anteil von 70%. 10% sind in Leipzig Filialen oder Tochtergründungen mit häufig westdeutschen Müttern, 20% der Neugründungen sind eng mit einem anderen Betrieb verbunden. Zu dieser Kategorie zählen z.B. die als „Zwitter oder Scheinselbständige“ zu bezeichnenden Gruppen der Versicherungsmakler und Handelsvertreter, die sehr oft für eine einzige Firma - jedoch auf eigene Rechnung - tätig sind. Der deutliche Unterschied im Selbständigkeitsgrad zwischen Leipzig und München - die Leipziger Handwerksbetriebe nehmen eine Mittelposition ein - kann vermutlich besser das Ausmaß der von westdeutschen Firmen induzierten Gründungsaktivität beschreiben als der Anteil von westdeutschen Gründern, der - wie erwähnt - bei etwa 10% liegt.

Untersuchungen zum betrieblichen Gründungsgeschehen, die sich auf Gewerbemeldungen stützen, wird häufig zu Recht eine hohe Ungenauigkeit hinsichtlich der tatsächlichen betrieblichen

Aktivität bescheinigt. Aufgrund von Erfahrungen in westdeutschen Untersuchungen ist davon auszugehen, daß die Gewerbemeldungen bis zu 20% inaktive Gründungen enthalten (Kiefl 1992, 1993). Darüber hinaus sagt die bloße Anmeldung beim Gewerbeamt wenig über die Ernsthaftigkeit und das ökonomische Potential des Unternehmens aus.

	IHK München	IHK Leipzig	HWK Leipzig
Kein Startkapital	30	19	4
Bis 10.000 DM	16	20	10
11.000 - 50.000 DM	24	31	38
51.000 – 100.000 DM	15	12	15
Über 100.000 DM	15	18	33
Mittelwert (in DM)	91.300	135.000	590.000
Median (in DM)	11.100	20.600	50.000
Kapitalintensität = Startkapital pro Beschäftigte	33.300	39.000	45.000

Tabelle 5: Höhe des Startkapitals der Betriebsgründungen
(Anteile in %; Startkapital der Münchner Gründungen
mit Inflationsindex valorisiert)

Es gibt zwei wichtige Bestimmungsgrößen für das ökonomische Potential und die wirtschaftliche Bedeutung von neugegründeten Betrieben: das eingesetzte Kapital und die geschaffenen Arbeitsplätze. Zunächst überrascht vielleicht der hohe Anteil derjenigen, die ohne irgendein *Kapital* den Sprung in die Selbständigkeit wagen. In München gaben 30% aller Gründer an, ohne irgendein Kapital den Schritt in die Selbständigkeit getan zu haben (Tabelle 5). Zu bedenken ist allerdings, daß manche Gründer, z.B. Vertreter oder Inhaber eines Schreibbüros, mit ihrem bisher privat genutzten Auto bzw. Schreibmaschine auskommen oder das zumindest glauben. Ein direkter Vergleich der aufgebrachten Startkapitalsummen in Leipzig und München (die letzteren wurden mit dem Inflationsindex valorisiert) liefert ein weite-

res - auf den ersten Blick - unerwartetes Ergebnis: die durchschnittlich eingesetzte Startkapitalsumme fällt in der Region Leipzig *höher* aus als in München. Dies gilt auch, wenn eine Reihe wichtiger Betriebsmerkmale konstant gehalten wird. Gemessen am Startkapital werden in Leipzig also keineswegs kleinere Betriebe gegründet. Zum Teil hängt dies damit zusammen, daß kapitalstarke Gründer aus Westdeutschland zugewandert sind, vor allem aber ist es eine Folge der öffentlichen Förderung.

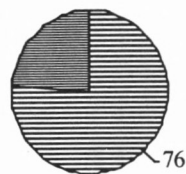
Zur Frage der *Finanzierung* eines neuen Betriebes gehört entscheidend, wie die Zusammensetzung des Startkapitals nach Eigen- und Fremdkapital ausfällt. Hier besteht ein ausgeprägter Unterschied zwischen Leipzig und München, der sowohl in der absoluten Summe des Eigenkapitals als auch in den Eigenkapitalquoten⁵ deutlich wird. Im Durchschnitt wird von den Münchner IHK-Gründern 76% des Startkapitals aus eigenen Mitteln aufgebracht, von den Leipzigern aber nur 57%; bei den dortigen Handwerksbetrieben sind es 61% (linker Teil von Abbildung 3). Knapp die Hälfte der Leipziger Betriebe (sowohl bei den IHK- als auch HWK-Gründungen sind es 46%) bringt das Startkapital ausschließlich aus eigenen Kräften auf, in München sind es zwei Drittel (65%) der IHK-Gründungen.

Kurz zusammengefaßt: Die Betriebe der Region Leipzig werden mit höherem (absoluten) Startkapital, aber niedrigerem Eigenkapitalanteil als in der Region München gegründet.

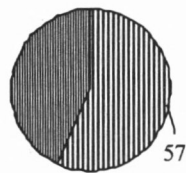
Woher stammt das aufgenommene Fremdkapital? Die Banken sind sowohl in Leipzig als auch in München die *Hauptquelle der Fremdfinanzierung* (rechter Teil von Abbildung 3). Die Leipziger Gründer sind, sofern sie Fremdkapital aufgenommen haben, zu 62% (HWK) bzw. 74% (IHK) auf Banken und andere Kreditinstitute angewiesen. Der Wert für den Münchner IHK-Bezirk liegt mit 77% etwa in gleicher Höhe. Kredite aus öffentlicher Förderung sind (zumindest soweit sie aus dem Eigenkapitalhilfeprogramm oder aus Zuschußprogrammen stammen) weniger an

⁵ Die im linken Teil von Abbildung 3 dargestellten Eigenkapitalquoten wurden nur für die Betriebe berechnet, die überhaupt ein Startkapital besitzen.

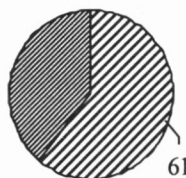
Eigenkapitalquote (in % des Startkapitals)



München

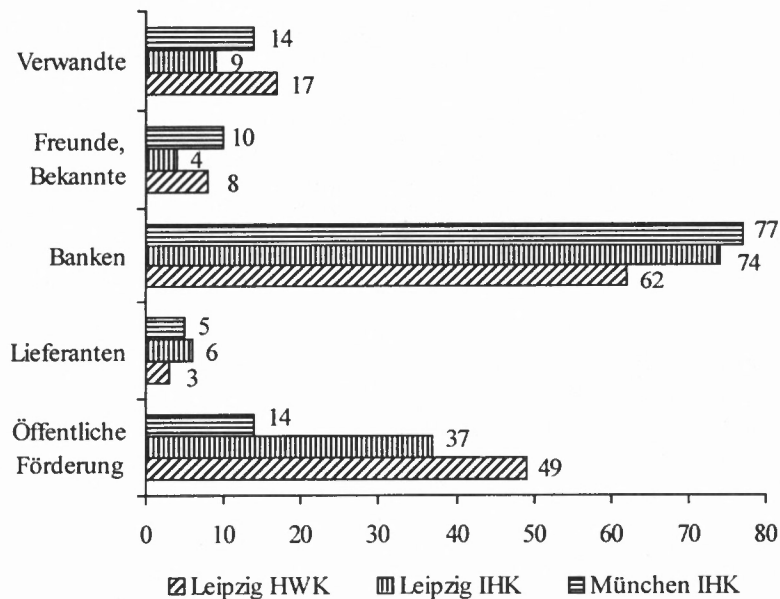


Leipzig IHK



Leipzig HWK

Fremdkapitalquellen (in % der Betriebe mit Fremdkapital)



