SSOAR

Open Access Repository
www.ssoar.info

Beschäftigungseffekte von Existenzgründungen

Kratzer, Nick

Veröffentlichungsversion / Published Version
Sammelwerksbeitrag / collection article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
SSG Sozialwissenschaften, USB Köln

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:
Kratzer, N. (1999). Beschäftigungseffekte von Existenzgründungen. In *Jahrbuch sozialwissenschaftliche Technikberichterstattung 1998/99 : Schwerpunkt: Arbeitsmarkt* (S. 113-156). Berlin: Ed. Sigma. https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-237198

Nutzungsbedingungen:
Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.
Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:
This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.
By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

gesis Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Beschäftigungseffekte von Existenzgründungen

Nick Kratzer

ISF München

1. Einleitung und Fragestellung

Existenzgründungen – so das einheitliche Credo – leisten einen wichtigen Beitrag zur Lösung von einigen der derzeit drängendsten Probleme der Arbeitsmarkt- und Wirtschaftspolitik. Ob es um die Schaffung neuer Arbeitsplätze geht, um die Modernisierung der Wirtschaftsstruktur, die Erprobung und Implementation neuer Technologien, die Schließung von Angebotslücken oder sogar die Überlebensfähigkeit im internationalen Wettbewerb: Immer häufiger steht das kleine, neugegründete Unternehmen bzw. der Existenzgründer im Mittelpunkt der Lösungskonzepte.

Ein wesentliches, häufig sogar *das* dominierende Ziel einer Vielzahl von Informations-, Beratungs- und Förderangeboten (vgl. etwa IMF 1997, S. 22ff.) ist, mit der Förderung von Existenzgründungen einen Beitrag, wenn schon nicht zur Lösung, so doch wenigstens zur Minderung der Arbeitsmarktprobleme zu leisten. Mit anderen Worten: Die Beschäftigungseffekte und das heißt vor allem die arbeitsplatzschaffenden oder zumindest -erhaltenden Effekte von Unternehmensgründungen stehen im Vordergrund.

> „Im Mittelpunkt der aktuellen Existenzgründungspolitik steht das Ziel der Steigerung der Selbständigenquote. Höhere Existenzgründungsquoten sollen insbesondere zum Abbau der Arbeitslosigkeit beitragen" (Ridinger 1999, S. 29).

> „Das Arbeitsplatzargument und etliche andere Mutmaßungen über positive gesamtwirtschaftliche Effekte betrieblicher Neugründungen" (Preisendörfer 1996, S. 22)

haben u.a. dazu geführt, daß Gründungsförderung mittlerweile eine milliardenschwere Angelegenheit geworden ist: So hat beispielsweise die Deutsche Ausgleichsbank im Jahr 1997 rund 45.000 Existenzgründungen mit einem Darlehensvolumen von insgesamt 9 Mrd. DM unterstützt (DtA 1998, S. 7). Bei der Bundesanstalt für Arbeit, die seit 1986 „gründungswilligen" Arbeitslosen ein „Überbrückungsgeld" anbietet, belief sich das Fördervolumen 1997 für knapp 80.000 Überbrückungsgeldempfänger auf 950 Mio. DM (Wießner 1998a, S. 125). Die indirekte Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030

aus Mitteln des Bundes belief sich 1993 auf knapp 82 Mio. DM (vgl. Nerlinger 1999, S. 111).[1]

Außer Frage steht, daß Existenzgründungen für sich genommen zunächst einmal positive Beschäftigungseffekte aufweisen. Jede Existenzgründung bedeutet immer auch die „Gründung" zumindest eines Arbeitsplatzes und Wachstum neugegründeter Unternehmen bedeutet die Schaffung weiterer Arbeitsplätze. Außer Frage steht in der Regel ebenfalls, daß ohne die in den letzten Jahren neugegründeten Arbeitsplätze die Arbeitsmarktbilanz noch ungünstiger aussehen würde. Der Verweis auf diese, sozusagen naturwüchsig mit Existenzgründungen einhergehenden Beschäftigungseffekte ist alleine aber nicht ausreichend.

Während einerseits die Angabe, jede Existenzgründung schaffe durchschnittlich eine bestimmte Zahl (zumeist drei oder vier) neuer Arbeitsplätze, die Runde macht (vgl. dazu Sturm 1998; Wagner 1999, S. 146), mahnen kritischere Stimmen zur Vorsicht vor allzu pauschalen Aussagen und stellen in Rechnung, daß Existenzgründungen das Arbeitsplatzangebot insgesamt nur marginal verändern oder sogar – wenn auch indirekt – verringern könnten. Wer letzteres behauptet, verweist in der Regel auf die geringe Beschäftigtenzahl und die kurze Lebensdauer neugegründeter Unternehmen; oder darauf, daß gerade die erfolgreichen Neugründungen nicht nur Arbeitsplätze schaffen, sondern auch für deren Vernichtung verantwortlich sind, indem sie andere, etablierte Unternehmen vom Markt verdrängen (vgl. dazu etwa Brüderl 1999, S. 99; Bögenhold/Staber 1994, S. 62; Grimm 1997, S. 49; Almus/Nerlinger 1999, S. 16).

Für die verschiedenen, zum Teil konträren Bewertungen des Existenzgründungsgeschehens ist – neben einer recht heterogenen und insgesamt sehr unbefriedigenden Datenlage – vor allem die unterschiedliche Betrachtungsweise verantwortlich. Während die einzelbetriebliche Perspektive zumeist den Blick auf die erfolgreiche Existenzgründung wirft und entsprechend positive Resultate meldet, relativieren sich die Erfolgsmeldungen zumeist bei einem Blick auf die Gesamtentwicklung.

Einem solchen, eher relativierenden Blickwinkel folgt der nachstehende Beitrag, versucht aber gleichwohl, den Bogen zwischen beiden Perspektiven zu spannen. Das Existenzgründungsgeschehen wird hier als Ausdruck, aber auch Motor einer insgesamt wachsenden Dynamik des Arbeitsmarktes verstanden. Und zumindest ein Teil dieser Dynamik – das läßt sich als gedanklicher Hinter-

---

1 Daneben gibt es eine ganze Reihe privater Anbieter von Beratungsleistungen (z.B. Banken, Unternehmensberater, vgl. dazu IMF 1997) und öffentlicher Institutionen (z.B. IHK), deren „Volumen" an angebotenen Leistungen, vergebenen Darlehen oder öffentlicher Unterstützung unbekannt ist. Nicht zu vergessen natürlich auch das wachsende Angebot an Beratungsliteratur und privatwirtschaftlich organisierten Seminaren, Schulungen u.ä. Auch dies ist sicherlich ein Markt mit einem beträchtlichen Umsatzvolumen.

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

grund dieses Beitrags formulieren – kann vor allem als „Umverteilung" begriffen werden. Im Zuge der mit Neugründungen einhergehenden Arbeitsmarktdynamik und der damit verbundenen Mobilitätsprozesse werden zunächst Arbeitsplätze, zugleich aber auch Arbeitskräfte gewissermaßen „umverteilt": von Industrie- zu Dienstleistungsunternehmen (vgl. z.B. Frick u.a. 1998, S. 231), von Großbetrieben zu kleineren Betrieben (vgl. dazu Acs/Audretsch 1992; Grimm 1997, S. 23) und von abhängiger in selbständige, häufig offenbar auch „scheinselbständige" Beschäftigung (Dietrich 1998; Buch 1999, S. 73). Und in einer solchen „Umverteilungsperspektive" ist ein positiver Beschäftigungsbeitrag der Existenzgründungen eine offene Frage – zumal davon auszugehen ist, daß solche Umverteilungsprozesse sich (zumindest auch) auf spezifische Rationalisierungsstrategien gerade größerer Unternehmen zurückführen lassen (vgl. dazu etwa auch Semlinger 1995; Semlinger/Frick 1995).

Dies gilt ebenso für den Zusammenhang von neuen Technologien und Existenzgründungen resp. die damit verbundenen Beschäftigungseffekte. Auch hier gibt es konträre Sichtweisen mit daraus abzuleitenden unterschiedlichen Beschäftigungseffekten (vgl. dazu auch die Beiträge von Dostal u.a. und Bellmann u.a. in diesem Band). Betont man das Rationalisierungspotential neuer Technologien (insbesondere von IuK-Technologien), dann lassen sich aus den (auch technikunterstützten) Reorganisationsprozessen gerade größerer Unternehmen eher arbeitsplatzvernichtende Auswirkungen ableiten. Vor diesem Hintergrund – Technik als Push-Faktor und Instrument betrieblicher Restrukturierung – müßte eine Ex-ante-Einschätzung der Beschäftigungseffekte von Existenzgründungen eher verhalten ausfallen, da dann trotz im einzelnen positiver Effekte die Gesamtbilanz negativ wäre. Eine gegenteilige Perspektive betont eher den „Produktcharakter" neuer Technologien. Neue Produkte oder Dienstleistungen (z.B. Software, Medienprodukte o.ä.) könnten dann eine neue Form der Arbeitsteilung nicht nur unterstützen, sondern auch bedingen: Das gilt für alle Produkte, die dezentral vertrieben werden (Kundennähe), kundenspezifisch erarbeitet werden müssen (Kundenorientierung) oder projektförmig mit unterschiedlichen Partnern erbracht werden müssen (etwa Medien, Film). Mit dieser Bedeutung von Technik als Produkt verbindet sich die Hoffnung auf die Entstehung oder Ausweitung neuer Märkte, die sich – und eben nicht als Ergebnis einer unmittelbaren Umverteilung – gerade kleineren und neuen Firmen öffnen (vgl. dazu Leicht/Strohmeyer 1995). Hier wäre dann die Aussicht auf positive Beschäftigungseffekte vergleichsweise groß.

Ziel dieser Untersuchung ist es, auf der Basis vorliegender Studien und Materialien die *quantitativen Beschäftigungseffekte* von Existenzgründungen abzuschätzen. Im Mittelpunkt des Interesses steht die Frage, welchen Beitrag Existenzgründungen zur Lösung des Beschäftigungsproblems leisten, d.h. vor allem die Frage, wieviele (neue) Arbeitsplätze durch Existenzgründungen entstehen.

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN
Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

Zur Beantwortung dieser Frage soll zunächst das Gründungsgeschehen sowohl in einer personenbezogenen Perspektive (Entwicklung der Selbständigen) als auch in einer unternehmensbezogenen Perspektive (Entwicklung der Unternehmensgründungen und -liquidationen) dargestellt werden (Abschnitt 2). Danach werden vor dem Hintergrund einer Abschätzung des relativen Beitrags von Existenzgründungen zur Arbeitsplatzdynamik *unmittelbare*, d.h. durch die Gründung induzierte Effekte sowie *mittelbare*, durch Überleben und Wachstum neugegründeter Betriebe verursachte Beschäftigungseffekte unterschieden und dargestellt (Abschnitt 3). Im vierten Abschnitt wird – allerdings nur kursorisch – abschließend auf zwei eher qualitative Aspekte Bezug genommen: Zum einen auf Gründungen durch Arbeitslose, zum anderen auf die Struktur der Arbeitsplätze in Neugründungen.

2. Der Beitrag von Existenzgründungen zur Arbeitsmarktdynamik

2.1 Gesamtentwicklung der Erwerbstätigkeit

Das Existenzgründungsgeschehen war im Verlauf der 90er Jahre in eine allgemeine Arbeitsmarktentwicklung eingebettet, die nach einem Anstieg der Erwerbstätigenzahlen in der zweiten Hälfte der 80er Jahre und bis zu Beginn der 90er Jahre im weiteren Verlauf durch jährliche Rückgänge gekennzeichnet ist (vgl. dazu auch ANBA 1999, S. 29). Erst 1998 wird wieder eine leichte Zunahme sichtbar, wobei in den neuen Bundesländern zumindest vorerst der Negativtrend anhält (vgl. Tabelle).

Tab. 1: Entwicklung der Erwerbstätigen 1991 bis 1998 (in 1.000)

	Gesamt		**Westdeutschland**		**Ostdeutschland**	
	absolut	*Veränderung in v.H.*	*absolut*	*Veränderung in v.H.*	*absolut*	*Veränderung in v.H.*
1991	36.510		29.189		7.321	
1992	35.844	–1,82	29.457	0,92	6.387	–12,76
1993	35.221	–1,74	29.002	–1,54	6.219	–2,63
1994	34.986	–0,67	28.656	–1,19	6.330	1,78
1995	34.860	–0,36	28.464	–0,67	6.396	1,04
1996	34.423	–1,25	28.156	–1,08	6.267	–2,02
1997	33.962	–1,34	27.884	–0,97	6.078	–3,02
1998	33.970	0,02	27.915	0,11	6.055	–0,38
1991/98	–2.540	–6,96	–1.274	–4,36	–1.266	–17,29

Quelle: Autorengemeinschaft 1999, S. 6; eigene Darstellung.

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

Die Tabelle zeigt, daß die Zahl der Erwerbstätigen in den zurückliegenden acht Jahren insgesamt um rund 2,5 Mio. Personen zurückgegangen[2] ist, wobei beide Landesteile in absoluten Zahlen einen ähnlichen Rückgang aufzuweisen haben, der allerdings im Osten ungleich dramatischere relative Effekte zeigt. Diese Entwicklung ist das Resultat einer ganzen Reihe von Einflußfaktoren; der mit Sicherheit entscheidenste ist jedoch, daß ganz offenbar insgesamt mehr Arbeitsplätze ab- als aufgebaut werden.[3]

2.2 *Entwicklung der Selbständigen*

Die *Zahl der Selbständigen* gibt Auskunft darüber, wieviele Erwerbstätige eine selbständige Tätigkeit ausüben. Die Entwicklung der Selbständigen als Indikator des Gründungsgeschehens bietet den Vorteil, daß damit Angaben über Personen und nicht über Betriebe vorliegen.[4] So können z.B. alle Partner einer Praxisgemeinschaft oder einer Anwaltskanzlei gezählt werden und nicht nur die Praxis bzw. die Kanzlei. Genau das ist jedoch in der Perspektive der Gründungsforschung auch der hauptsächliche Nachteil: Die Entwicklung der Selbständigen liefert nur bedingt Anhaltspunkte, wieviele Betriebe existieren, gegründet werden oder schließen müssen. Zudem ist häufig nicht zu klären, ob es sich bei der selbständigen Tätigkeit um die einzige bzw. hauptsächliche oder um eine Nebentätigkeit handelt (vgl. dazu Weiss 1999, S. 46). Angesichts der Diskussion um die Scheinselbständigen (vgl. dazu Dietrich 1998; Buch 1999) und ange-

---

2 Der beschriebene Arbeitsplatzabbau in der ersten Hälfte der 90er Jahre umfaßt rein rechnerisch etwa die Zahl der Arbeitsplätze, die (in den alten Bundesländern) erst zu Beginn der 90er Jahre (und wohl zumindest mitausgelöst durch die Sonderkonjunktur der Wiedervereinigung) entstanden sind. Das heißt, daß die knapp 28 Mio. Erwerbstätigen in Westdeutschland im Jahr 1998 (ANBA 1999, S. 47), die ja das Ergebnis eines massiven Rückgangs der Erwerbstätigenzahlen sind, in etwa dem Erwerbstätigenbestand von 1989 entsprechen, der seinerseits das Ergebnis von bis dahin steigenden Erwerbstätigenzahlen war.