Von Marx zum Markt

Abbildung 3: Finanzierungsmodalitäten der Betriebsgründungen

bankübliche Sicherheiten gebunden, sondern eher an eine positive Bewertung des unternehmerischen Konzeptes. 37% der ostdeutschen IHK-Gründer und sogar fast die Hälfte der Handwerksbetriebe, die Fremdkapital aufnehmen, erhalten verbilligte Kredite bzw. Zuschüsse aus den öffentlichen Förderprogrammen. Dies ist erheblich mehr als in München, wo nur 14% der Betriebe, die Fremdkapital benötigen, auf diese Finanzierungsquelle zurückgreifen können. Noch deutlicher wird der Unterschied, wenn man die Anteile der Fremdfinanzierung durch öffentliche Kredit- und Zuschußprogramme an der Gesamtheit der gegründeten Betriebe betrachtet. In der Region Leipzig werden 16% aller IHK-Betriebe öffentlich gefördert, in München lediglich 3% der IHK-Firmen.

	IHK München	IHK Leipzig	HWK Leipzig
„self-employed“	63	61	32
2-5 Beschäftigte	32	29	32
6-10 Beschäftigte	3	5	13
Über 10 Beschäftigte	2	5	23
Mittelwert	2.3	3.9	19.4
Median	1	1	3

Tabelle 6: Beschäftigtenzahl zum Gründungszeitpunkt
(Teilzeitkräfte wurden in Vollzeitäquivalente umgerechnet)

Die zweite wichtige Dimension, die die wirtschaftliche Bedeutung der neuen Betriebe beschreibt, ist die Zahl der mit der Gründung geschaffenen *Arbeitsplätze*. In dieser Hinsicht lasten auf den ostdeutschen Neugründungen besondere Erwartungen. Ein Blick auf die Verteilung der neugeschaffenen (oder bei Ausgründungen und Übernahmen erhaltenen) Arbeitsplätze zeigt jedoch sofort, daß allzu große Hoffnungen enttäuscht werden (Tabelle 6). Über 60% der Leipziger IHK-Firmen schaffen nur einen einzigen Arbeitsplatz - den des Gründers. Bei den Handwerksbetrieben sind jedoch nur ein Drittel so klein. Der Vergleich der geschaffenen Arbeitsplätze zwischen den IHKs Leipzig und Mün-

chen ergibt ein für beide Regionen sehr ähnliches Muster. Die Münchner IHK-Firmen sind sogar noch etwas kleiner, was auf den höheren Anteil an Nebenerwerbsgründungen zurückzuführen ist und vor allem auf die im Durchschnitt wesentlich größeren Betriebe in Leipzig, die im Wege der Ausgründung aus ehemaligen HOs oder PGHs entstanden sind. Ein Vergleich der Mittelwerte und Mediane läßt erkennen, daß es einige wenige Betriebe sind, die die arithmetischen Durchschnitte anheben. Eine Kuriosität am Rande: Während der größte neugegründete Betrieb in München 90 Arbeitsplätze bereitstellte, beschäftigten die drei größten Arbeitgeber in Leipzig 239, 180 und 170 Vollzeit-arbeitskräfte. Alle drei waren übrigens Wach- und Sicherheitsdienste.

Die *Kapitalintensität* der Arbeitsplätze ist bei den Leipziger IHK-Firmen mit durchschnittlich etwa DM 39.000 Startkapital pro Arbeitsplatz etwas höher als in Bayern, wo im Durchschnitt DM 33.300 für einen Arbeitsplatz investiert wurden (Tabelle 5). Dies liegt vor allem daran, daß Gründer, die aus Westdeutschland in die Region Leipzig kommen, mit DM 90.000 pro Arbeitsplatz besonders viel investieren, während die Kapitalausstattung eines von einem ostdeutschen Unternehmer in Leipzig geschaffenen Arbeitsplatzes mit DM 30.000 erheblich niedriger ist.

5. Die betriebliche Entwicklung in den Anfangsjahren

Ein Minimalkriterium betrieblichen Erfolgs ist das *Überleben* eines Unternehmens. Die folgende Abbildung 4 zeigt die sog. Überlebenskurven der Münchner und Leipziger Betriebe: das ist der Anteil der nach soundsoviel Monaten nach Gründung noch existierenden Unternehmen einer Gründungskohorte. Im Gegensatz zu allen anderen berichteten Befunden beruhen diese Ergebnisse nicht auf den Interviews, sondern auf sog. prozeßproduzierten Daten, und zwar *aller* im 2. Halbjahr 1991 erfolgten Gewerbeanmeldungen in den IHK- und HWK-Bezirken von München und Oberbayern bzw. Leipzig. Es werden alle bis Ende 1995 erfolgten Abmeldungen berücksichtigt. Zwar haben diese