3 Die Zahl der Erwerbstätigen ist genaugenommen lediglich ein Hinweis auf die Zahl der Arbeitsplätze. So könnten z.B. viele Arbeitsplätze nicht besetzt sein oder sich mehrere Erwerbstätige einen Arbeitsplatz teilen. Ersteres kommt etwa in der Zahl der offenen Stellen zum Ausdruck, letzteres unter Umständen in der Zahl der Teilzeitbeschäftigten. Bei einer insgesamt doch sehr hohen Arbeitslosigkeit kann man aber – trotz aller durch Mismatches, Saisoneffekte usw. verursachten Zurechnungsprobleme – doch davon ausgehen, daß die Erwerbstätigenentwicklung in etwa die Arbeitsplatzentwicklung wiedergibt (vgl. dazu auch Cramer, Koller 1988, S. 362).

4 Dazu benötigt man natürlich eine Datenbasis, in der Selbständige überhaupt erfaßt sind. Das ist etwa beim Mikrozensus oder beim Sozio-oekonomischen Panel, nicht aber z.B. bei der Beschäftigtenstatistik der Bundesanstalt für Arbeit der Fall, da hier nur sozialversicherungspflichtig Beschäftigte erfaßt werden.

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

sichts der methodischen sowie begrifflichen Grauzone zwischen abhängiger und (wirklich) selbständiger Erwerbstätigkeit ist zudem deutlich geworden, wie unscharf diese Kategorie ist[5] und wie vorsichtig letztlich die Antworten der Befragten zu bewerten sind (ebd.; Weiss 1999, S. 46).

Wenn von der Entwicklung der Selbständigen die Rede ist, dann ist das hervorstechendste Merkmal in aller Regel ein beobachtbarer „Trendbruch" bzw. eine „Trendumkehr"[6]: Bis zu Beginn der 80er Jahre nahm die Zahl der Selbständigen mehr oder weniger kontinuierlich ab. Diese Trendentwicklung ist vor allem auf den deutlichen Rückgang der Beschäftigung im primären Sektor und hier insbesondere in der Landwirtschaft zurückzuführen (vgl. dazu Bögenhold 1985, S. 37; Dietrich 1998, S. 29). Danach setzte ein zunächst verhaltener, mit der deutschen Einheit nochmals beschleunigter Anstieg der Selbständigenbestände ein.[7] Abbildung 1 zeigt die Entwicklung der Selbständigen und der Selbständigenquoten zwischen 1973 und 1997 für die alten Bundesländer.

---

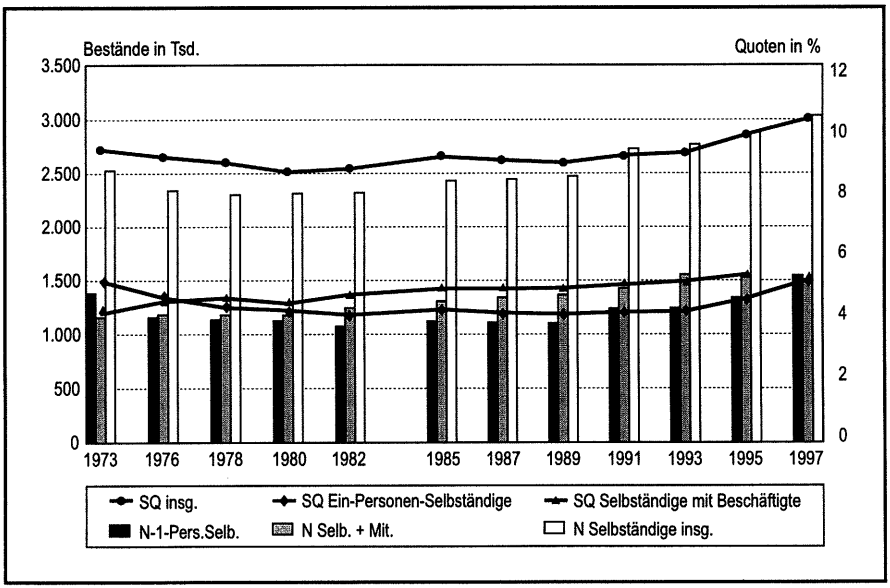
5 Dazu trägt wesentlich bei, daß die Selbständigen eine sehr heterogene Gruppe sind, die Fabrikbesitzer und Ärzte ebenso beinhaltet wie Versicherungsvertreter und Pizzaboten. Gerade dieser Umstand stellt auch die theoretische Einordnung der Selbständigen vor große Probleme: Nach einer generellen Definition sind Selbständige definiert als „Erwerbstätige, die (i) *eine Unternehmung als Eigentümer, Miteigentümer oder Pächter eigenverantwortlich und nicht weisungsgebunden leiten,* und die (ii) *die Verantwortung für die Entwicklung und das Ergebnis der Unternehmung tragen*" (vgl. Pfeiffer 1994, S. 13, Hervorh. i.O.). Diese im Rahmen der amtlichen Statistik verwendete Definition erlaubt zwar die Abgrenzung von Selbständigen gegenüber abhängig Erwerbstätigen, unterscheidet jedoch nicht verschiedene Typen von Selbständigkeit. Versuche, die Heterogenität selbständiger Erwerbstätigkeit zu erfassen, liefern etwa Scase und Goffee (1980), die vier „Selbständigentypen" unterscheiden: „Self-Employed", „Small Employers", „Owner-Controllers" und „Owner-Directors" (vgl. Bögenhold, Staber 1994, S. 64f.). Eine ähnliche Typologisierung legen auch Steinmetz und Wright vor, die jedoch nur drei Typen selbständiger Erwerbsarbeit ausmachen: „Petty Bourgeoisie", „Small Employers" und „Entrepreneurial Capitalist" (vgl. Dietrich 1998).

6 Dabei ist nicht unumstritten, ob es sich tatsächlich um eine echte Trendumkehr handelt. Während die einen von einer „Renaissance der Selbständigkeit" oder von einem „Gründerboom" (Bögenhold 1985; 1994) sprechen, verweisen andere darauf, daß es noch zu früh ist, um von einer echten Trendumkehr zu sprechen (vgl. etwa Pfeiffer 1994, S. 19; Frick u.a. 1998, S. 29). Und auch auf das Warum dieser Trendentwicklung gibt es keine einheitlichen Antworten (vgl. dazu beispielsweise Acs/Audretsch 1992, 16ff.; Bögenhold/Staber 1994; Hinz 1998, S. 31ff.; Semlinger 1995, S. 6ff.).

7 Der Trend (wieder)anwachsender Selbständigenzahlen erweist sich – allen zeitlichen Verschiebungen und unterschiedlichen Ausprägungen zum Trotz – insgesamt als ein europäischer Trend und ist auch in anderen entwickelten Industrieländern außerhalb Europas zu beobachten (vgl. dazu etwa Meager 1993, S. 15ff.; Schömann u.a. 1998; Dietrich 1998, S. 21; Luber 1999).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

Abb. 1: Entwicklung der Selbständigen in den alten Bundesländern 1973-1997 (in Beständen und Quoten)



Quelle: Dietrich 1998, S. 30.

Das Jahr 1980 markiert hier mit einer Quote von 8,4% den Tiefpunkt der langfristigen Entwicklung der Selbständigenquote, die 1956 noch rund 14% betragen hat (vgl. dazu Dietrich 1998, S. 21). In der Abbildung wird deutlich, daß der absolute jährliche Bestand an Selbständigen im Verlauf der 80er Jahre um rund 200.000 selbständig Erwerbstätige leicht anwuchs. Zwischen 1989 und 1997 zeigt sich dann ein recht deutlicher Anstieg der Selbständigenzahlen um etwas mehr als 500.000 Personen. Ebenfalls erkennbar wird, daß die Selbständigenquote in der ersten Hälfte der 80er Jahre leicht anstieg, dann aber längere Zeit praktisch stagnierte und erst ab 1993 deutlich nach oben weist: 1997 übten rund 10% aller Erwerbstätigen in den alten Bundesländern eine selbständige Tätigkeit aus. Die sektoralen Schwerpunkte liegen dabei eindeutig im Dienstleistungssektor und hier insbesondere in den „Sonstigen Dienstleistungen" (35% aller Selbständigen) und im Handel (18%). Insgesamt sind rund 60% aller Selbständigen im Dienstleistungssektor tätig, auf das Verarbeitende Gewerbe entfallen 16%, auf die Land- und Forstwirtschaft 15% und immerhin noch 8% aller Selbständi-

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030

gen sind im Baugewerbe zu finden (Frick u.a. 1998, S. 258; vgl. auch Dietrich 1998, S. 29).

Für die neuen Bundesländer läßt sich ein rapider Rückgang bis zu Beginn der 60er Jahre feststellen. Die Selbständigenquote lag in der Folge zum Teil deutlich unter 5% und nahm bis zur Deutschen Einheit immer noch weiter ab, so daß 1989 der Tiefststand von etwas mehr als 2% erreicht war, gefolgt allerdings von einem steilen Anstieg in der ersten Hälfte der 90er Jahre (Dietrich 1998, S. 21). Die Zahl der Selbständigen in den neuen Bundesländern hat sich (nach Schätzungen) von rund 180.000 im Jahr 1989 auf 650.000 im Jahr 1995 erhöht. Angesichts zugleich rückläufiger (Gesamt-)Erwerbstätigenzahlen führt diese Entwicklung auch zu einem sprunghaften Anstieg der Selbständigenquote, die von 2,2% im Jahr 1989 auf 6,7% im Jahr 1994 kletterte (Hinz 1998, S. 28). Dies hat dazu geführt, daß für die neuen Bundesländer von einem regelrechten „Gründerboom" die Rede ist (vgl. ebd. oder etwa auch Fritsch 1996).[8] „Die rasant zunehmende Selbständigkeit in den neuen Bundesländern", schreibt Peter Weiss,

> „hat für die gesamtdeutsche Selbständigenquote zwar nur eine marginale Bedeutung gehabt, spiegelt aber den enormen Nachholbedarf und den notwendigen Strukturwandel in Ostdeutschland wider" (Weiss 1999, S. 45).

Die gesamtdeutsche Quote erhöhte sich demzufolge zwischen 1991 und 1997 auch nur um rund 1,8 Prozentpunkte (von 8,1% auf 9,9%) (Wirtschaft und Statistik 9/1998, S. 747).

Nach Berechnungen des DIW (Quelle: Sozio-oekonomisches Panel) haben zwischen 1990 und 1996 insgesamt etwas mehr als zwei Mio. Personen erstmals eine selbständige Tätigkeit aufgenommen, fast 1,5 Mio. in den alten und ca. rund 550.000 in den neuen Bundesländern. Auch im Anteil dieser „neuen Selbständigen" an der jahresdurchschnittlichen Zahl der Erwerbstätigen kommt die besondere Bedeutung der Existenzgründungen für den wirtschaftlichen und strukturellen Wandel in den neuen Bundesländern zum Ausdruck: Mit 8,2% liegt der Anteil deutlich über dem entsprechenden Wert für den Westen (5,2%). Zwei Drittel des westdeutschen und 75% des ostdeutschen Zugangs entfallen auf selbständige Gewerbetreibende, entsprechend liegen die Anteile der Freiberufler

---

8 Die Verwendung einer so berechneten Selbständigenquote beinhaltet das Problem, daß die Veränderung der Quote auch aus Veränderungen der Bezugsgröße resultiert, hier also aus der Zahl aller Erwerbstätigen (vgl. dazu auch Dietrich 1998, S. 20; Schömann u.a. 1998, S. 70ff.). Und in der Tat: Wie die Tabelle zeigt, ist die ansteigende Selbständigenquote das Ergebnis einerseits zunehmender Selbständigenzahlen und andererseits rückläufiger Beschäftigtenbestände. Dietrich verweist darauf, daß dies bereits ab Mitte der 80er Jahre gilt und ähnliches auch für die meisten anderen EU-Staaten zu beobachten ist (Dietrich 1998, S. 21; kritisch zur Verwendung von Selbständigenquoten für internationale Vergleiche: Schömann u.a. 1998, S. 71).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

bei einem Drittel bzw. bei 23%. In beiden Landesteilen – im Westen allerdings noch ausgeprägter – liegt der Tätigkeitsschwerpunkt mit 70% (alte Bundesländer) und 64% (neue Bundesländer) der „neuen Selbständigen" eindeutig im Dienstleistungsbereich (DIW 1998, S. 688). Sowohl in West- als auch in Ostdeutschland steigt seit Beginn der 90er Jahre der Frauenanteil an allen Selbständigen. In den neuen Bundesländern liegt er jedoch durchschnittlich 4 Prozentpunkte über dem der alten Bundesländer. Im Jahr 1997 steht daher einem Frauenanteil von 26,7% in den alten ein Anteil von 30,2% in den neuen Bundesländern gegenüber. Zum Ausdruck kommt dabei vor allem die insgesamt höhere Erwerbsneigung ostdeutscher Frauen, die sich auch in einer prozentual etwas stärkeren Beteiligung an Existenzgründungsprogrammen niederschlägt (Ziegler 1999, S. 16ff.).

In einer von Hans Dietrich vorgelegten Studie zur Scheinselbständigkeit (Dietrich 1998) werden – bezogen auf Gesamtdeutschland im Jahr 1995 und abhängig von den zugrundegelegten Modellannahmen – zwischen 179.000 und 431.000 (im Haupterwerb) Selbständige als scheinselbständig eingestuft. Für selbtändige Nebentätigkeiten muß mit zwischen 329.000 und einer Million Nebenerwerbs-Scheinselbständigen gerechnet werden. Holger Buch verweist darauf, daß diese Angaben auch dazu geführt haben, daß das Problem der Scheinselbständigkeit von manchen Rezipienten damit als deutlich relativiert angesehen wurde. Nach einer (modifizierten) Neuberechnung der gleichen Daten kommt er jedoch zu dem Schluß, daß sich das Arbeitsvolumen scheinselbständiger Erwerbsarbeit in der Größenordnung von etwa einer halben Million Vollzeitarbeitsplätzen bewegen dürfte. Rund ein Sechstel aller Selbständigen und 1,5% aller Erwerbstätigen wäre demnach als scheinselbständig einzustufen (vgl. dazu Buch 1999, S. 49).

Insgesamt hat sich allerdings der Bestand an Selbständigen zwischen 1991 und 1996 – bezogen auf Gesamtdeutschland – nur um ca. 370.000 Personen erhöht, von etwas mehr als 3 Mio. auf knapp 3,4 Mio. (Statistisches Bundesamt, verschiedene Jahrgänge). Rein rechnerisch betrachtet bedeutet das, daß nur rund ein Fünftel des gesamten Zuwachses von etwas mehr als 2 Mio. neuen Selbständigen (siehe oben) auch zu einer entsprechenden Erhöhung des Bestandes geführt hat.[9]

---

9 Hier wurde der Referenzzeitraum 1991 bis 1996 gewählt, um die vom DIW errechneten Zugänge in Selbständigkeit auf die vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Bestandszahlen beziehen zu können. Zu beachten ist dabei, daß den Berechnungen des Zuwachses und des Bestandes jeweils unterschiedliche Datenquellen zugrundeliegen: Das DIW bezieht sich auf hochgerechnete Angaben aus dem Sozio-oekonomischen Panel (SOEP), die Daten des Statistischen Bundesamtes wurden aus den jährlichen Mikrozensus-Stichproben errechnet. Allerdings zeigt sich, daß die so ermittelte Bestandserhöhung durchaus als Annäherung gelten kann, da sich aus den zwischen 1990 und

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030

Das liegt natürlich daran, daß es nicht nur Zugänge in Selbständigkeit, sondern auch Abgänge aus ihr gibt. Laut DIW haben im gleichen Zeitraum knapp 1,6 Mio. Personen ihre selbständige Tätigkeit aufgegeben – 1,25 Mio. in den alten und 330.000 in den neuen Bundesländern. Im Westen waren zwei Drittel davon Personen, die bereits vor 1990 selbständig waren. Von denen, die danach erst selbständig wurden, haben nach Schätzungen immerhin knapp 40% bis 1996 diese Tätigkeit wieder aufgegeben. Im Osten Deutschlands sind zwei Drittel aller Selbständigen überhaupt erst nach 1990 selbständig geworden. Entsprechend hoch – nämlich 67,4% – ist hier auch ihr Anteil an allen Abgängen der Jahre 1990 bis 1996 (DIW 1998, S. 690ff.). Hinter dieser aggregierten Betrachtung verbirgt sich auch ein recht hohes individuelles Risiko: Nach fünf Jahren sind nur noch knapp zwei Drittel selbständig, wobei in den ersten vier Jahren die „Verbleibequoten" ostdeutscher neuer Selbständiger durchweg über denen der westdeutschen Selbständigen lagen (ebd.).

Zusammenfassend läßt sich festhalten:

- Trotz durchaus beträchtlicher Zuwächse der Selbständigen weisen die vergangenen Jahre eine negative Bilanz der Gesamtbeschäftigung auf. Die (positiven) Beschäftigungseffekte von Existenzgründungen – hier gemessen an der Entwicklung der Selbständigen – können bislang bei weitem nicht den Arbeitsplatzabbau bei den abhängig Beschäftigten ausgleichen. Im Jahr 1998 gab es in Deutschland rund 2 Mio. sozialversicherungspflichtig Beschäftigte weniger als im Jahr 1991.
- Diesen Arbeitsplatzverlusten stehen im Saldo etwas über 400.000 neue Selbständige gegenüber (vgl. auch ANBA 1999, S. 29). Daß es „nur" 400.000 sind, liegt daran, daß das Segment der Selbständigen alles andere als stabil ist. In der ersten Hälfte der 90er Jahre kommen auf gut 2 Mio. Zugänge in die Selbständigkeit mehr als 1,5 Mio. Personen, die ihre selbständige Tätigkeit aufgeben mußten oder wollten. Die Wahrscheinlichkeit, bereits in den ersten Jahren zu scheitern, liegt rein rechnerisch für jeden neuen Selbständigen bei über 30%.
- Zumindest für den beobachteten Zeitraum läßt sich konstatieren, daß hier in gewissem Umfang eine Umverteilung stattfindet: Die vielzitierte „Erosion des Normalarbeitsverhältnisses" findet – wie gezeigt – ihren Ausdruck eben auch in der Zunahme selbständiger Tätigkeiten und dem gleichzeitigen Rückgang abhängig Beschäftigter (vgl. dazu auch Lagemann u.a. 1999, S. 75). Sie drückt sich aber auch in den Zu- und Abgangs-

---

1996 zu beobachtenden Zu- und Abgängen in bzw. aus Selbständigkeit ein rechnerischer Saldo ergibt, der bei etwas über 400.000 Personen liegt (DIW 1998, S. 687). Unterschiedliche Datenquellen aufeinander zu beziehen ist aus vielerlei Gründen sicherlich nicht der Weisheit letzter Schluß, gleichwohl häufig unvermeidlich.

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

strömen selbst aus: 56% der neuen Selbständigen in den alten und sogar 72,3% in den neuen Bundesländern waren vor Aufnahme ihrer selbständigen Tätigkeit zuvor (abhängig) erwerbstätig. Zugleich sind nur 33,3% im Westen und 40,8% im Osten nach Aufgabe der Selbständigkeit noch erwerbstätig, d.h. abhängig beschäftigt (DIW 1998, S. 688ff.).[10] Es wechseln also anteilig mehr Personen aus einer abhängigen in eine selbständige Tätigkeit als umgekehrt (vgl. dazu auch Schömann u.a. 1998, S. 73ff.; Börsch-Supan/Pfeiffer 1992, S. 264).

- Der Umverteilungsaspekt spielt auch für die Bewertung der Beschäftigungseffekte der Scheinselbständigkeit eine zentrale Rolle, da anzunehmen ist, daß diese Existenzgründungen „zu einem erheblichen Teil (...) auf eine Umwandlung von vormals sozialversicherungspflichtigen Jobs zurückzuführen (sind)" (Buch 1999; S. 73). Welche *arbeitsplatzerhaltenden* Effekte damit verbunden sind, läßt sich nur schwer einschätzen. Daß damit zunächst keine *arbeitsplatzschaffenden* Effekte verbunden sind, liegt dagegen klar auf der Hand. Insofern dürfte ein Teil des Rückgangs der abhängigen Beschäftigten durchaus auf den parallelen Anstieg (schein-)selbständiger Existenzen zurückzuführen sein und die Annahme „neutraler" Beschäftigungseffekte somit eher die Hoffnung als die Realität widerspiegeln.

2.3 *Unternehmensgründungen*

Die Entwicklung der Selbständigen stellt sozusagen den personenbezogenen Blick auf das Existenzgründungsgeschehen dar. Damit ist jedoch noch wenig über das Gründungsgeschehen auf der Ebene von Unternehmen ausgesagt. Eine Annäherung an die quantitative Entwicklung der Unternehmensgründungen kann z.B. mit Hilfe von Gewerbemeldedaten erfolgen.[11] Die nachstehenden Ab-

---

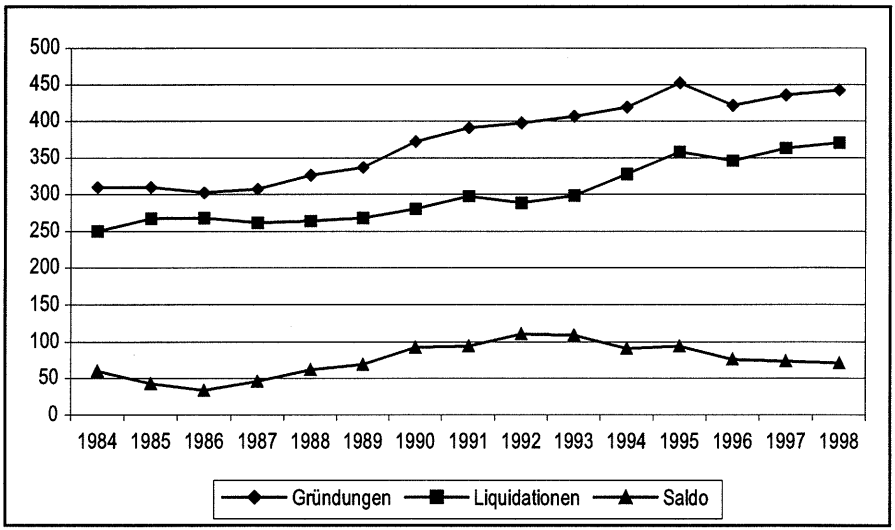
10 Die übrigen Zugänge verteilen sich wie folgt: Zuvor arbeitslos waren 13,7% (West) bzw. 16,2% (Ost), zuvor nicht erwerbstätig waren 30,3% bzw. 11,5% (vgl. dazu auch Abschnitt 4.1). Auch bei der Aufgabe der selbständigen Tätigkeit gibt es erhebliche Unterschiede zwischen den alten und den neuen Bundesländern: Während im Westen nur 7,6% der Selbständigen danach arbeitslos sind, sind es im Osten mit 15,5% aller Abgänge doppelt so viele. In die Rente oder in die Nichterwerbstätigkeit wechseln im Westen mit 56,1% fast zwei Drittel aller Abgänge, im Osten sind es mit 43,7% deutlich weniger (DIW 1998, S. 689).

11 Zur Beobachtung des Existenzgründungsgeschehens auf der Basis unternehmensbezogener Daten können verschiedene Quellen herangezogen werden: Häufig verwendet werden eben etwa Gewerbemeldungen (vgl. dazu Manstedten/Klandt 1995), die Beschäftigtenstatistik (vgl. Fritsch 1997; Fritsch/Audretsch 1995) oder auch Daten von Kreditauskunfteien (vgl. Harhoff/Steil 1997). Jede Materialbasis ist dabei mit spezifischen Schwächen behaftet: Gewerbemeldedaten sind problematisch, weil ein Teil der

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

bildungen zeigen die auf dieser Basis vom Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) errechneten Gründungen und Liquidationen sowohl für West- als auch für Ostdeutschland.

Abb. 2: Gründungen und Liquidationen in Westdeutschland 1984 bis 1998 (in 1.000)*



* Die Angaben zu den einzelnen Jahren basieren auf zum Teil unterschiedlichen Datengrundlagen. Ab 1996 wird Berlin-West zu Ostdeutschland gerechnet (ebd.).

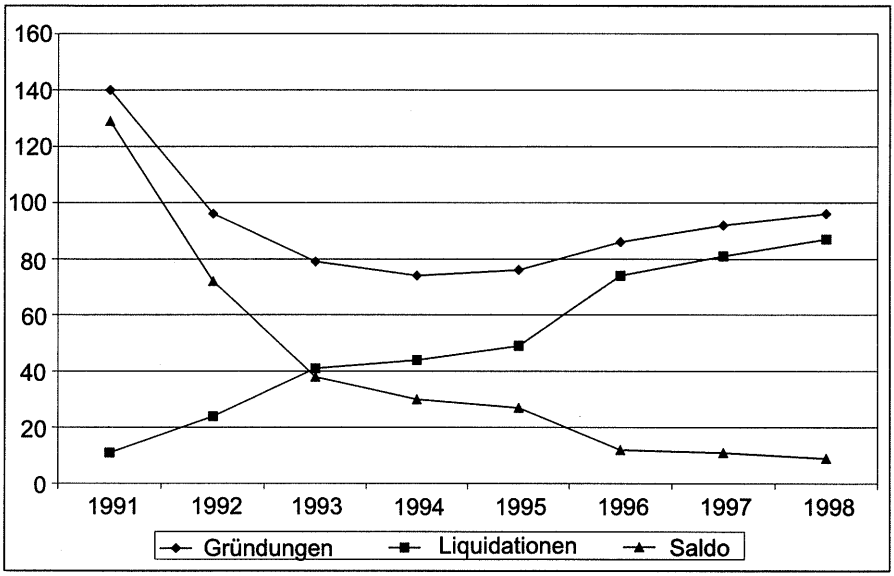
Quelle: IfM 1999; eigene Darstellung.

Eintragspflichtigen bei Unterschreitung einer bestimmten Größe nicht zur Anmeldung eines Gewerbes verpflichtet ist, bestimmte Unternehmen bzw. Erwerbsformen überhaupt nicht eintragungspflichtig sind (Freie Berufe, Unternehmen der Land- und Forstwirtschaft, BGB-Gesellschaften sowie handwerkliche Betriebe, die als Einzelbetriebe geführt werden und deren Führung keinen kaufmännischen Geschäftsbetrieb verlangt) (Harhoff/Steil 1997, S. 16) und weil es eine nicht unbeträchtliche Zahl von (vor allem steuerrechtlich motivierten) Scheingründungen gibt (Brüderl 1999, S. 99). Die Beschäftigtenstatistik (bzw. die Betriebsdatei des IAB) birgt u.a. den Nachteil, daß Unternehmen ohne sozialversicherungspflichtig Beschäftigte nicht berücksichtigt sind. Das Manko von Kreditauskunftsdateien besteht dagegen darin, daß sie in der Regel auf Betriebe beschränkt sind, die zumindest einmal einen Kredit beantragt haben (vgl. auch Fritsch 1996, S. 31).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN

Deutlich wird ein kontinuierlicher Anstieg der Unternehmensgründungen seit etwa 1988, der 1995 seinen Höhepunkt erreicht. Danach gehen die Unternehmensneugründungen etwas zurück. Sie nehmen zwar auch weiterhin zu, das IfM konstatiert jedoch, daß „im Jahr 1998 (...) die Gründungsdynamik an Schwung verloren (hat)" (IfM 1999, HTML-Dokument). Das wohl hervorstechendste Merkmal ist aber, daß den im Durchschnitt rund 380.000 Neugründungen jedes

Abb. 3: Gründungen und Liquidationen in Ostdeutschland 1991 bis 1998 (in 1.000)*



* Tatsächliche Markteintritte, geschätzt auf der Basis der Gewerbeanmeldungen und empirischer Erhebungen.[12]

Quelle: IfM 1999; eigene Darstellung.