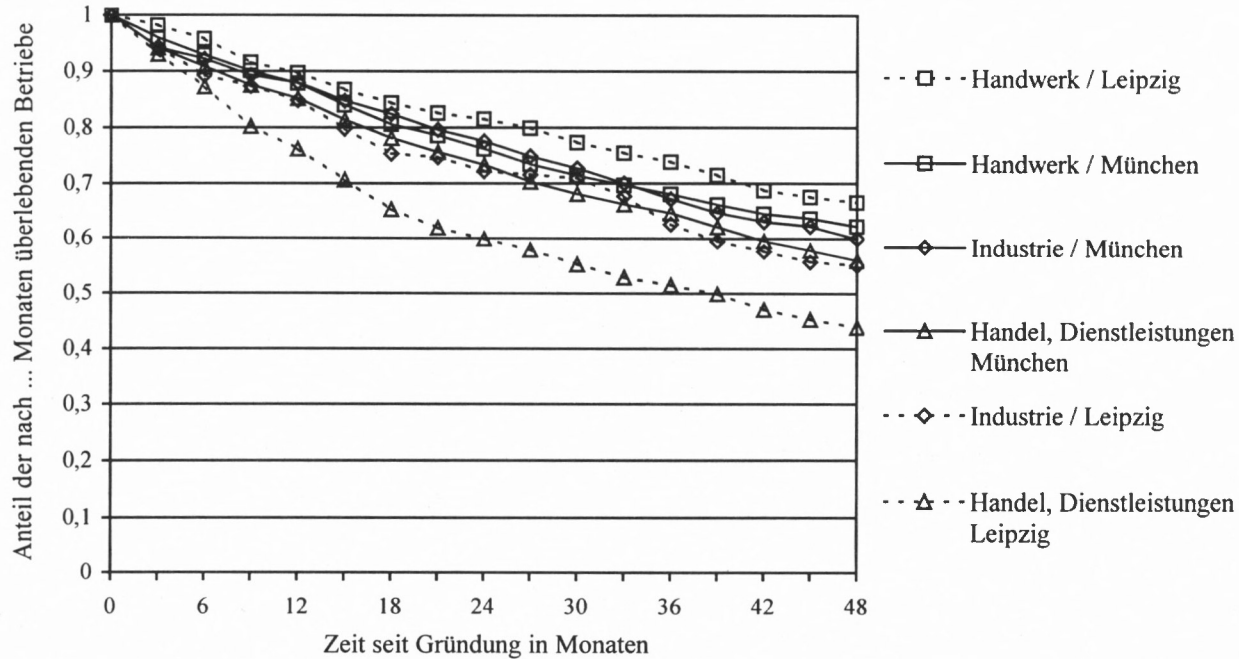


Abbildung 4: Überlebenskurven der Betriebsgründungen nach Wirtschaftsbereichen

prozeßproduzierten Daten ihre eigenen Mängel: weder führen alle Gewerbeanmeldungen zu einer Geschäftsaufnahme noch sind Abmeldungen stets identisch mit einer Geschäftsaufgabe oder gar einem Scheitern⁶, aber die Vorteile dieser nachträglich von den Kammern zur Verfügung gestellten Datenbasis überwiegen. Erstens, es kann nunmehr die *zeitgleiche* Entwicklung zwischen 1991 und 1995 in beiden Untersuchungsregionen verfolgt werden und zwar über einen Zeitraum von mindestens vier Jahren, der auch den Konjunkturabschwung 1993/94 umfaßt. Zweitens, es liegen nunmehr auch Daten für die Handwerksbetriebe in München und Oberbayern vor.

Eine globale Zahl mag das Risiko von Neugründungen verdeutlichen⁷: Von *allen* in der zweiten Jahreshälfte 1991 gegründeten IHK- und HWK- Betrieben existierten nach vier Jahren in München und Oberbayern noch 57%, in Leipzig aber nur noch knapp 49%.

Vergleicht man in Abbildung 4 die Überlebenschancen der Münchner Betriebe in den vier Wirtschaftsbereichen: Handwerk, Industrie, Handel und Dienstleistungen⁸, dann zeigt sich, daß diese nur wenig differieren. Dagegen bestehen große Unterschiede in Leipzig. Am stabilsten ist das Leipziger Handwerk: hier überleben etwa zwei Drittel die ersten 4 Jahre; dann kommen das Münchner Handwerk mit 62% und die bayerische Industrie mit 60%, gefolgt von den Münchner Handels- und Dienstleistungsunternehmen mit 56 % und in etwa gleichauf die Leipziger Industrie mit 55%. Das Schlußlicht bilden die Leipziger Handels- und Dienstleistungsbetriebe, von denen nur etwa 44% die Vierjahresfrist überstehen. Eine genauere Analyse zeigt, daß das

⁶ Das zeigen auch eingehendere Analysen mit den vorliegenden Münchner Daten (vgl. Kiefl 1992, 1993).

⁷ Um die Abbildung 4 nicht unübersichtlich werden zu lassen, sind die durchschnittlichen Überlebenskurven aller Leipziger und Münchner Neugründungen nicht wiedergegeben.

⁸ Da sich die Überlebenskurven der Wirtschaftsbereiche „Handel“ und „Dienstleistungen“ sowohl in München als auch in Leipzig kaum unterscheiden, wurden diese Bereiche in Abbildung 4 zusammengefaßt.

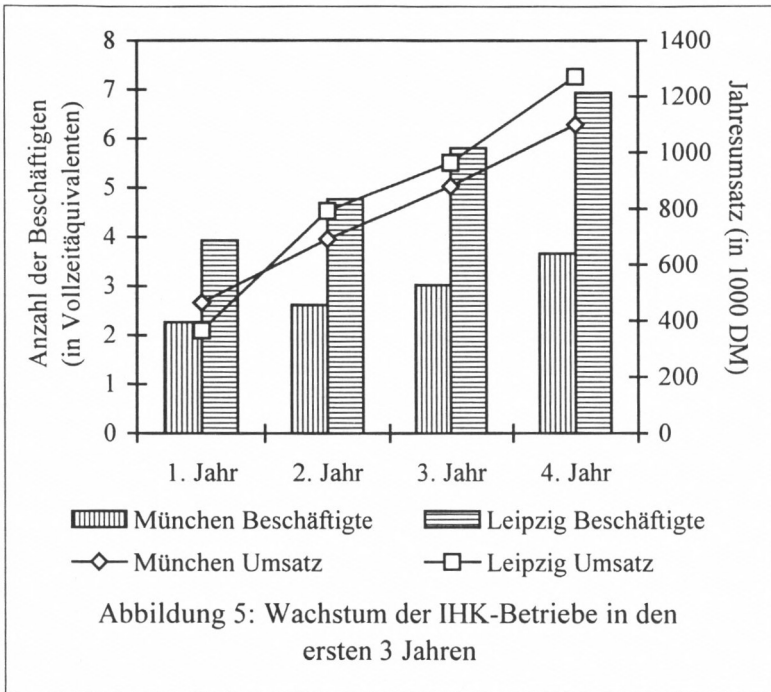
schlechte Abschneiden der Leipziger Unternehmen vor allem auf einem höheren „Sterberisiko“ der Handels- und Dienstleistungsunternehmen *in den ersten 1½ Jahren* beruht.

Ein weiteres Erfolgskriterium ist das *Wachstum* eines Betriebes. Die Untersuchungen zeigen, daß Überleben und Wachstum zwar miteinander korrelieren, aber bei weitem nicht perfekt; d.h. nicht jeder überlebende Betrieb expandiert und umgekehrt. Bei der Analyse des Wachstums stehen in der Regel Umsatzzuwächse und die Entwicklung der Beschäftigtenzahl im Mittelpunkt.⁹ Arbeitsmarktpolitisch ist besonders die zweite Kennzahl von Interesse, weil sie Aufschluß darüber gibt, ob Neugründungen dauerhaft zusätzliche Arbeitsplätze schaffen.

Das *Umsatzwachstum* - in Abbildung 5 durch Linien dargestellt - entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Steigerungsrate von etwa 33% in München und 50% (IHK) bzw. knapp 20% (HWK) in Leipzig, wobei jedoch die (hier nicht abgebildeten) Leipziger Handwerksbetriebe im Vergleich zu den IHK-Unternehmen mit einem 5-fach höheren Jahresumsatz starten. Hinter diesen Durchschnittszahlen verbergen sich große Unterschiede. Allerdings nimmt die Rechtsschiefe der Verteilungen¹⁰ - erkennbar an den im Verhältnis zu den Medianen um das 8-fache höheren arithmetischen Mittelwerten - im Laufe der Entwicklung deutlich ab. Dies ist das Ergebnis von drei Prozessen: die anfangs wenigen sehr großen Betriebe wachsen (relativ) nicht so schnell, während im Durchschnitt vor allem die mittleren aufholen und besonders die ganz kleinen vom Markt verschwinden.

⁹ Auf Grund einer empirischen Korrelationsanalyse mehrerer betrieblicher Wachstumsindikatoren gelangen Albach, Bock und Warnke (1985, S. 123ff) zu dem Ergebnis, daß die Entwicklung des Umsatzes und der Beschäftigtenzahl relativ deutlich mit anderen, komplizierteren Wachstumskennziffern zusammenhängen. Außerdem bereitet die valide und zuverlässige Erhebung z.B. des Cash-flow oder von Renditemaßen im Rahmen einer standardisierten Befragung von Klein- und Mittelbetrieben erhebliche Schwierigkeiten.