12 Die Berechnungen geben – wie erwähnt – „Markteintritte" wieder, die auf der Basis von Gewerbemeldedaten geschätzt wurden. Die Ursache für dieses Verfahren liegt in der offenbar gravierenden Überzeichnung des Gründungsgeschehens durch das bei den Gewerbeämtern vorliegende Material. So wird geschätzt, daß von den ca. 280.000 Neuanmeldungen im Jahr 1990 nur rund 110.000 dann auch tatsächlich am Markt aufgetreten sind. Im Jahr 1991 stehen den rund 290.000 Gewerbeanmeldungen 140.000 tatsächliche Markteintritte gegenüber (s.o.) (vgl. dazu Hinz 1998, S. 26f.). Nach diesen – empirisch fundierten – Schätzungen wären also mehr als die Hälfte aller Gewerbeanmeldungen keine Gründungen in dem Sinne, daß diese Unternehmen im Jahr ihrer Anmeldung auch tatsächlich am Markt aktiv werden (vgl. dazu auch Weiss 1999, S. 53).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN

Jahr im Mittel etwa 300.000 Liquidationen gegenüberstehen. Trotz einer beachtlichen Zahl von Gründungen erhöht sich somit der Unternehmensbestand im Mittel „nur" um ca. 80.000 Unternehmen jährlich. Etwas genereller kann man sagen, daß eine steigende Zahl von Gründungen (fast) immer mit einer steigenden Zahl von Liquidationen einhergeht (vgl. dazu auch Lagemann u.a. 1999, S. 86; Frick u.a. 1998, S. 30ff.). Der Durchschnittswert von 80.000 Gründungen im Saldo verdeckt ein wenig, daß es deutliche Schwankungen in der Differenz zwischen Gründungen und Liquidationen gibt. Insbesondere ist zu erkennen, daß ab Ende der 80er Jahre die Zahl der Gründungen in jedem Jahr stärker zunimmt als die Zahl der Liquidationen, so daß ein stetig wachsender „Überschuß" entsteht. Ab dem Jahr 1993 dreht sich dieser Trend um, was zunächst weniger ein Effekt abnehmender Gründungszahlen, sondern vor allem das Resultat steigender Liquidationszahlen ist. Daß heißt, daß bei weiterhin zunehmenden Gründungszahlen die Zahl der Liquidationen stärker steigt und der Gründungsüberschuß dementsprechend sinkt.

Die Entwicklung in den neuen Bundesländern ist, ausgehend von einem sehr hohen Niveau an Neugründungen, durch einen stetig sinkenden Gründungssaldo gekennzeichnet, der in der ersten Hälfte des betrachteten Zeitraumes durch ein Absinken der Zahl der Gründungen und einen gleichzeitigen starken Anstieg der Liquidationen verursacht wird. Im Zeitraum von etwa 1995 bis 1998 ist dagegen ein leichter Aufwärtstrend bei den Gründungen zu beobachten, der aber durch eine nochmals verstärkt ansteigende Zahl der Liquidationen überkompensiert wird, so daß im Saldo auch die Zahl der Nettogründungen weiter zurückgeht und – zumindest im Trend – gegen Null zu gehen oder sogar negativ zu werden droht.

Etwas verkürzt kann man sagen, daß auf den „Gründungsboom" eine „Pleitewelle" (Fritsch 1996, S. 33) folgt. Der Gründungsboom wird dabei vor allem durch den hohen Nachholbedarf und durch ein – trotz der Diskriminierung dieser Erwerbsform in der ehemaligen DDR – offenbar recht hohes Interesse an der beruflichen Selbständigkeit erklärt (vgl. Hinz 1998, S. 28; Weiss 1999, S. 51; Paulini 1999, S. 165).[13] Die „eigentliche Initialzündung", so Thomas Hinz, „war

13 Neben anderen Erklärungsfaktoren wird für die Entwicklung des Gründungsgeschehens in den neuen Bundesländern auch auf die massiven Einbrüche am ostdeutschen Arbeitsmarkt im Gefolge der deutschen Einheit verwiesen. Mangelnde Erwerbsalternativen und die massenhafte Freisetzung von Arbeitskräften wirken dann als „Push-Faktoren", so daß eine größere Zahl von Erwerbstätigen in die berufliche Selbständigkeit drängt bzw. gedrängt wird (vgl. Hinz 1998, S. 28; Pfeiffer 1994, S. 187). Dieter Bögenhold und Udo Staber haben auf der Basis eines Vergleichs der Arbeitslosen- und der Selbständigenraten verschiedener entwickelter Länder über einen längeren Zeitraum ebenfalls einen positiven Zusammenhang zwischen hoher Arbeitslosigkeit und hohen Selbständigenzahlen nachgewiesen. Sie kommen daher auch zu dem Schluß, daß der

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

dann die Währungsunion, die mit ca. 36.000 Gewerbeanmeldungen im Juli 1990 einherging (ebd., S. 26). Die wachsende Zahl der Unternehmen, die wieder vom Markt verschwinden und die nachlassende Gründungseuphorie werden in der Regel als „Normalisierung" interpretiert (so etwa bei Hinz/Wilsdorf 1999, S. 263; Hinz 1998, S. 28; Grimm 1997, S. 65; Fritsch 1996, S. 33). Ohnehin sind gerade junge Unternehmen generell mit einem hohen Risiko des frühen Scheiterns konfrontiert. „Angesichts der Standortnachteile der ostdeutschen Wirtschaft, des häufig mangelhaften kaufmännischen Know-hows vieler Gründer (Mallok 1995) sowie nachweisbarer Defizite im Bereich der allgemeinen unternehmerischen Fähigkeiten und Einstellungen (Isis 1995; Thomas 1996) wäre es auch überraschend, wenn die Stillegungswahrscheinlichkeit für neugegründete Unternehmen in den neuen Bundesländern besonders niedrig ausfiele. Es dürfte sicherlich noch eine Reihe von Jahren dauern, bis sich die Turbulenz des ostdeutschen Unternehmensbestandes auf ein ‚normales' Niveau eingependelt hat und das unternehmerische Umfeld eine westdeutschen Verhältnissen vergleichbare Stabilität erreicht hat" (Fritsch 1996, S. 33).

Faßt man die dargestellte Entwicklung der Unternehmensneugründungen und -liquidationen zusammen, dann zeigt sich, daß im gesamten Zeitverlauf sowohl in West- als auch in Ostdeutschland die Zahl der Gründungen die der Liquidationen übersteigt. Der gesamtdeutsche Unternehmensbestand wächst dadurch zwischen 1991 und 1998 im jährlichen Durchschnitt um 130.000 Unternehmen. Vor allem aufgrund des Anstiegs der Firmenschließungen geht der Überschuß der Gründungen in den letzten Jahren merklich zurück. Dies gilt besonders für die neuen Bundesländern, wo dem eindeutig durch die Sonderentwicklung nach der Wiedervereinigung ausgelöste Gründerboom eine Pleitewelle folgt. Bei Fortsetzung dieses Trends könnte es hier bald mehr Firmenschließungen als –gründungen geben. Angesichts der enormen Bedeutung der Gründungen für den Aufbau einer neuen Unternehmenslandschaft – 1995 waren die Hälfte aller Beschäftigten in nach 1990 neugegründeten Betrieben tätig (Brixy/Kohaut 1997) – ist diese Entwicklung durchaus bedenklich.

2.4 *Zum Überleben neugegründeter Unternehmen*

Es gibt jedoch im geschilderten Zeitraum nicht nur immer mehr Unternehmen, ganz offenbar nimmt auch die Dynamik der Unternehmensentwicklung zu (vgl. auch Weiss 1999, S. 56). Hohe bzw. wachsende Gründungszahlen korrespondie-

---

Schritt in die Selbständigkeit nicht nur aus einer „Ökonomie der Selbstverwirklichung", sondern zum Teil auch aus einer „Ökonomie der Not" heraus unternommen wird. Folglich bildet zumindest ein Teil der Arbeitslosen auch gewissermaßen die „Reservearmee des Unternehmertums" (Bögenhold/Staber 1990; Bögenhold/Staber 1994; vgl. auch Brüderl u.a. 1996, S. 81f.).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

ren, ähnlich wie bei der Entwicklung der Selbständigen, mit einer hohen Zahl von Liquidationen. Dieses Phänomen läßt sich zum einen durch die quasi „natürliche" Fluktuation im Unternehmensbestand erklären. Immer wieder werden Unternehmen aus den verschiedensten Gründen aufgegeben oder geschlossen und neue entstehen (vgl. Semlinger 1995, S. 12). Eine besondere Variante dieses strukturellen Wandels ist nach Kirchhoff geradezu die Triebfeder des „dynamischen Kapitalismus" (Kirchhoff 1994): Etablierte Unternehmen werden von neuen Unternehmen verdrängt. Und während die einen schrumpfen oder schließen müssen, können die anderen wachsen und ihren – laut Kirchhoff „notwendigen" – Beitrag bei der Schaffung und Verteilung neuer Wertschöpfungserträge leisten.[14]

Zum anderen läßt sich die wachsende Turbulenz aber auch durch die Instabilität der Neugründungen selbst erklären:

> „Perhaps the most frequently mentioned and analyzed topic about small businesses is their failure rate. It is a widely held believe that small businesses are prone to failure. 'Four out of five small firms fail in their first five years' is an often quoted statistic" (Kirchhoff 1994, S. 146).

Sind also neugegründete Unternehmen „born to die?", wie Josef Brüderl angesichts dieser (und anderer) wenig optimistischer Überlebensprognosen fragt (1999, S. 99). Dies herauszufinden, bedarf es eines Datenmaterials, mit dem die Entstehung und Entwicklung neugegründeter Unternehmen über längere Zeit verfolgt werden kann und das nicht nur die „überlebenden" Firmen beinhaltet.[15] Eine solche Datenbasis liegt etwa mit dem Münchner Gründerpanel vor (vgl. dazu Brüderl u.a. 1996; Hinz 1998).

---

14 „I call this process of wealth creation and distribution *dynamic capitalism*, an economic system characterized by the dynamics of new, small firms forming and growing, and old, large firms declining and failing. According to this view it is not equilibrium in perfectly competitive markets that drives capitalism. Disequilibrium, the disruption of existing markets by new entries, makes capitalism a strong system of wealth creation and distribution" (Kirchhoff 1994, S. 3). Betrachtet man die Entwicklung der größeren Unternehmen in den letzten Jahren und insbesondere ihre forciert betriebenen Outsourcing- und Dezentralisierungsstrategien, dann scheint es gerade den größeren Unternehmen jedoch recht gut zu gelingen, diese Dynamik nicht nur für sich zu nutzen, sondern auch entscheidend mitzubestimmen.

15 Ein zentrales Manko einiger der ohnehin raren empirischen Studien zur Entwicklung neugegründeter Unternehmen ist ihr sogenannter „survivor bias", der daraus resultiert, daß Betriebe bzw. Betriebsgründer retrospektiv über die Gründung und die bisherige Unternehmensentwicklung befragt werden. Logischerweise handelt es sich dabei dann immer um (zumindest bis zum Zeitpunkt der Befragung) überlebende Betriebe (vgl. Brüderl u.a. 1996, S. 17).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

Für die Münchner Gründungskohorte, die aus einer Stichprobe aller Gewerbeanmeldungen bei der IHK München und Oberbayern in den Jahren 1985 und 1986 besteht, läßt sich zeigen, daß ein Jahr nach der Anmeldung noch knapp 90%, zwei Jahre danach 80%, nach drei Jahren noch 74%, nach vier Jahren 68% und nach fünf Jahren 66% der Betriebe am Markt aktiv sind (Brüderl u.a. 1996, S. 94f.). Zumindest mit dieser Untersuchung läßt sich somit nicht bestätigen, daß die Hälfte (vgl. dazu Brüderl 1999, S. 99) oder gar vier Fünftel aller Neugründungen (siehe oben) innerhalb der ersten Jahre vom Markt verschwinden, wobei anzumerken ist, daß die Region rund um München damals wie heute als prosperierende Wirtschaftsregion gelten kann. Umgekehrt bedeutet das jedoch, daß immerhin ein Drittel dieser neugegründeten Unternehmen 60 Monate nach dem Gründungszeitpunkt nicht mehr existiert. Das Risiko, den Betrieb wieder abmelden zu müssen, steigt dabei zu Anfang steil an und erreicht nach einem Jahr seinen Höhepunkt, um danach beständig kleiner zu werden. Verkürzt läßt sich dies als Wahrscheinlichkeit interpretieren, das der Gründung folgende Zeitintervall nicht zu überleben. Diese Wahrscheinlichkeit sinkt demnach mit zunehmendem Betriebsalter (Brüderl u.a. 1996, S. 94ff.).

Für die neuen Bundesländer lassen sich überraschenderweise noch höhere Überlebensraten ausmachen (vgl. auch Fritsch 1997, S. 126). Nach einer vom IfM durchgeführten Längsschnittuntersuchung von neugegründeten Betrieben in Ostdeutschland liegt der Anteil der Marktaustritte für verschiedene Gründungszeitpunkte nach fünf Jahren bei zwischen 22 und 38%, wobei 101 der ursprünglich 459 Unternehmen dieser Stichprobe (das entspricht eben den 22%) definitiv aus dem Markt ausgeschieden sind und zu 70 Unternehmen kein Kontakt mehr hergestellt werden konnte. Es kann daher vermutet werden, daß sich unter Letzteren noch einige befinden, die mittlerweile aufgelöst bzw. geschlossen wurden (Paulini 1999, S. 166 u. 168). Auch aus dem Leipziger Gründerpanel, dem Pendant zur Münchner Gründerstudie, lassen sich für die ersten drei Jahre nach der Gründung (vermutlich) höhere Überlebensraten ermitteln. Nach 36 Monaten existieren demnach noch rund 87% der neugegründeten Unternehmen dieser Kohorte, nur 13% mußten aufgeben. Ein Vergleich dieser Panelbefunde mit den prozeßproduzierten (Ab-)Meldedaten zeigt allerdings gravierende Unterschiede: Nach den Daten der Meldeämter haben 40% des Gründungsjahrgangs die ersten drei Jahre nicht überlebt und weisen somit auch deutlich geringere Überlebensraten auf als die vergleichbaren Daten für das Münchner Gründungsgeschehen. Die doch gravierenden Unterschiede, so Thomas Hinz, lassen sich einesteils mit der Positivselektion durch die Panelbefragung (bessere Kontaktchancen und höhere Antwortbereitschaft bei überlebenden Betrieben), andernteils aber auch durch die problematische Datenstruktur der Gewerbemeldungen erklären (Hinz 1998, S. 190ff.).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN
Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

Bei einem Vergleich der ost- und westdeutschen Gründungskohorten auf Basis der IAB-Betriebsdatei stellt Udo Brixy insbesondere zwei Ergebnisse heraus: Wie bereits erwähnt, liegen erstens die ostdeutschen Überlebensraten in jeder der von ihm betrachteten Kohorten über den entsprechenden Werten für Westdeutschland. So sind beispielsweise von den 1991 gegründeten Ostbetrieben im Jahr 1997 noch rund 60% im Rennen, im Westen ist dagegen über die Hälfte der Neugründungen bereits wieder vom Markt verschwunden. Der zweite Befund verdeutlicht jedoch, daß die langsame Angleichung beider Landesteile auch die Überlebensraten betrifft: Mit jeder Kohorte sinkt – in West- wie in Ostdeutschland – der Anteil der 1997 noch überlebenden Betriebe. Für die ostdeutschen Kohorten ist das insofern von besonderer Relevanz, als die nachfolgenden Gründungen mit einem gegenüber den „Boomjahren" unmittelbar nach der Vereinigung deutlich höheren Sterberisiken zu leben haben (Brixy 1999, S. 77; vgl. auch Paulini 1999). Offenbar – darauf verweisen einige Autoren – gab es in den ersten ein bis zwei Jahren nach der Wiedervereinigung ein besonders günstiges „Startfenster", so daß auch kaufmännische Mängel oder eine unzureichende Finanzausstattung vergleichsweise schadlos überstanden werden konnten. Dies wird nicht nur an den höheren Überlebensraten, sondern auch an der beeindrukkenden Größenentwicklung dieser Gründungskohorten[16] deutlich (vgl. dazu Brixy/Kohaut 1999, S. 206).

Die Überlebenswahrscheinlichkeit neugegründeter Betriebe wird von einer ganzen Reihe von Faktoren beeinflußt: Einen positiven Einfluß haben u.a. ein höheres Startkapital, eine größere Zahl von Beschäftigten zum Gründungszeitpunkt, eine Handelsregistereintragung, eine bessere Humankapitalausstattung (vor allem höhere Schulbindung und Branchen- bzw. Berufserfahrung) (vgl. dazu Brüderl u.a. 1996, S. 276ff.) oder auch die Übernahme eines bestehenden Betriebs im Vergleich zur echten Neuerrichtung. Auch Brancheneffekte sind zu beobachten, wobei tendenziell Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe, in der Baubranche sowie in den Dienstleistungsbereichen Beratung und Bildung/Verlage größere Chancen haben, die ersten Jahre zu überstehen, Gründungen im Verkehrs- und Speditionsgewerbe, Gastgewerbe, Versicherungswesen, Einzelhandel und in der Handelsvermittlung dagegen vergleichsweise geringere (Brüderl u.a. 1996, S. 119; vgl. auch Brüderl 1999, S. 105). Gründungen durch Frauen haben etwas schlechtere Überlebensaussichten, was einerseits auf die niedrigere Humankapitalaustattung der Gründerinnen und andererseits auf die Beobachtung, daß Frauengründungen häufig in besonders gefährdeten Branchen stattfinden,

16 Die Gründerkohorte 1991 weist zum Startzeitpunkt durchschnittlich etwas über 2,5 Beschäftigte auf, im Juni 1995 stellen die überlebenden Betriebe durchschnittlich bereits fast acht Arbeitsplätze. Die vergleichbare „Boomgeneration" aus dem Westen weist eine ähnliche Startgröße, nach fünf Jahren aber nur knapp die Hälfte der durchschnittlichen Betriebsgröße der ostdeutschen Kohorte auf (Brixy/Kohaut 1999, S. 206).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

zurückgeführt werden kann. Ähnliches gilt für Gründungen aus der Nichterwerbstätigkeit: Die geringere Überlebenswahrscheinlichkeit ist ebenfalls vor allem auf ungünstigere Startbedingungen zurückzuführen (ebd., S. 146f. und 156f.; vgl. für die neuen Bundesländer Bühler/Hinz 1996, S. 134).

3. Existenzgründungen und Arbeitsplatzdynamik

Die zentrale Frage – nicht nur des nachfolgenden Abschnitts, sondern des gesamten Beitrags – ist: Welchen Beitrag leistet die dargestellte Entwicklung der Unternehmensgründungen und -liquidationen zur Arbeitsplatzdynamik? Dieser Frage wird in einer zweifachen Perspektive nachgegangen. Zunächst soll kurz mit Hilfe einer Darstellung des Job-Turnover abgeschätzt werden, in welcher Relation die durch Gründungen geschaffenen Arbeitsplätze und die durch Liquidationen vernichteten Arbeitsplätze zu Wachstum und Schrumpfung bestehender Unternehmen stehen. In einem zweiten Schritt soll dann ein Blick auf Größe und Wachstum neugegründeter Firmen – immer bezogen auf Beschäftigung – geworfen werden.

3.1 Job-Turnover: Der relative Beitrag von Existenzgründungen

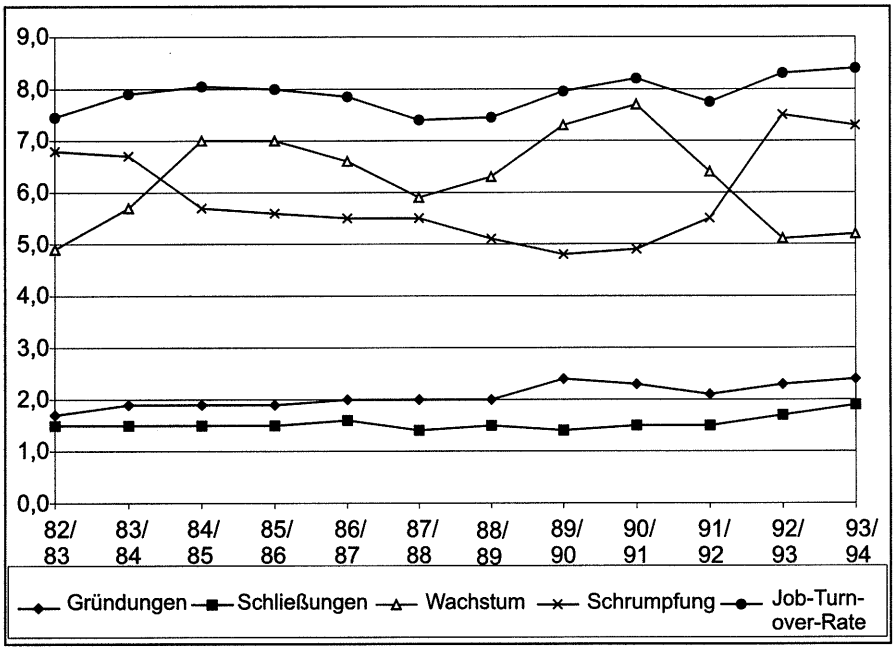
Die Entwicklung des quantitativen Arbeitsplatzangebots läßt sich im Kern in vier Komponenten zerlegen. Auf der einen Seite sorgen Gründungen und Stellenzuwachs bei bereits bestehenden Betrieben für eine Ausweitung des Arbeitsplatzangebots (zusammen: Job-Creation), auf der anderen Seite verringern Schrumpfungsprozesse in bestehenden Betrieben und Schließungen von Betrieben die Zahl der jeweils vorhandenen Arbeitsplätze (Job-Destruction). Das Ergebnis dieser vier Komponenten ist der Job-Turnover, der den „Umschlag" der Arbeitsplätze beschreibt (vgl. Cramer/Koller 1988; Schettkatt 1995). Die nachstehende Abbildung zeigt die jährlichen Veränderungsraten sowie die Job-Turnover-Raten[17] für die alten Bundesländer in den Jahren 1982 bis 1994.

---

17 Bei der Job-Turnover-Rate werden die durch Gründungen, Schließungen usw. innerhalb eines Jahres verursachten absoluten Bestandsveränderungen auf die Gesamtzahl der Beschäftigten des Vorjahres bezogen. Die daraus resultierenden Expansions-, Gründungs-, Schließungs- und Schrumpfungsraten geben an, um wieviel Prozent die Beschäftigung durch die jeweilige Entwicklung steigt oder fällt. Zur Berechnung der Job-Turnover-Rate werden nach Cramer und Koller die Werte der einzelnen Komponenten addiert und dieser Wert für die prozentuale Bruttoveränderung anschließend – aufgrund der besseren Normierung – durch zwei dividiert. Eine jährliche Job-Turnover-Rate von 10% würde dann beispielsweise bedeuten, daß rein rechnerisch innerhalb von zehn Jah-

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030

Abb. 4: Komponenten der Beschäftigungsentwicklung 1982 bis 1994 (alte Bundesländer)



Quelle: Bellmann u.a. 1996, S. 108ff.; eigene Darstellung.

Die Job-Turnover-Rate bewegt sich den gesamten Zehnjahreszeitraum hindurch um 8%. Durchschnittlich 8% aller Arbeitsplätze werden somit jedes Jahr erneuert. Die dahinterstehenden Bruttoveränderungen liegen zwischen 14,8% (1987/88) und 16,8% (1983/84). Rund ein Siebtel aller Stellen fallen also jedes Jahr weg oder werden neu geschaffen.

Unmittelbar deutlich wird, daß der Anteil der Gründungen an dieser Dynamik relativ gering ist. Lediglich rund 2%, ab Ende der 80er Jahre zwischen 2 und 2,5% der Stellen gehen auf das Konto von Gründungen.[18] Gründungen und

ren durchschnittlich alle Stellen einmal erneuert werden (vgl. dazu Bellmann u.a. 1996, S. 114).

18 Für die Münchner Gründerkohorte errechnet die Forschergruppe ebenfalls einen Stellenzuwachs von 2 bis 3% (bezogen auf die Gesamtbeschäftigung im Kammerbezirk) und zieht daraus ein verhalten positives Resümee: „Dies mag bescheiden erscheinen. Berücksichtigt man allerdings, daß dieser Zuwachs jedes Jahr anfällt, kann man durchaus von einem nennenswerten Arbeitsplatzeffekt durch Neugründungen sprechen" (Brüderl 1999, S. 106).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN

Schließungen zusammen machen nur etwa ein Drittel der Bestandsveränderung aus. Der Arbeitsplatzdynamik in den bestehenden Unternehmen kommt daher eine ungleich höhere Bedeutung für den jährlichen Job-Umschlag zu (vgl. dazu auch Semlinger 1995, S. 10; Gerlach/Wagner 1995, S. 55; Gerlach/Wagner 1997, S. 27). Dies kann zunächst einmal als Hinweis darauf interpretiert werden, daß Gründungen in der Regel eher klein anfangen dürften und daß die Schließungen ebenfalls eher kleinere Firmen betreffen, worauf die bereits dargestellten „Überlebensraten" neugegründeter Betriebe ihrerseits hindeuteten, da – wie dargestellt – ein großer Teil der Neugründungen die ersten Jahre nicht überlebt. Unklar bleibt in dieser Betrachtung jedoch, welchen Beitrag Neugründungen zum Wachstumsprozeß leisten. Daher soll in einem nächsten Schritt die Betriebsgrößenentwicklung junger Unternehmen betrachtet werden.

Die Entwicklung neuer bzw. kleiner Unternehmen und insbesondere ihr Beitrag zur Schaffung von Arbeitsplätzen steht seit längerem im Brennpunkt der Diskussion. In der Regel wird als Ausgangspunkt dieser Diskussion auf die Studie von Birch (1979) verwiesen, der zu dem Ergebnis kam, daß gut 80% der in den USA zwischen 1969 und 1976 neugeschaffenen Jobs in kleinen und neugegründeten Unternehmen entstanden sind.[19] Diese Studie wurde von verschiedenen Seiten heftig kritisiert, das Ergebnis vor allem aufgrund methodischer Schwächen und des nur teilweise geeigneten Datenmaterials als überhöht zurückgewiesen (vgl. zur Kritik etwa Storey 1994, S. 163f.).

Mittlerweile wird kaum mehr ernsthaft bestritten, daß kleine Betriebe und Neugründungen einen wichtigen Beitrag zur Schaffung neuer Arbeitsplätze leisten (vgl. dazu Davidsson/Delmar 1998, S. 220; Leicht/Strohmeyer 1999, S. 155). Die Frage ist daher weniger, ob überhaupt, sondern eher, wie groß der Beschäftigungsbeitrag dieses Firmensegmentes ist und welche Firmen es sind, die einen positiven Beschäftigungsbeitrag leisten.

3.2 Unmittelbare Beschäftigungseffekte der Gründung

Einen ersten nennenswerten Beitrag – würde man meinen – leisten Neugründungen bereits durch ihre Gründung, um so mehr, als sie evtl. ja bereits mit einer gewissen Zahl von Beschäftigen starten. „Unmittelbar" meint also diejeni-

19 Wir haben – zugegebenermaßen – weder die Studie noch die entsprechenden (Original-) Veröffentlichungen von Birch vorliegen. Insofern stützen wir uns hier auf Angaben aus dritter Hand. Diese sind jedoch höchst unterschiedlich: Entweder wird die – auch von uns zitierte – Zahl von 80% genannt oder der Anteil kleiner, neugegründeter Unternehmen am gesamten Arbeitsplatzzuwachs wird mit „zwei Drittel" beziffert (vgl. etwa Brüderl 1999, S. 99 einerseits und Grimm 1997, S. 23 sowie Storey 1994, S. 161 andererseits).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

gen (positiven) Beschäftigungseffekte, die durch die Gründung selbst induziert werden.

3.2.1 Originäre versus derivative Gründungen

Eine erste Unterscheidung, die hierbei von großer Bedeutung ist, ist die Frage, ob es sich bei einer Gründung tatsächlich um die Gründung eines neuen Unternehmens oder etwa um die Übernahme eines bereits bestehenden Betriebes oder z.B. auch um eine Ausgründung aus einem (zumeist größeren) Unternehmen handelt. Nur im ersten Fall – der in der Literatur zumeist als „originäre Gründung" bezeichnet wird (vgl. etwa Harhoff/Steil 1997, S. 17) – entstehen unmittelbar durch die Gründung neue Arbeitsplätze. Bei Übernahmen, Rechtsformänderungen oder Ausgründungen – die auch als „derivative Gründungen" bezeichnet werden (vgl. ebd.) – muß zunächst davon ausgegangen werden, daß damit keine Beschäftigungseffekte verbunden sind, da es sich ja um bereits existierende Unternehmen handelt.[20]

Brüderl u.a. ermitteln für die Münchner Gründerstudie einen Anteil der Übernahmen von knapp einem Viertel (24%) aller Neugründungen (Brüderl u.a. 1996, S. 108). Problematisch für die Beschäftigungseffekte dieser Subgruppe von Gründungen ist, daß Übernahmen einen überproportionalen Anteil an allen durch die Gründungskohorte unmittelbar entstehenden Arbeitsplätzen haben. Die 24% Übernahmen in der Münchner Gründerkohorte schufen 46% aller Arbeitsplätze. Brüderl u.a. gehen (ohne dies jedoch zu begründen) davon aus, daß bei Übernahmen etwa die Hälfte der Arbeitsplätze bereits vorher existierte, so daß jede Übernahme dennoch zu durchschnittlich etwa einem tatsächlich zusätzlichen Arbeitsplatz führen dürfte (ebd., S. 244). Frick u.a. kommen auf der Basis einer im Frühjahr 1997 durchgeführten Befragung von Selbständigen zu praktisch identischen Ergebnissen. Von den Selbständigen in dieser Stichprobe verdanken insgesamt 25% ihre Selbständigkeit der Übernahme eines bestehenden Unternehmens – in 11% der Fälle eines Familienbetriebs, in 14% eines anderen Unternehmens, wobei insbesondere die Übernahme des Familienbetriebs heute eine weitaus geringere Rolle spielt als noch vor 20 Jahren (Frick u.a. 1998, S. 57f.).[21] Aufgrund der höheren Markteintrittsbarrieren nicht sehr überraschend

20 Gleiches gilt für die bereits angesprochenen Scheingründungen, die ebenfalls nur statistische Wirksamkeit entfalten. Auf der Basis der empirischen Befunde des Münchner Gründerpanels wird geschätzt, daß deren Anteil an allen Gewerbeanmeldungen bei ca. 20% liegt (vgl. dazu Harhoff/Steil 1994, S. 18; Brüderl u.a. 1996, S. 73f.).