¹⁰ Einer sehr großen Zahl umsatzschwacher Betriebe stehen also wenige, sehr umsatzstarke Betriebe gegenüber.



Das *Beschäftigungswachstum* in den ersten 3 Jahren - vgl. die Balken in Abbildung 5 - ist im Vergleich zu den Umsatzsteigerungen eher bescheiden: die durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten betragen nur ein Drittel bis die Hälfte des Umsatzwachstums. Sie sind aber in Leipzig stärker als in München. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl aller im jeweiligen Jahr existierenden Betriebe steigt in München von 2,3 auf 3,7, in Leipzig dagegen von 3,9 auf 6,9 Vollzeitäquivalente. Die (nicht abgebildeten) Leipziger Handwerksbetriebe vergrößerten ihre relativ große Belegschaft ebenfalls von 19,4 auf 22,8. Für den Arbeitsmarkt brachten neugegründete Leipziger Betriebe somit eine Entlastung, die allerdings nach (zugegeben groben) Schätzungen nicht ausreichte, um den Wegfall der Arbeitsplätze in der Region während des Beobachtungszeitraums auszugleichen (Hinz, Preisendörfer und Ziegler 1995).

6. Bestimmungsgründe der Überlebens- und Erfolgchancen

Wovon hängen nun die Überlebens- und Erfolgchancen ab? Die in der Literatur genannten Bestimmungsfaktoren lassen sich in drei Gruppen zusammenfassen: individuelle Merkmale und Verhaltensweisen der Gründungsperson, betriebliche Startcharakteristika sowie Kontextfaktoren, die das nähere und weitere wirtschaftliche und soziale Umfeld des Betriebes kennzeichnen. Kurz und ohne detailliertes Zahlenmaterial sollen die wichtigsten Befunde zur Bedeutung dieser Erfolgsfaktoren dargestellt werden (Tabelle 7). Die beschriebenen Zusammenhänge wurden durch sogenannte multivariate Analysen ermittelt, bei denen jeweils der Einfluß einer Vielzahl anderer Faktoren gleichzeitig statistisch kontrolliert wird.¹¹

Als theoretische Perspektive, mit der sich die beobachteten Effekte der *individuellen Ressourcenausstattung des Gründers* für die Erfolgs- und Überlebenschancen am besten erklären lassen, hat sich in den Analysen die Humankapitaltheorie erwiesen. Die Ausstattung des Gründers mit allgemeinem Humankapital (z.B. die Höhe seiner allgemeinen und beruflichen Ausbildung, aber auch die Dauer der Berufserfahrung) ist in mancher Hinsicht förderlich. Spezifisches Humankapital umfaßt vor allem die Komponenten „einschlägige Branchenerfahrung“, „frühere Selbständigkeitserfahrung“ und „Managementenerfahrung“. Vor allem frühere Branchenerfahrung erhöht die Erfolgs- und Überlebenschancen stets sehr deutlich. Keine eindeutigen empirischen Evidenzen finden sich dagegen - vielleicht etwas überraschend - bei der Selbständigkeits- und Managementenerfahrung. Dennoch sind sie nicht irrelevant. Sie wirken nämlich *indirekt* überlebens- und erfolgsfördernd, indem sie bei der Gründungsentscheidung die Weichen für einen Betrieb stellen, der sich als stabiler und erfolgreicher erweist, weil er z.B. größer und kapitalstärker ist oder

¹¹ Eine detaillierte Darstellung der quantitativen Ergebnisse für München findet sich in Brüdler, Preisendörfer und Ziegler (1998) und für Leipzig in Hinz (1998).

	Überlebenschancen	Unternehmenswachstum
Positiv	Person: - Humankapital - Allgemeine und berufliche Bildung - Branchenerfahrung - Berufserfahrung - Vollerwerbsgründung - Planungs- und Vorbereitungsaktivitäten Betrieb: - Kapitalausstattung - Betriebsgröße (Beschäftigte) - Handelsregisterfirma - Firmenübernahme - Echte Teamgründung Umfeld: - Branche (Industrie, Bau) - Unterstützung durch soziales Umfeld	Person: - Humankapital - Branchenerfahrung - Vollerwerbsgründung - Gewinnorientierung Betrieb: - Handelsregisterfirma - Innovatives Unternehmenskonzept Umfeld: - Branche (Industrie, Bau) - Dynamischer Markt - Beziehungen zu westdeutschen Firmen
Negativ	Person: - Gründungsperson aus Westdeutschland Betrieb: - Anbindung an andere Firma Umfeld: - Branche (Einzelhandel, Verkehr, Versicherung, Gastgewerbe)	Person: - Frauen - Arbeitslose Betrieb: - Betriebsgröße (Beschäftigte) - Firmenübernahme - Anbindung an andere Firma

Tabelle 7: Bestimmungsfaktoren des Erfolgs von Betriebsgründungen

in erfolgversprechenderen Branchen operiert. Schließlich haben solche Betriebe bessere Entwicklungschancen, die keinen bloßen Nebenerwerbscharakter besitzen. „Gründungen auf Probe“ sind in der Übergangssituation offensichtlich keine erfolgreiche Strategie und führen nur in seltenen Fällen zu einem Vollerwerb.

Viele dieser Merkmale sind kurzfristig nicht veränderbar und können bei der Entscheidung zur Selbständigkeit nur als Randbedingungen berücksichtigt werden. Deshalb ist es im Hinblick auf eine erfolgreiche Gründungsberatung beruhigend, daß in der Tat eine sorgfältige Vorbereitung und Planung sowohl indirekt (d.h. bei der Entscheidung für einen erfolgversprechenderen Betrieb) als auch direkt (d.h. nach Kontrolle aller übrigen Faktoren) die Überlebenschancen signifikant erhöhen. Indikatoren hierfür waren: Zahl und Art der Personen und Institutionen, die um Rat gefragt wurden, Lektüre von schriftlichem Material, Teilnahme an Gründungsseminaren, Dauer der Vorbereitung, Ausarbeitung schriftlicher Finanzierungs- und Marketingpläne u.a.m (Jungbauer-Gans und Preisendörfer 1991).

Bei den *betrieblichen Merkmalen* sind es vor allem größenbezogene Faktoren, die die Überlebenschancen verbessern: höheres Startkapital oder eine größere Mitarbeiterzahl bereits zum Zeitpunkt der Gründung. Die im Handelsregister eingetragenen Firmen, die strengere Kriterien erfüllen müssen, erweisen sich ebenfalls als widerstandsfähiger als Kleingewerbebetriebe. Das gilt auch für Firmenübernahmen, die ja bereits länger existieren. *Echte* Teamgründungen mit branchenerfahrenen Geschäftspartnern verheißen ebenfalls einen höheren Erfolg.