21 Einschränkend ist zu bemerken, daß diese Angaben durchaus auch einen gewissen „survivor bias" haben könnten, da bei einer Querschnittsbefragung von (unter Umständen bereits seit längerem) Selbständigen natürlicherweise nur die „Überlebenden" befragt werden und Übernahmen eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit haben (vgl. dazu Brüderl u.a. 1996, S. 120 u. 183ff.).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

sind die Anteile originärer Gründungen im Handwerk deutlich niedriger als in den anderen Wirtschaftsbereichen: Hier entfallen 37% – also über ein Drittel – aller Neugründungen auf Übernahmen, die jeweils zur Hälfte Familienmitglieder und Externe betreffen (Müller 1999, S. 125).

Obwohl sich der Anteil der Übernahmen somit nicht exakt – und vor allem nicht allgemeingültig – quantifizieren läßt, ist wohl davon auszugehen, daß etwa ein Viertel der Neugründungen derivative Gründungen im Sinne von Übernahmen darstellt. Schwieriger zu beantworten ist die Frage, wieviele Gründungen auf Ausgründungen aus bestehenden Unternehmen zurückgehen. Von zentralem Interesse sind Ausgründungen deshalb, weil hier zu vermuten wäre, daß die damit verbundenen Beschäftigungseffekte bestenfalls neutral sind, verbirgt sich dahinter ja letztlich nichts anderes als die Umverteilung von Arbeitsplätzen (vgl. dazu auch Hinz 1998, S. 104).

Mit den von Gerlach und Wagner ausgewerteten Paneldaten niedersächsischer Industriebetriebe kann eine Annäherung erfolgen, die allerdings relativ hohe Unsicherheiten birgt. Aufgrund des zumeist beschränkten Informationsgehalts von prozeßproduzierten Daten der amtlichen Statistik lassen sich Ausgründungen häufig nicht unmittelbar identifizieren. Ein übliches Näherungsverfahren besteht nun darin, Betriebe ab einer gewissen Größe (zumeist mit über 50 Beschäftigten) und/oder solche, die zu einem Mehrbetriebsunternehmen gehören, von der Untersuchung originärer Gründungen auszuschließen (vgl. dazu Harhoff/Steil 1997, S. 17; Audretsch, Fritsch 1993, S. 6; Gerlach, Wagner 1997, S. 48). Würde man eine sehr weite Definition anlegen und für alle unselbständigen sowie größeren Betriebe annehmen, diese seien derivative Gründungen im Sinne von Ausgründungen, dann wären nur 1.853 Betriebe des insgesamt 2.109 Betriebe umfassenden Samples originäre Neugründungen. Anders ausgedrückt, errechnet sich so ein Anteil der Ausgründungen von 22% (486 Betriebe). Legt man nur die Meßlatte der Betriebsgröße an, dann erhält man einen deutlich niedrigeren Anteil von 9,8% Ausgründungen (vgl. dazu Gerlach/Wagner 1997, S. 48ff.). Für die zwischen 1989 und 1995 neugegründeten Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes ermittelt Eric Nerlinger einen Anteil von ca. 25% Unternehmensgründungen, die entweder aufgrund des Beteiligungsverhältnisses durch bereits bestehende Unternehmen beeinflußt werden oder auf Veränderungen an der Struktur zurückzuführen sind (z.B. Rechtsformwechsel), somit insgesamt wohl etwas geringere Anteile.[22]

---

22 Vergleicht man den von Nerlinger genannten Anteil von 25% nichtoriginärer Gründungen mit den Ergebnissen der anderen genannten Studien, dann ist entweder von einer geringeren Zahl an Übernahmen oder von einer vergleichsweise kleinen Zahl an Ausgründungen auszugehen. Leider liegen diesbezüglich keine weiteren Angaben vor. Fest steht jedoch, daß der Anteil originärer, selbständiger Unternehmensgründungen insgesamt im betrachteten Zeitraum zurückgeht und derivative Gründungen somit offenbar

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

Hinweise lassen sich auch aus der Leipziger Gründerstudie entnehmen: Rund 20% der 740 befragten Betriebe der ersten Panelwelle sind keine originären Neugründungen, sondern Ausgründungen (Hinz 1998, S. 102ff.).[23] Allerdings dürfte dieser Wert kaum auf die alten Bundesländer übertragbar sein, da den Ausgründungen in den neuen Bundesländern insgesamt eine weitaus größere Bedeutung zukommt.[24] Bemerkenswert ist, daß diese Ausgründungen für rund 70% aller durch die Gründungen in dieser Kohorte „neu" geschaffenen Arbeitsplätze verantwortlich sind. Das heißt, daß in diesem Sample lediglich jeder dritte Arbeitsplatz tatsächlich durch die Gründung neu entsteht; ein weitaus größerer Teil der Arbeitsplätze bestand (vermutlich) bereits vor der Gründung. Ungeachtet dessen kam den Ausgründungen unter Umständen eine enorm wichtige Rolle bei der Erhaltung dieser Arbeitsplätze zu. Im Gegensatz zu den tatsächlichen Neugründungen weisen die Ausgründungen jedoch im weiteren Verlauf nicht unbeträchtliche Arbeitsplatzverluste auf (Hinz 1998, S. 219ff.).

3.2.2 Betriebsgrößenstruktur der Gründungen

Daß Gründungen in aller Regel klein anfangen, gehört zum Allgemeingut der Gründungsforschung. Dies läßt sich auch mit Hilfe der Daten aus der Betriebsdatei des IAB nachweisen: Die westdeutschen Gründungen zwischen 1991 und 1994 starteten im Durchschnitt mit etwas über zwei Arbeitskräften, die ostdeutschen – etwas größer – mit durchschnittlich knapp drei Stellen (Brixy 1999, S. 80). Auch andere Untersuchungen bestätigen die geringe Größe der Neugrün-

---

eine wachsende Bedeutung für das Existenzgründungsgeschehen erhalten (Nerlinger 1997, S. 142f.).

23 Vergleichbare Angaben liegen auch aus einer Befragung neugegründeter Unternehmen in Sachsen-Anhalt vor: Rund 20% der neuen Unternehmen gehen auf Ausgliederungen/Ausgründungen (14,1%) und Privatisierungsprozesse (7,7%) zurück. Der Anteil der originären Neugründungen liegt bei etwas über 70%; angesichts der geringen Zahl privater Betriebe in der DDR ist der sehr niedrige Anteil der Übernahmen (insgesamt 7,6%) nicht sehr überraschend (Claus 1996, S. 4f.).

24 Auch die branchenbezogenen Anteile spiegeln die unterschiedliche Ausgangssituation der beiden Landesteile wider. So macht sich die Privatisierung etwa der „Produktionsgenossenschaften des Handwerks" (PGH) oder auch der „Handelsorganisation" (HO) in entsprechend hohen Ausgründungsanteilen bemerkbar: Die Hälfte aller Gründungen im Bereich Metallhandwerk/Metallbau/Maschinenbau und über ein Drittel aller Gründungen im Lebensmitteleinzelhandel sind Ausgründungen. Dagegen ist der Umstand, daß die Gründungen im Bereich Dienstleistungen/EDV alle echte Neugründungen sind, mit Sicherheit auch ein Hinweise auf den „Neuheitscharakter" dieser Teilbranche (Hinz 1998, S. 102). Als „ostdeutsche Spezialität" weisen diese Ausgründungen noch eine weitere – problematische – Besonderheit auf: Sie waren häufig mit einem mehr oder weniger massiven Abbau der Arbeitsplätze verbunden (ebd., S. 104; vgl. auch Claus 1996, S. 8).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

dungen. Die Betriebe der Münchner Gründerstudie haben zum Gründungszeitpunkt durchschnittlich 2,2 Arbeitskräfte,[25] wobei rund 61% der Betriebe als Ein-Personen-Unternehmen anfangen, 28% mit zwei bis drei Beschäftigten beginnen und 11% demzufolge bereits zum Gründungszeitpunkt mehr als drei Beschäftigte aufweisen (Jungbauer-Gans/Preisendörfer 1995, S. 82). Auch wenn man anstelle von unternehmensbezogenen Daten personenbezogene verwendet, verändert sich das Bild kaum. Im Sozio-oekonomischen Panel sind 51% der westdeutschen Selbständigen zum Zeitpunkt des Eintritts in die Selbständigkeit allein, in Ostdeutschland sind es sogar noch weniger, nämlich 44%, die als Ein-Personen-Unternehmen starten. 41% haben bis zu fünf, ca. 8% über fünf Mitarbeiter (alte Bundesländer), in den neuen Bundesländern ist die zweite Kategorie (bis fünf Mitarbeiter) von 44% besetzt und auch der Anteil der Betriebe mit mehr als fünf Mitarbeiter liegt mit 12% höher als im Westen (DIW 1997, S. 751f.).[26] Nicht auf die Gründungsaktivität, sondern auf die Struktur der bestehenden Selbständigen bezogen, läßt sich für den Zeitraum 1995 bis 1997 feststellen, daß es vor allem die Selbständigen ohne Beschäftigte sind, die für die Zuwachsraten dieses Erwerbstätigensegments verantwortlich sind, wohingegen die Zahl der Selbständigen mit Beschäftigten seit 1994 sogar rückläufig ist. Der Endbericht zur „Technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands" konstatiert daher auch abnehmende Beschäftigungseffekte:

> „Insgesamt ist die Arbeitsplatzeffektivität der Selbständigkeit in den letzten Jahren gesunken. Bezogen auf die Zahl der neuen Selbständigen werden heute weniger Arbeitsplätze durch den Wechsel in die Selbständigkeit geschaffen als zu Beginn der neunziger Jahre" (BMBF 1999, S. 91).

Dieser Umstand verdeutlicht auch eine gewisse Schwierigkeit bei der Verwendung des Begriffes Existenzgründung. Dieser wird als Oberbegriff für zwei – im Grunde sehr verschiedene – Prozesse verwendet: Als Existenzgründung im engeren Sinne kann die (individuelle) *Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit* bezeichnet werden. Eine solche Existenzgründung erfolgt entweder als Statuswechsel, d.h. als Wechsel von einer abhängigen Beschäftigung, oder z.B. auch aus Arbeitslosigkeit in die berufliche Selbständigkeit. Oder es wird zusätzlich zu einer abhängigen Beschäftigung eine selbständige Tätigkeit aufgenommen. Der Begriff der Existenzgründung wird aber auch im Sinne der *Gründung eines Unternehmens* verwendet. Hier steht dann vor allem eine betriebsbezogene Perspektive im Vordergrund: Die Entstehung und Entwicklung eines neuen Betrie-

25 Einschließlich der Gründer; Teilzeitkräfte werden mit einem ihrer Stundenzahl entsprechenden Anteil in die Berechnung einbezogen (also etwa 0,5 für eine Halbtagsstelle) (Brüderl u.a. 1996, S. 97).

26 Dabei bleibt offen, ob es sich bei den Mitarbeitern tatsächlich um (eigene) Angestellte oder um Geschäftspartner handelt.

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030

bes und dessen Beziehung etwa zur Arbeitsmarktentwicklung, zur wirtschaftlichen Dynamik oder zum technologischen Wandel (vgl. dazu auch Dietrich 1998, S. 64f.). Existenzgründung als Oberbegriff für beide Phänomene macht einerseits durchaus Sinn: Unternehmensgründungen fangen in der Regel klein an, d.h. als Ein-Personen-Unternehmen, und viele Existenzgründer hegen den Wunsch, nicht nur die eigene Existenz zu sichern, sondern auch unternehmerisch tätig zu werden, also z.B. andere zu beschäftigen (oder schließen dieses zumindest nicht aus). Auf der anderen Seite erscheint die Unternehmensperspektive dann als nicht gerechtfertigt, wenn für die Gründer ausschließlich die – unter Umständen sogar nur vorübergehend angelegte – Sicherung der eigenen Existenz im Mittelpunkt steht oder wenn die Gründer faktisch nicht unternehmerisch tätig sind (Stichwort: Scheinselbständigkeit).[27]

Insbesondere für ältere Gründer und – zumindest teilweise – für Gründungen durch Frauen gilt, daß hier häufiger die Existenzsicherung im Sinne der Erzielung eines Subsistenzeinkommens im Vordergrund steht und somit die Wahrscheinlichkeit weiterer Mitarbeiter vergleichsweise gering ist (vgl. dazu Brüderl u.a. 1996, S. 201). Ähnliches gilt auch für Gründungen durch Arbeitslose (vgl. DtA 1998, S. 23f.) sowie unter Umständen auch für diejenigen (häufig jungen) Selbständigen (bzw. freien Mitarbeiter), für die der Beginn des Erwerbslebens durch eine mehr oder weniger freiwillige Selbständigkeit gekennzeichnet ist (z.B. Architekten; vgl. Hauptmeier u.a. 1998). Da das Kriterium des Ein-Personen-Unternehmens[28] auch bei der Zuordnung zur Gruppe der Scheinselbständigen eine wesentliche Rolle spielt (vgl. Dietrich 1998, Buch 1999), finden sich unter diesen per definitionem ganz überwiegend Selbständige ohne weitere Beschäftigte. Und für einen nicht unerheblichen Teil der – je nach Modell – zwischen 179.000 und 431.000 Scheinselbständigen können keine weiteren Beschäftigungseffekte über die eigene Person hinaus erwartet werden. Der hier angesprochene Umstand ist insofern wichtig, als in der öffentlichen und auch der politischen Bewertung von Existenzgründungen wohl implizit zumeist von einer Unternehmensgründung ausgegangen wird. Dabei wird außer acht gelassen, daß die Hälfte der Selbständigen keine weiteren Arbeitsplätze schaffen als ihren eigenen – und dies auch häufig gar nicht vorhaben (vgl. auch Paulini 1999, S. 175).