Selbst bei Kontrolle dieser Größenfaktoren zeigen sich auch eindeutige Brancheneffekte. Die besten Überlebenschancen haben Gründungen in der Industrie und vor allem im Bausektor; deutlich überdurchschnittlich gefährdet sind dagegen Einzelhandels-, Verkehrs- und Speditionsbetriebe sowie Gründungen im Versicherungs- und im Gastgewerbe. Im Vergleich zu einer selbständigen Betriebsgründung vermindert eine Anbindung an ein anderes Unternehmen sowohl die Überlebens- als auch die Wachstumschancen. Dies ist eine sehr heterogene Gruppe, die Scheinselbständige, Filialen und Zweigstellenbetriebe, Agenturen

sowie Franchise-Unternehmen umfaßt. Kann der Gründer mit der finanziellen oder emotionalen Unterstützung durch sein „gewachsenes“ soziales Umfeld (d.h. Partner, Eltern, Verwandte und Freunde) bzw. mit deren Mitarbeit rechnen, dann erhöht dies sein Durchhaltevermögen (Bühler 2000).

Die meisten genannten Faktoren verbessern nicht nur die Überlebenschancen, sondern fördern auch das Unternehmenswachstum. Das gilt jedoch nicht für die Berufserfahrung, die Unterstützung durch das soziale Umfeld, die ursprüngliche Beschäftigtenzahl und die Tatsache, ob es sich bei der Gründung um eine Betriebsübernahme handelt. Firmenübernahmen sind zwar überlebensfähiger aber nicht expansiver. Das trifft auch auf die Leipziger Ausgründungen zu. Umgekehrt gibt es einige Faktoren, die das Unternehmenswachstum jedoch nicht die Überlebenschancen erhöhen. Dies sind eine Gewinnorientierung und vor allem ein innovatives Unternehmenskonzept. Auch ein von den Gründern als turbulent und dynamisch eingeschätzter Markt geht mit höheren Wachstumschancen einher.

Insgesamt zeigt sich eine große, nicht unbedingt zu erwartende Übereinstimmung im Muster der Erfolgsfaktoren zwischen Ost und West. Allgemeines und branchenspezifisches Humankapital fördern Stabilität und Wachstum, auch wenn es in einer Planwirtschaft erworben wurde. Jedoch sind insgesamt die Effekte individueller Eigenschaften der Gründer im Osten weniger stark ausgeprägt als im Westen. Dieses Ergebnis muß man wohl im Zusammenhang mit der ostdeutschen Arbeitsmarktlage sehen. Auch bei einer nicht so befriedigenden betrieblichen Entwicklung geben ostdeutsche Gründer nicht so schnell auf, weil ihnen der Arbeitsmarkt weniger Alternativen bietet.

Die betrieblichen Strategien der ostdeutschen Gründer sind der Tendenz nach defensiver als die der westdeutschen. Sie setzen eher auf eine Niedrigpreisstrategie und bedienen lokale Märkte, was jedoch zu schlechteren Überlebens- und Expansionschancen führt. Dagegen zahlen sich Beziehungen zu westdeutschen Geschäftspartnern und Ratgebern sowie Lieferanten und Kunden zwar nicht in verbesserten Überlebens-, aber doch erhöhten Wachstumschancen aus (Hinz 1994).

7. Sind Frauen oder Arbeitslose schlechtere Unternehmer?

In der gesellschaftspolitischen und wirtschaftspolitischen Diskussion wird immer wieder die Frage aufgeworfen, ob eine Existenzgründung für Frauen oder Arbeitslose eine sinnvolle und erfolgversprechende Alternative zur abhängigen Beschäftigung ist. Beide Gruppen - und auch die Daten der vorliegenden Untersuchungen bestätigen dies - ergreifen seltener den Schritt in die Selbständigkeit. Läßt sich dies durch geringere Überlebens- und Erfolgchancen der von ihnen gegründeten und geleiteten Betriebe erklären?

Häufig wird diese Frage durch einen einfachen Vergleich der Überlebens- und Erfolgchancen von „Männer- und Frauenbetrieben“ beantwortet, der jedoch keinen Aufschluß über die verursachenden Mechanismen zu geben vermag. Durch den Einsatz multivariater Analyseverfahren, bei denen gleichzeitig eine Vielzahl möglicher Einflußfaktoren statistisch kontrolliert werden, sind präzisere Schlußfolgerungen möglich, was am Beispiel des *Geschlechts* verdeutlicht werden soll. Viele Studien betonen die besonderen Probleme und Benachteiligungen von Gründerinnen.¹² Die wichtigsten Ergebnisse aus den beiden vorliegenden Studien sind: Frauen verfügen im Vergleich zu Männern über eine ungünstigere Humankapitalausstattung (insbesondere hinsichtlich der Berufs- und Branchenerfahrung) und sie gründen häufiger Betriebe, die eher als randständige Selbständigkeitsexistenzen angesehen werden müssen, z.B. in weniger erfolgversprechenden Branchen oder mit einer geringeren Kapitalausstattung und meist als alleinige „Tagelöhner auf eigene Rechnung“, wie Theodor Geiger die allein produzierenden Selbständigen nannte. Die Folge ist, daß „Frauenbetriebe“ (stärker im Westen als im Osten) im Durchschnitt geringere Überlebenschancen haben als „Männerbetriebe“. Per se sind jedoch Frauen keine

¹² Eine ausführliche Analyse auf der Basis der Daten der Münchner Gründerstudie findet sich in Jungbauer-Gans 1993; vgl. auch Jungbauer-Gans und Preisendörfer 1992.

schlechteren Unternehmer. Haben sie nämlich dieselbe Humankapitalausstattung wie Männer und gründen sie die gleiche Art von Betrieben, dann bestehen keine geschlechtsspezifischen Unterschiede in den betrieblichen Überlebenschancen mehr. Es sind also weniger die individuellen unternehmerischen Fähigkeiten von Frauen als vielmehr ihr selektiver Zugang zu Humankapital und materiellen Ressourcen und die dadurch beeinflusste Entscheidung für bestimmte Betriebsgründungen, die die Unterschiede bewirken. Dieses Ergebnis steht im Gegensatz zur Situation in abhängigen Beschäftigungsverhältnissen, wo Arbeitnehmerinnen auch bei Kontrolle der wichtigsten Faktoren (z.B. Humankapitalausstattung, Teilzeitarbeit, Branchenzugehörigkeit, Art und Dauer der Beschäftigung) geringere Einkommen erzielen und schlechtere Aufstiegschancen besitzen als ihre männlichen Kollegen. Allerdings gilt das Gesagte nur für die Überlebenschancen von „Frauenbetrieben“. Bei der Analyse des Unternehmenswachstums zeigt sich nämlich, daß die von Frauen gegründeten Betriebe selbst dann schwächer expandieren, wenn sie dieselben Voraussetzungen besitzen wie „Männerbetriebe“.