---

27 So auch Nigel Meager: „Whilst there is clearly considerable overlap between self-employment (...) and small business/entrepreneurship (...), they are by no means identical. Many self-employed people are indeed small business owners or entrepreneurs, but many are not (...)“ (Meager 1993, S. 10).

28 Das Kriterium lautet genaugenommen „kleiner oder gleich zwei Mitarbeiter“ (vgl. Dietrich 1998, S. 93).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

Hinsichtlich der unmittelbaren, d.h. zum Gründungszeitpunkt und direkt durch die Gründung induzierten, Beschäftigungseffekte läßt sich somit ein erstes Fazit ziehen:

- Vergleicht man die vorliegenden Angaben, dann ist wohl von einem Anteil derivativer Gründungen (im Sinne von Übernahmen) von ca. 25% ausgehen. Das bedeutet, daß bei einem Viertel aller Neugründungen zunächst einmal nicht von *unmittelbaren* Beschäftigungseffekten ausgegangen werden kann. Diese Gründungen erfolgen sozusagen – auf die Gesamtbilanz bezogen – „beschäftigungsneutral". Überdies läßt sich nachweisen, daß Übernahmegründungen zwar eine höhere Bestandsfestigkeit (sprich: Überlebenswahrscheinlichkeit) aufweisen als originäre Gründungen, zugleich aber deutlich wachstumsschwächer sind: Im weiteren Verlauf entstehen hier relativ gesehen weniger (neue) Arbeitsplätze als in tatsächlichen Neuerrichtungen (vgl. Brüderl u.a. 1996, S. 118; vgl. für die neuen Bundesländer Paulini 1999, S. 175).
- Ausgründungen sind und bleiben eine weitgehend unbekannte Größe des Gründungsgeschehens. Auf der Basis der vorliegenden Daten und Untersuchungen lassen sich allenfalls mehr oder weniger gut begründete Näherungen vornehmen. Nach den vorliegenden Angaben erscheint ein Anteil zwischen 10 und 20% als durchaus möglich.
- Insgesamt muß davon ausgegangen werden, daß mindestens die Hälfte der neuen Unternehmen zum Zeitpunkt ihrer Gründung Ein-Personen-Unternehmen sind. Der unmittelbare Beschäftigungseffekt erstreckt sich somit lediglich auf die Person des Gründers selbst. Dieser – wenn man so will: pessimistischen – Sichtweise steht jedoch entgegen, daß die andere Hälfte von vorneherein mit zumindest einem weiteren Mitarbeiter startet. Und sofern es sich dabei nicht um Übernahmen oder Ausgründungen handelt, bedeutet das, daß allein durch die Gründung selbst ein nicht unerheblicher Beitrag zur Schaffung neuer Arbeitsplätze geleistet wird. Offenbar sind es jedoch vor allem die Selbständigen ohne Beschäftigte, die die hohen Zuwachsraten verursachen, so daß – Fortsetzung dieses Trends vorausgesetzt – der relative Beitrag einer wachsenden Zahl von Selbständigen zur Schaffung neuer Arbeitsplätze zurückgehen dürfte.

3.3 Entwicklung neugegründeter Unternehmen

Die nächste, für die Abschätzung der Beschäftigungseffekte wichtige Frage betrifft die weitere Entwicklung der neugegründeten Unternehmen. Im nächsten Abschnitt soll daher untersucht werden, welche Beschäftigungseffekte durch das Wachstum neugegründeter Unternehmen entstehen.

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

3.3.1 Beschäftigungsentwicklung von Gründerkohorten

Dabei ist zunächst daran zu erinnern, daß ein erheblicher Teil der Gründungen einer Kohorte (siehe oben) bereits in den ersten Jahren wieder vom Markt verschwindet. Da jedoch die Betriebsgröße einen positiven Einfluß auf die Überlebenswahrscheinlichkeit hat und es somit tendenziell die kleineren Betriebe einer Kohorte sind, die ausscheiden, sind die durch Betriebsschließungen verursachten Beschäftigungsverluste im Verhältnis zu ihrem Anteil unterproportional: Der Anteil der aufgebenden Betriebe beläuft sich – wie gesehen – auf ca. ein Drittel, die daraus resultierenden Beschäftigungsverluste liegen jedoch bei „nur" knapp 18% des Ausgangsbestandes (vgl. Brüderl 1999, S. 106).

Der Gesamteffekt einer Kohorte – bezogen auf die Beschäftigungsentwicklung – ist daher das Ergebnis aus der Anzahl der Neugründungen, der Überlebensrate und des Wachstums der überlebenden Betriebe (vgl. dazu auch Brixy 1999). Boeri und Cramer haben 1991 anhand der Daten der Beschäftigtenstatistik des IAB nachgewiesen, daß eine Gründungskohorte – alle drei Effekte zusammengenommen – unterm Strich nach einiger Zeit bestenfalls das Beschäftigungsniveau des Gründungsjahres aufweist:

> „Typisch für alle Kohorten ist, daß ein Jahr später bereits der Höhepunkt der Beschäftigung erreicht wird. Danach sinkt die Beschäftigung wieder und stabilisiert sich nach einigen Jahren bei 90 bis 100% des Ausgangsniveaus" (Boeri/ Cramer 1991, S. 78).

Daß diese Einschätzung zumindest für die westdeutschen Gründungen in der ersten Hälfte der 90er Jahre ebenfalls gilt, verdeutlicht die nachstehende Abbildung 5.

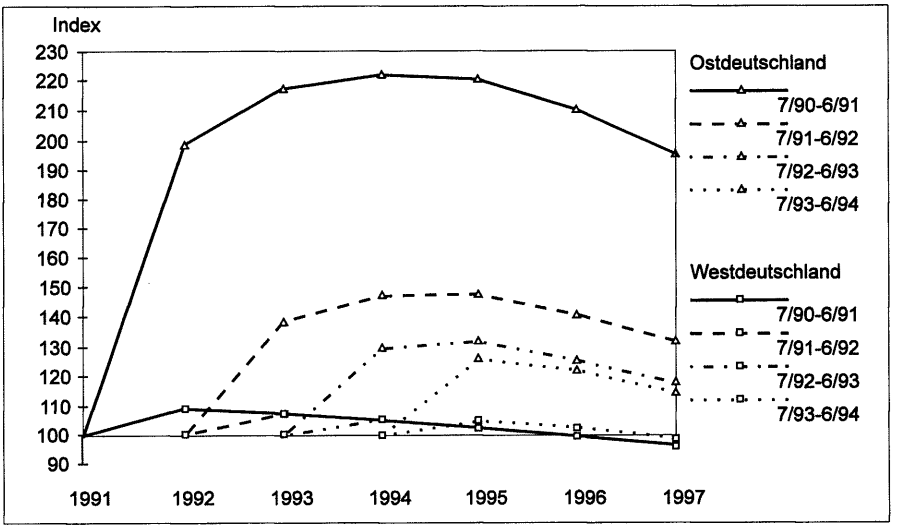
Während die westdeutschen Gründungskohorten nach einigen Jahren alle unter das Startniveau rutschen,[29] ist der Zuwachs der ostdeutschen Kohorten doch beachtlich. Da die Sterberaten von Gründungen in den neuen Bundesländern zwar etwas niedriger, letztlich aber ähnlich hoch sind, können die deutlichen Beschäftigungsgewinne nur auf die höheren Wachstumsraten der Survivor-Betriebe zurückgeführt werden. Dabei zeigt sich wieder die außerordentlich günstige Gelegenheitsstruktur, die die Entwicklung der ostdeutschen Gründun-

---

29 Offensichtlich gilt die Aussage von Boeri und Cramer nicht für alle Gründerkohorten (und – so ist hinzuzufügen – nicht für alle Regionen). Der Münchner Gründerkohorte gelang es, die Zahl der Stellen relativ deutlich (um knapp 17%) innerhalb von fünf Jahren auszuweiten. Dies läßt sich mit unterschiedlichen konjunkturellen Gegebenheiten erklären. Die von Boeri und Cramer untersuchten Kohorten mußten mit einer rezessiven Phase insbesondere zu Beginn der 80er Jahre fertig werden, wohingegen ab 1984 bis in die erste Hälfte der 90er Jahre hinein ein eher günstiges konjunkturelles Klima herrschte (vgl. Brüderl u.a. 1996, S. 245).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

Abb. 5: Beschäftigungsentwicklung ost- und westdeutscher Gründungskohorten



Quelle: Brixy 1999, S. 82.

gen in den ersten Jahren maßgeblich prägte. Alle Kohorten weisen zu Beginn einen beträchtlichen Zuwachs auf, der jedoch von Kohorte zu Kohorte geringer wird und auch weniger lange anhält.

3.3.2 Beschäftigungsentwicklung der Survivor-Betriebe

Offenbar gelingt es jedoch den überlebenden Betrieben, die Verluste der Kohorte in etwa auszugleichen. In der Literatur wird die Frage nach dem Beschäftigungsbeitrag der Survivor-Betriebe teilweise unterschiedlich beantwortet. Insbesondere bestehen Differenzen in der Beantwortung der Frage, ob es denn die Masse der Gründungen mit jeweils eher bescheidenen Beschäftigungsgewinnen ist oder ob einige wenige, dafür aber sehr expansive Firmen für die Gesamtbilanz verantwortlich zeichnen (vgl. Davidsson/Delmar 1998, S. 220; vgl. auch Kirchhoff 1994, S. 192f.).

Storey kommt für Großbritannien (1994) und Brüderl u.a. kommen für Deutschland zu dem Ergebnis, daß die

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030

„... im Schnitt zu beobachtende Wachstumsdynamik (...) nur auf einen kleinen Teil der Neugründungen zurückzuführen (ist): Nur 28% der überlebenden Betriebe stockten ihr Personal in den ersten vier Jahren auf (63% blieben konstant, 9% schrumpften gar)" (Brüderl 1999, S. 108).[30]

Innerhalb der Gruppe der expandierenden Betriebe lassen sich wiederum – um mit Josef Brüderl zu sprechen – regelrechte Senkrechtstarter ausmachen. Diese Betriebe weisen nach fünf Jahren mindestens doppelt so viele Beschäftigte auf wie zum Startzeitpunkt. Dies trifft zwar nur auf 4,3% aller Neugründungen zu, diese leisten allerdings einen deutlich überproportionalen Beitrag zu den gesamten Arbeitsplatzgewinnen der Kohorte: Die Senkrechtstarter schaffen am Anfang 9% aller neuen Arbeitsplätze. Ihr Beitrag steigt im weiteren Verlauf jedoch enorm an, so daß nach fünf Jahren 35% aller neugeschaffenen Jobs auf ihr Konto gehen (ebd., S. 109).

Hinsichtlich der Wachstumsdeterminanten zeigt sich über verschiedene Studien hinweg ein relativ konsistentes Bild: Insbesondere spezifische betriebliche Merkmale scheinen für die höhere Wachstumsdynamik verantwortlich zu sein. Betriebe mit weiteren Beschäftigten zu Beginn, einem höheren Startkapital, einer Handelsregistereintragung, mit zumindest zwei branchenerfahrenen und vollzeitbeschäftigten Gründerpartnern sowie einer innovativen Ausrichtung weisen insgesamt die größten Erfolgsaussichten auf und stellen auch signifikant höhere Anteile an der Senkrechtstartergruppe. Vor allem die innovativen Betriebe sind es, die für die größten Beschäftigungsgewinne sorgen: Hier entstehen 45% aller bis zum fünften Jahr neugeschaffenen Arbeitsplätze (vgl. dazu Brüderl 1999, S. 108f.).[31] Eine Besonderheit des ostdeutschen Gründungsgeschehens ist der noch eindeutiger ausgeprägte Brancheneffekt, der sich in hohen Wachstumsraten von Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe und im Bauge-

30 Daß sich an dieser Verteilung mit zunehmendem Alter der Kohorte offenbar nicht sehr viel ändert, zeigen auch die hochgerechneten Daten einer Infratest-Umfrage (Frick u.a. 1998, S. 61): Von allen befragten Selbständigen haben in den letzten zehn Jahren nur 23% die Zahl der Beschäftigten ausgeweitet, bei 63% blieb die Zahl der Mitarbeiter in etwa gleich und 14% verzeichneten sinkende Beschäftigtenzahlen. Auch diese Zahlen sind als Hinweise darauf zu interpretieren, daß es nur eine kleine Gruppe von Gründerbetrieben ist, die für das Gesamtwachstum sorgt – und darauf, daß dies bereits in einem frühen Stadium erkennbar sein dürfte.

31 Zu beachten ist, daß in der Münchner Gründerstudie die Einordnung als „innovativ" auf der subjektiven Einschätzung der Gründerperson beruht. Knapp ein Drittel der Befragten (29%) stuft den eigenen Betrieb als „innovativ" ein. Allerdings dürften bei weitem nicht alle, die sich als innovativ bezeichnen, dies in einem strengeren Sinne auch tatsächlich sein (vgl. dazu Brüderl u.a. 1996, S. 104).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

werbe, hier insbesondere im Bauhandwerk niederschlägt.[32] Unternehmensnahe Dienstleistungen nehmen eine mittlere Stellung ein, während Handel und haushaltsbezogene Dienstleistungen recht geringe Wachstumsraten aufweisen (und der Handel überdies extrem hohe Sterberaten hat) (vgl. dazu Brixy 1999, S. 81, und auch Grimm 1997, S. 83).[33]

Almus u.a. kommen bei einem Vergleich der Wachstumsprozesse innovativer und nichtinnovativer (junger) Unternehmen ebenfalls zu dem Schluß, daß die Hoffnung langfristiger Beschäftigungseffekte

> „... auf einer nur geringen Anzahl von Unternehmen (ruht), die sich durch ein überdurchschnittliches Wachstum von jährlich mehr als 25% auszeichnen" (Almus u.a. 1999, S. 26).

Das durchschnittliche Beschäftigungswachstum der innovativen Unternehmen fällt dabei in Ost- wie in Westdeutschland insgesamt höher aus als das der nichtinnovativen Unternehmen (vgl. dazu auch den Beitrag von Bellmann u.a. in diesem Band); allerdings ist das Wachstum innovativer Firmen im Westen nochmals deutlich größer als in den ostdeutschen Jungunternehmen (ebd., S. 25f.).

4. Qualitative Aspekte der Arbeitsplatzdynamik durch Gründungen

Abschließend soll noch auf zwei – wenn man so will: qualitativere – Aspekte eingegangen werden. Der erste Aspekt betrifft Gründungen von Nichterwerbstätigen und hier speziell durch Arbeitslose, da diese in doppelter Hinsicht mit positiven Effekten für den Arbeitsmarkt verbunden sein könnten, indem sie neue Beschäftigungsmöglichkeiten nicht nur für sich selbst, sondern eventuell auch für andere schaffen.[34] Vor dem Hintergrund, daß ein nicht unerheblicher Teil der Existenzgründungen weniger als Ausweitung des Arbeitsplatzangebotes als

---

32 Für Existenzgründungen im Bauhandwerk dürfte allerdings gelten, daß ihre Entwicklung stark durch die Transformationssituation geprägt ist und somit die Nachhaltigkeit dieser Beschäftigungseffekte doch zumindest zweifelhaft ist.