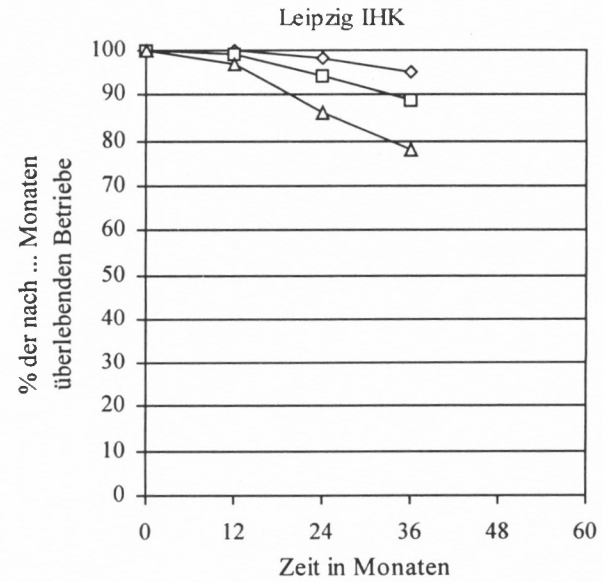
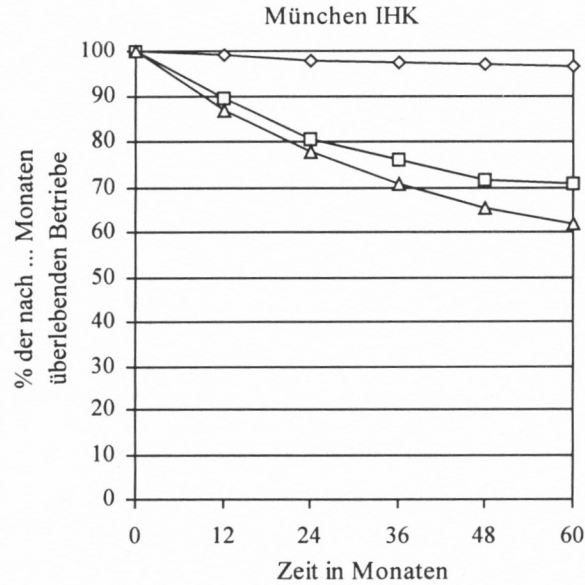
Ein ähnlicher Befund trifft auf die zuvor *arbeitslosen Gründer* zu. Auch sie haben im allgemeinen schlechtere Startvoraussetzungen (geringeres Human- und Sachkapital) und entscheiden sich (wohl auch deshalb) für weniger erfolgversprechende Betriebsformen und Branchen. Dies erklärt (weitgehend) die geringeren Überlebenschancen ihrer Betriebe. Daß sie in Leipzig nur geringfügig niedriger sind, hängt wohl mit den fehlenden Alternativen auf dem Arbeitsmarkt zusammen. Im Hinblick auf die politischen Programme zur Förderung der beruflichen Selbständigkeit von Arbeitslosen bedeutet dieses Resultat, daß dann, wenn die betroffenen Arbeitslosen eine Betriebsgründung in einer Branche ins Auge fassen, in der sie auf berufliche Erfahrungen zurückblicken können, und wenn sie zudem über ein gewisses, eventuell durch die staatlichen Programme aufgestocktes Startkapital verfügen, nichts von vorneherein gegen den Schritt in die berufliche Selbständigkeit spricht. Allerdings kann man von diesen Betrieben seltener erwarten, daß sie - neben dem Arbeitsplatz für den Gründer selbst - zusätzlich noch weitere Arbeitsplätze schaffen.

8. Was bewirken die öffentlichen Förderprogramme?

Für die Praxis der Existenzgründungsförderung ist es wichtig zu wissen, ob sie überhaupt etwas Positives bewirkt. Der erste Anschein eines einfachen Vergleiches spricht zunächst für ihre Effizienz. Von den öffentlich geförderten IHK-Gründungen überleben nach drei Jahren in München 97% und in Leipzig 95%, von den Betrieben, die weder Bankkredite noch eine öffentliche Förderung erhielten, dagegen nur 71% bzw. 78% (Abbildung 6).

Die Frage nach der Wirksamkeit ist jedoch selbst in einzelwirtschaftlicher Betrachtung nicht durch einen einfachen Vergleich zu beantworten. Denn es könnte sehr wohl sein, daß eine Förderung primär denen zukommt, die ihrer nicht bedürfen, d.h. die auch unabhängig davon über die besseren Erfolgchancen verfügen. Es handelt sich ja sowohl wegen der Förderkriterien als auch wegen des Auswahlprozesses um eine positiv selektierte Teilgruppe aller Gründungen. Detaillierte, multivariate Analysen zeigen jedoch, daß auch bei Kontrolle der wichtigsten Erfolgsfaktoren und im Vergleich zu allen förderberechtigten sowie zu den nur bankkreditierten Betrieben, die einen ähnlich strengen Prüfprozeß durchlaufen, die öffentliche Förderung *zusätzlich* die Überlebenschancen verbessert, dagegen kaum das Unternehmenswachstum erhöht (Brüderl, Preisendörfer und Ziegler 1993, 1998). Im Osten ist schließlich nicht nur die öffentliche Förderung von Neugründungen wesentlich weiter verbreitet, sondern auch der „Fördereffekt“ stärker ausgeprägt als im Westen.

Allerdings sind diese spezifischen Effekte erheblich geringer als es die einfachen bivariaten Zusammenhänge suggerieren. Zudem ist der Beleg eines spezifischen, wenn auch begrenzten Fördereffektes nur ein notwendiges, aber kein hinreichendes Argument für die Beibehaltung der Förderprogramme. In einer umfassenden Analyse müßten u.a. das Ausmaß der Mitnahmeeffekte, die „Verdrängung von Konkurrenten“ durch die Subventionierung eines Teils der Neugründungen, die Möglichkeiten einer alternativen Verwendung der Mittel sowie die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen der Programme überprüft werden.



—◇— Öffentlich gefördert —□— Bankkredit —△— Ohne Fremdfinanzierung

Abbildung 6: Effekte der staatlichen Förderprogramme

9. Existenzgründungen: ein Heilmittel für den Arbeitsmarkt?

Die öffentliche, aber auch die publizistische Diskussion von Wissenschaftlern neigen oft zu plakativen Pauschalierungen. Empirische Forschung relativiert und differenziert diese Übertreibungen. Weder das „Small is beautiful“ noch das „Born to die“ beschreiben die Wirklichkeit kleinbetrieblicher Gründungen.¹³ Wie steht es um die teilweise hochgespannten Erwartungen auf eine Entlastung des Arbeitsmarktes durch Existenzgründer? In der Tat bestätigen die offiziellen Statistiken (Cramer 1987) und auch die Betriebspaneldaten des Nürnberger Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (Projektgruppe Betriebspanel 1995), daß der Stellenabbau der letzten Jahre primär in den Großbetrieben erfolgte, während die kleineren und mittleren Unternehmen (die sog. KMU's) eine positive Beschäftigungsbilanz aufweisen können.

Auch das Beschäftigungswachstum der *echten* Münchner und Leipziger Neugründungen, auf die sich die Analyse hier beschränkt, ist durchaus beeindruckend: trotz der Schließungen betrug die jährliche Wachstumsrate des gesamten, von Neugründungen geschaffenen Arbeitskräftevolumens in München 8%, bei den Leipziger IHK-Firmen 18% und bei den Leipziger Handwerksbetrieben sogar 36%, wie Abbildung 7 zeigt, die etwas genauer erläutert werden muß.¹⁴

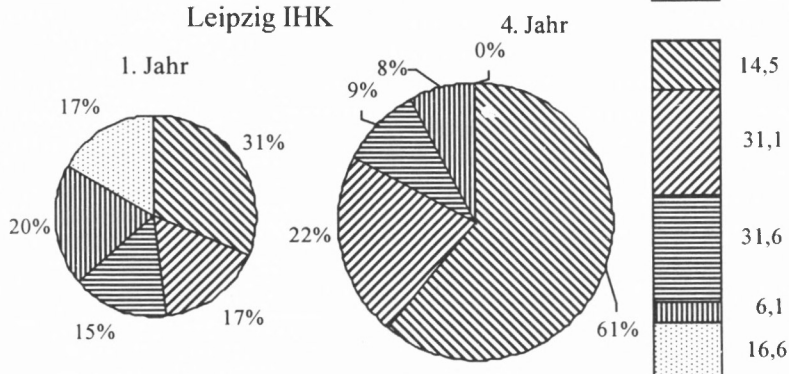
¹³ Nach den ersten Befunden von Birch (1981, 1987), daß kleinere Unternehmen überproportional zur Schaffung von Arbeitsplätzen beitragen, setzten eine umfangreiche Kritik und Forschung ein (vgl. u.a. Eckart, v. Einem und Stahl 1987; Fritsch und Hull 1987; Storey und Johnson 1987). Im Kern haben spätere Studien zwar die These von Birch bestätigt, die genaue Quantifizierung des überproportionalen Anteils der Kleinbetriebe am Beschäftigungswachstum ist jedoch ungesichert. Außerdem verbergen sich hinter den Nettosalden erhebliche Fluktuationen durch Neugründungen, Schließungen, Wachstum und Schrumpfung.

¹⁴ Detaillierte Analysen finden sich in Brüderl, Bühler und Ziegler 1993 sowie Hinz Preisendörfer und Ziegler 1995. Zum Beschäftigungswachstum ostdeutscher Gründungen vgl. auch Brix und Kohaut 1999.

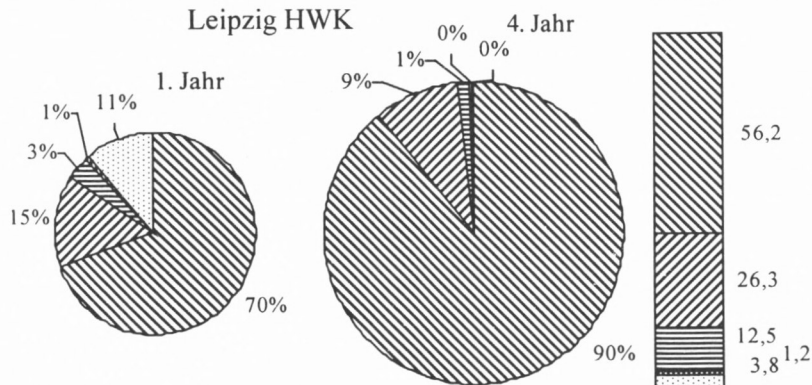
München IHK



Leipzig IHK



Leipzig HWK



Beschäftigte

Betriebe

Abbildung 7: Arbeitsmarkteffekte der Neugründungen
(Legende siehe Anmerkung 15)

Die wachsende Größe der Kuchen ist proportional dem gestiegenen Beschäftigungsvolumen in den ersten drei Jahren. Die Firmen wurden in fünf Kategorien eingeteilt: *Schließungen* innerhalb der ersten vier Jahre, *schrumpfende* Firmen, Betriebe mit einer *konstanten* Beschäftigtenzahl, *langsam* wachsende und *schnell* expandierende Firmen, die in drei Jahren mindestens vier neue Arbeitsplätze schaffen. Der prozentuale Anteil unter den Neugründungen in den drei Kammerbezirken ist in den rechten Säulen dargestellt. Wieviel diese fünf Kategorien im 1. und - nach drei Jahren - im 4. Jahr zum gesamten Beschäftigungsvolumen jeweils beitragen, spiegelt sich in der Größe der Kuchen-segmente.¹⁵

Abbildung 7 zeigt deutlich, daß das gesamte Beschäftigtenwachstum vor allem im IHK-Bereich der relativ kleinen Gruppe von schnell wachsenden Betrieben zu verdanken ist: in München sind es 5,6%, bei den Leipziger IHK-Betrieben 14,5% und nur im „boomenden“ Leipziger Handwerksbereich machen sie einen Anteil von 56,2% aus. Diese „Senkrechtstarter“, die in drei Jahren mindestens vier neue Arbeitsplätze schaffen, stellen einen immer größer werdenden Teil des insgesamt wachsenden Arbeitskräftevolumens. Analysen zeigen, daß solche „dynamischen Kapitalisten“ bereits mit einem größeren Betrieb starten und ein innovatives Unternehmenskonzept besitzen. Die erklärende Kraft der statistischen Modelle ist allerdings gering. Das kann natürlich daran liegen, daß in den Untersuchungen die dafür relevanten Faktoren nicht erfaßt wurden. Es wäre aber auch möglich, daß - um ein Bild zu gebrauchen - Leistungen im Spitzensport eine Förderung des Breitensports voraussetzen, gerade weil die Diagnose und Prognose von Spitzentalenten ex ante nur mit einer geringen Trefferwahrscheinlichkeit möglich ist.

¹⁵ Legende von Abbildung 7: *Schließungen* werden durch gepunktete Flächen, *schrumpfende* Firmen durch senkrechte Schraffur, Betriebe mit *konstanter* Beschäftigtenzahl durch waagrechte Schraffur, *langsam* wachsende Firmen durch diagonale Schraffur (von links unten nach rechts oben) und *schnell expandierende* Betriebe durch diagonale Schraffur (von links oben nach rechts unten) gekennzeichnet.

10. Schlußbemerkung

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des klein- und mittelständischen Sektors, der sich aus den Neugründungen regeneriert, darf nicht unterschätzt werden: In keinem westlichen Industrieland liegt der Anteil der Erwerbstätigen, die in Betrieben mit höchstens 49 Beschäftigten arbeiten, unter 40% und steigt in einigen Ländern auf bis zu 67%. Umgekehrt überschreitet der Anteil der Erwerbstätigen in Großbetrieben mit über 250 Beschäftigten nirgendwo die 45%-Grenze und liegt in den einigen Ländern bei etwa einem Drittel oder darunter (Bögenhold 1999, S. 17f). Allerdings sind betriebliche Neugründungen klein, mit einem nicht zu unterschätzenden Risiko behaftet, und nur einer Minderheit von Gründern gelingt es, ihren Betrieb auf dauerhaften Expansionskurs zu bringen. Diese gut bestätigten Ergebnisse unter „etablierten, prosperierenden, marktwirtschaftlichen Verhältnissen“ sollten vor allzu hochgespannten, unrealistischen Erwartungen, aber deshalb auch unberechtigten Enttäuschungen im Hinblick auf die neuen Bundesländer bewahren. Die Aussichten sind jedoch nicht schlecht, daß auch dort der klein- und mittelständige Sektor die Bedeutung gewinnen wird, die er in westlichen Industriegesellschaften hat, auch wenn es länger dauern wird, als manche in der Euphorie der Wiedervereinigung erwartet haben.

Literaturverzeichnis

- Albach, Horst, Kurt Bock und Thomas Warnke (1985): Kritische Wachstumsschwellen in der Unternehmensentwicklung. Stuttgart: Poeschel.
- Baunach, Martin (1998): Die Privatisierungstätigkeit der Treuhandanstalt. In: Jürgen Schmude (Hrsg.): Neue Unternehmen in Ostdeutschland. Heidelberg: Physica-Verlag, S. 1-38.
- Bedau, Klaus-Dietrich, und Heinz Vortmann (1990): Die Einkommensverteilung nach Haushaltsgruppen in der ehemaligen DDR, in: DIW-Wochenbericht 47, S. 655-660.

- Birch, David (1981): Who Creates Jobs? In: *The Public Interest* 65, S. 3-14.
- Birch, David (1987): *Job Creation in America*. New York: Free Press.
- Bögenhold, Dieter (1996): *Das Dienstleistungsjahrhundert. Kontinuitäten und Diskontinuitäten in Wirtschaft und Gesellschaft*. Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag.
- Bögenhold, Dieter (1999): Unternehmensgründungen, Unternehmertum und Dezentralität. In: ders. (Hrsg.): *Unternehmensgründungen und Dezentralität*. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 7-27.
- Bögenhold, Dieter, und Udo Staber (1990): Selbständigkeit als Reflex auf Arbeitslosigkeit? Makrosoziologische Befunde einer international-komparativen Studie. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 42, S. 265-279.
- Brixy, Udo, und Susanne Kohaut (1999): Determinanten des Beschäftigungswachstums ostdeutscher Gründungen – eine Verknüpfung von IAB-Betriebsdatei und IAB-Betriebspanel. In: Dieter Bögenhold und Dorothea Schmidt (Hrsg.): *Eine neue Gründerzeit? Die Wiederentdeckung kleiner Unternehmen in Theorie und Praxis*. Amsterdam: GfB Verlag Fakultas, S. 199-221.
- Brüderl, Josef, Christoph Bühler und Rolf Ziegler (1993): Beschäftigungswirkungen neugegründeter Betriebe. In: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 26, S. 521-528.
- Brüderl, Josef, Peter Preisendörfer und Rolf Ziegler (1993): Staatliche Gründungsfinanzierung und der Erfolg neugegründeter Betriebe. In: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 212, S. 13-32.
- Brüderl, Josef, Peter Preisendörfer und Rolf Ziegler (1998): *Der Erfolg neugegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*. Berlin: Duncker & Humblot, 2. Aufl. (zuerst 1996).
- Bühler, Christoph (2000): *Die strukturelle Eingebundenheit neugegründeter Unternehmen*. Opladen: Leske und Budrich.

- Cramer, Ulrich (1987): Klein- und Mittelbetriebe: Hoffnungsträger der Beschäftigungspolitik? In: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 20, S. 15-29.
- Eckart, Wolfgang, Eberhard v. Einem und Konrad Stahl (1987): Dynamik der Arbeitsplatzentwicklung: Eine kritische Betrachtung der empirischen Forschung in den Vereinigten Staaten. In: Michael Fritsch und Christopher Hull (Hrsg.): Arbeitsplatzdynamik und Regionalentwicklung. Berlin: Ed. Sigma, S. 21-47.
- Fritsch, Michael, und Christopher Hull (1987): Empirische Befunde zur Arbeitsplatzdynamik in großen und kleinen Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland – Eine Zwischenbilanz. In: dies. (Hrsg.): Arbeitsplatzdynamik und Regionalentwicklung. Berlin: Ed. Sigma, S. 149-172.
- Hinz, Thomas (1994): Ost-West-Netzwerke – Neugründungen in Ostdeutschland und ihre Beziehungen in die alten Bundesländer. In: Jürgen Schmude (Hrsg.): Neue Unternehmen. Interdisziplinäre Beiträge zur Gründungsforschung. Heidelberg: Physica Verlag, S. 180-194.
- Hinz, Thomas (1998): Betriebsgründungen in Ostdeutschland. Berlin: Ed. Sigma.
- Hinz, Thomas, Peter Preisendörfer und Rolf Ziegler (1995): Die Rolle von Kleinbetrieben bei der Schaffung von Arbeitsplätzen in den neuen Bundesländern. In: Hans-Jürgen Andreß (Hrsg.): Fünf Jahre danach. Zur Entwicklung von Arbeitsmarkt und Sozialstruktur im vereinten Deutschland. Berlin: de Gruyter, S. 277-301.
- Jungbauer-Gans, Monika (1993): Frauen als Unternehmerinnen. Eine Untersuchung der Erfolgs- und Überlebenschancen neugegründeter Frauen- und Männerbetriebe. Frankfurt: Peter Lang.
- Jungbauer-Gans, Monika, und Peter Preisendörfer (1991): Verbessern eine gründliche Vorbereitung und sorgfältige Planung die Erfolgchancen neugegründeter Betriebe? In: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 43, S. 987-996.
- Jungbauer-Gans, Monika, und Peter Preisendörfer (1992): Frauen in der beruflichen Selbständigkeit: Eine erfolgversprechende

- Alternative zur abhängigen Beschäftigung? In: Zeitschrift für Soziologie 21, S. 61-77.
- Kaiser, Manfred (1990): 1972 – Knockout für den Mittelstand: Zum Wirken von SED, CDU, LDPD und NDPD für die Verstaatlichung der Klein- und Mittelbetriebe. Berlin: Dietz-Verlag.
- Kiefl, Walter (1992): Wie zuverlässig sind Gewerbemeldedaten? In: Planung und Analyse 2, S. 55-62.
- Kiefl, Walter (1993): Zum Aussagegewicht von Gewerbemeldedaten. In: Internationales Gewerbearchiv 41, S. 202-212.
- Liebernickel, Wolfgang, und Anna Schwarz (1992): Neue Gründerzeiten? Die beginnende Konstituierung neuer Selbständigkeit in Ostdeutschland. In: Michael Thomas (Hrsg.): Abbruch und Aufbruch. Sozialwissenschaften im Transformationsprozeß. Berlin: Akademie Verlag, S. 275-291.
- Marx, Karl, und Friedrich Engels (1955): Manifest der kommunistischen Partei. Berlin: Dietz Verlag, zuerst 1848.
- Projektgruppe Betriebspanel (1995): Das IAB-Betriebspanel – Ergebnisse der zweiten Welle 1994. In: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 28, S. 43-61.
- Staritz, Dietrich (1985): Geschichte der DDR. 1949-1985. Frankfurt: Suhrkamp.
- Storey, D.J., und S. Johnson (1987): Zur Arbeitsplatzdynamik in Großbritannien: Ein Überblick über neuere Untersuchungen. In: Michael Fritsch und Christopher Hull (Hrsg.): Arbeitsplatzdynamik und Regionalentwicklung. Berlin: Ed. Sigma, S. 49-69.
- Steinmetz, George, und Erik Olin Wright (1989): The Fall and Rise of the Petty Bourgeoisie: Changing Patterns of Self-Employment in the Postwar United States. In: American Journal of Sociology 94, S. 973-1018.
- Ziegler, Rolf, und Thomas Hinz (1992): Bereitschaft und Interesse zu beruflicher Selbstständigkeit in den neuen Bundesländern. In: Peter Ph. Mohler und Wolfgang Bandilla (Hrsg.): Blickpunkt Gesellschaft 2. Einstellungen und Verhalten der Bundesbürger in Ost und West. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 83-108.