33 Brixy und Kohaut nennen noch weitere wachstumsförderliche Faktoren: Betriebe mit westdeutschen Mehrheitseigentümern in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft, mit neuen technischen Anlagen, aktiven Wettbewerbsstrategien, einem Standort am Rande oder außerhalb der Verdichtungsräume und/oder – wie ausgeführt – einem Gründungszeitpunkt möglichst kurz nach der Vereinigung haben die größten Wachstumsaussichten (Brixy/Kohaut 1997, S. 6).

34 Dabei bleiben mögliche Verdrängungseffekte ebenso unberücksichtigt wie die Frage, welche Neigung Arbeitslose aufweisen, sich selbständig zu machen. Dies um so mehr, als die Frage nach dem Existenzgründerpotential (i.S. von Gründungsneigung) insgesamt nicht eindeutig beantwortet wird (vgl. dazu Pfeiffer 1999; Welter/Rosenbladt 1998).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

vielmehr als Umverteilung bestehender Arbeitsplätze gelten kann, stellt sich – das ist der zweite Aspekt – auch die Frage nach der Struktur der hier neu entstehenden Arbeitsplätze.

4.1 Gründungen durch Arbeitslose

Generell zeigt sich, daß im Osten Deutschlands arbeitslose Gründer eine im Vergleich zu den alten Bundesländern weitaus wichtigere Rolle spielen: So sind etwa in der von Thomas Claus durchgeführten Untersuchung von Gründerbetrieben in Sachsen-Anhalt knapp 30% vor der Gründung arbeitslos (Claus 1996, S. 17). Mit 26,3% liegen die arbeitslosen Gründer in der Leipziger Gründerstudie in einer recht ähnlichen Größenordnung (Hinz 1998, S. 136).[35] Im Vergleich dazu kommen die arbeitslosen Gründer in der Münchner Studie nur auf 5%,[36] nichterwerbstätige Hausfrauen und Schüler/Studenten dagegen jeweils auf 9% (Brüderl u.a. 1996, S. 156). Diese – für sich genommen – recht eindeutigen Ergebnisse lassen sich mit der vom DIW vorgenommenen Auswertung der Zugänge in Selbständigkeit (neue Selbständige) zwischen 1990 und 1996 nur bedingt bestätigen: Hier sind die Unterschiede zwischen den Anteilen vormals arbeitsloser Gründer mit 16,2% (Ost) und 13,7% (West) nicht so gravierend. Die besondere Situation des ostdeutschen Arbeitsmarktes und die damit verbundenen Push-Effekte (im Sinne einer „Ökonomie der Not") zeigen sich am ehesten am weitaus größeren Teil ostdeutscher Gründer (35% gegenüber weniger als 5%), die in den letzten zwei Jahren vor der Gründung mehr oder minder unmittelbar von Arbeitslosigkeit bedroht waren (DIW 1997, S. 751; vgl. dazu auch Grimm 1997, S. 124).[37] Insofern kommt (wie erwähnt) den mittelbaren, aber

---

35 Die zuvor Nichterwerbstätigen sind mit 4% eine eher marginale Erscheinung (Hinz 1998, S. 136).

36 Wobei der sehr geringe Anteil von Arbeitslosen in der Münchner Studie offenbar nicht so ohne weiteres auf andere Gründerkohorten in anderen Regionen oder mit anderen sektoralen Schwerpunkten übertragen werden kann. Anderen Untersuchungen zufolge dürfte der Arbeitslosenanteil an den Existenzgründern durchschnittlich etwas höher liegen (vgl. dazu Grimm 1997, S. 238).

37 Interessant ist der hohe Anteil westdeutscher Nichterwerbstätiger an den Existenzgründern (32% – ohne Arbeitslose!), der vom DIW als Hinweis interpretiert wird, daß Selbständigkeit offenbar auch eine Alternative beim Start der Erwerbstätigkeit bedeuten kann. Wir haben bereits an anderer Stelle auf diejenigen Scheinselbständigen (etwa freiberufliche Architekten, s.o.) hingewiesen, die sich erst durch eine Phase freier Mitarbeit hindurcharbeiten müssen, um anschließend eventuell bei diesem oder einem anderen Arbeitgeber angestellt zu werden. Insofern könnte „Alternative" ein etwas euphemistischer Ausdruck sein, der den Umstand eben gerade fehlender Alternativen ebenso verschleiert wie die dahinter zu vermutenden Rekrutierungs- und Rationalisierungsstrategien dieser Firmen.

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

auch den unmittelbaren Effekten von Existenzgründungen bei der Schaffung von Arbeitsplätzen in den neuen Bundesländern eine beachtliche Bedeutung zu, die sich auch darin ausdrückt, daß 1995 fast die Hälfte aller Beschäftigten in Neugründungen tätig war (vgl. Brixy/Kohaut 1997).

Dies liegt auch daran, daß sich die Überlebenswahrscheinlichkeit ostdeutscher Gründungen offenbar nur geringfügig von der anderer Gründer unterscheidet. Wie anhand der Münchner Gründerstudie gezeigt wurde, spielt das Merkmal Arbeitslosigkeit insofern eine Rolle, als Arbeitslose durchschnittlich mit eindeutig schlechteren Startchancen ins Rennen gehen (vgl. Brüderl u.a. 1996, S. 156) – bei sonst gleichen Bedingungen unterscheidet sich zwar die Wachstumswahrscheinlichkeit, nicht aber die Überlebensfähigkeit. Die ostdeutschen arbeitslosen Gründer wiesen jedoch (dies trifft insbesondere auf Gründer der „ersten Stunde" zu) in der Regel langjährige Berufserfahrung und ein vergleichsweise hohes Qualifikationsniveau auf (vgl. Grimm 1997, S. 124), was sich wiederum auch mit der weniger selektiven Wirkung des „Massenereignisses Arbeitslosigkeit" im Anschluß an die Wende erklären lassen dürfte (vgl. Claus 1996, S. 17).

Untersuchungen zum Verbleib und der Entwicklung von geförderten Existenzgründungen von Arbeitslosen (Wießner 1998a) bestätigen zweierlei: zum einen den generell positiven Zusammenhang zwischen den Erfolgsaussichten des Unternehmens und einer Existenzgründungsförderung (vgl. Brüderl u.a. 1996, S. 181), wobei die größeren Erfolgsaussichten von geförderten Betrieben offenbar auch auf den Filterungsprozeß zurückzuführen ist, mit dem förderungswürdige von nichtförderungswürdigen Gründungen unterschieden werden, so daß die geförderten Gründer eine „Positivauswahl" mit vergleichsweise guten Voraussetzungen bilden (ebd., S. 176). Zum anderen – und das ist hier wichtiger – bestätigt sich auch die Aussage, daß Gründungen durch Arbeitslose nicht per se schlechtere Erfolgsaussichten haben: Nach rund drei Jahren sind insgesamt 70% der Geförderten noch selbständig, wobei diese Quote für Ost- und Westdeutschland praktisch identisch ist, wohingegen Männer mit 72% eine etwas höhere Überlebensrate aufweisen als Frauen (67%). Für einen Teil der Gründungen aus Arbeitslosigkeit erfüllt der Schritt in die Selbständigkeit (zumindest in der Ex-post-Betrachtung) überdies eine wohl eher positiv zu bewertende Brückenfunktion: Von allen Geförderten sind nach drei Jahren fast 14% zwar nicht mehr selbständig, dafür aber (wieder) sozialversicherungspflichtig beschäftigt oder anderweitig erwerbstätig. Hervorzuheben ist auch, daß die überlebenden Gründungen durchschnittlich einen weiteren Arbeitsplatz schaffen. Je hundert geförderter Selbständiger entstehen im Verlauf der ersten drei Jahre hundert zusätzliche Arbeitsplätze, wobei sich deutliche Unterschiede sowohl zwischen Männern und Frauen als auch zwischen Gründern aus den neuen und den alten Bundesländern zeigen: Hundert männliche Gründer schaffen 110 weitere Beschäfti-

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030

gungsmöglichkeiten, Gründerinnen nur 85; Ostgründungen sind mit 108 neuen Arbeitsplätzen eindeutig wachstumsstärker als Westgründungen, die es nur auf 94 neue Jobs bringen (Wießner 1998a).

In einer arbeitsmarktpolitischen Perspektive trüben jedoch zwei Aspekte ein wenig das Bild: Erstens (wie bereits mehrfach erwähnt) die gegenüber anderen Gründungen geringere Wachstumswahrscheinlichkeit von Betrieben, die durch Arbeitslose gegründet werden. Arbeitslosengründungen starten nicht nur kleiner (in der Regel als Ein-Personen-Betrieb), sie bleiben es auch mit einer deutlich höheren Wahrscheinlichkeit. Nur rund ein Drittel der ursprünglich Geförderten beschäftigt nach drei Jahren weitere Mitarbeiter (vgl. dazu Wießner 1998a; Wießner 1998b; Brüderl u.a. 1996, S. 157; Hinz 1998, S. 144; DtA 1998, S. 24). Zweitens zeigt sich bei einem Blick auf die Struktur der arbeitslosen Gründer, daß diese kaum als typisch gelten können: Hinsichtlich der Humankapitalausstattung (im Sinne von Schulbildung und Berufsausbildung) sowie der beruflichen Position vor der Arbeitslosigkeit liegen die geförderten Gründer weit über dem Durchschnitt aller Arbeitslosen (Brinkmannn u.a. 1995, S. 20; vgl. auch Claus 1996, S. 17).[38] Das bedeutet auch, daß die Zunahme von Selbständigen generell und im speziellen die Förderung arbeitsloser Existenzgründer an den Problemgruppen unter den Arbeitslosen zu einem großen Teil ziemlich spurlos vorübergeht. Anders ausgedrückt: Selbständigkeit ist nur für einen spezifischen (und eher kleinen) Teil der Arbeitslosen eine echte Alternative.

4.2 Zur Struktur der Arbeitsplätze in Neugründungen

Abschließend soll noch ein eher kursorischer Blick auf die Struktur der neuen Arbeitsplätze geworfen werden, um neben quantitativen zumindest ansatzweise auch die qualitativen Beschäftigungseffekte von Existenzgründungen miteinbeziehen zu können (vgl. auch Storey 1994, S. 201f.).

In der Literatur wird die Frage nach der Qualität der Arbeitsplätze bei Neugründungen in der Regel mit der Frage nach den Arbeits- und Beschäftigungsstrukturen in kleineren Unternehmen gleichgesetzt (vgl. Semlinger 1995; Davidsson/Delmar 1998). Dieses Vorgehen macht durchaus Sinn, da die meisten Neugründungen kleine Unternehmen sind. Im allgemeinen fällt die Bewertung der Arbeitsplätze in kleineren Firmen recht eindeutig aus: Gegenüber größeren

38 Zum Beispiel haben rund 20% der Gründer einen Hochschul- oder Fachhochschulabschluß (19% West und 27% Ost), wohingegen nur 6% der westdeutschen Arbeitslosen und 4,5% der ostdeutschen Arbeitslosen (jeweils Anteile am Bestand) einen vergleichbaren Abschluß vorweisen können. Auch der Anteil der Gründer ohne Berufsabschluß liegt mit 13% im Westen und 3% im Osten weitaus niedriger als der entsprechende Anteil an allen Arbeitslosen (46,3% West und 20,5% Ost) (Brinkmann u.a. 1995, S. 20).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

Unternehmen ist die kleinbetriebliche Arbeitsplatzstruktur etwa durch ein niedrigeres Lohn- bzw. Gehaltsniveau, weniger Qualifizierungsangebote und -möglichkeiten, einen sehr geringen Organisationsgrad, vergleichsweise geringe Aufstiegsmöglichkeiten oder durch eine grundlegend höhere Instabilität der Firmen und der Jobs und infolgedessen auch durch eine deutlich niedrigere Beschäftigungssicherheit gekennzeichnet (vgl. Storey 1994, S. 201f.; Semlinger 1995, S. 14f.; Davidsson/Delmar 1998, S. 222; Gerlach/Hübler 1995; Neubäumer 1995). Dies wiederum bedeutet, daß Existenzgründungen, die ja wesentlich zur „Verkleinbetrieblichung" (vgl. Wendeling-Schröder 1997) der Unternehmenslandschaft beitragen, beinahe automatisch auch einen Beitrag zur Ausweitung eines Segments „geringerwertiger" Arbeitsplätze leisten (vgl. auch Davidsson/Delmar 1998, S. 222; Hinz 1998, S. 263).

Diese sehr verkürzte Darstellung läßt sich konkretisieren anhand des *doppelten Beitrags*, den die neuen Selbständigen zum Trend einer fortschreitenden Ersetzung von Norm- durch Nicht-Normarbeitsverhältnisse leisten. Dieser Beitrag besteht *erstens* in der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit durch die Gründerperson selbst. Sowohl im Aggregat als auch in den Zu- und Abgangsströmen läßt sich dieser Schritt auch als Beitrag zur Umverteilung von abhängiger in selbständige Erwerbsarbeit interpretieren (s. 2.2). Dieser Beitrag besteht *zweitens* aber auch in der überproportionalen Schaffung neuer Nicht-Normarbeitsplätze: In der Untersuchung von Frick u.a. gab ungefähr die Hälfte der befragten Selbständigen an, weitere Mitarbeiter zu haben. Das dadurch geschaffene Beschäftigungsvolumen entfällt nach dieser Untersuchung wiederum nur zur Hälfte auf festangestellte Mitarbeiter:

> „Der Einsatz von Aushilfskräften und freien Mitarbeitern ist dagegen auch bei den Selbständigen ohne festangestellte Mitarbeiter bzw. mit weniger als fünf Beschäftigten von erheblicher Bedeutung. Auf je 100 Selbständige ohne feste Mitarbeiter entfallen 96 Aushilfskräfte, bei den Selbständigen mit bis zu vier Mitarbeitern beträgt dieser Wert 150. Da diese beiden Gruppen die überwiegende Mehrzahl aller Selbständigen ausmachen (87 v.H.), finden etwa drei Viertel aller Aushilfskräfte und freien Mitarbeiter bei Ein-Personen- und Kleinstbetrieben Arbeit" (Frick u.a. 1998, S. 59).

Auch die mit dem Instrument des Überbrückungsgeldes geförderten Existenzgründungen tragen zur Schaffung von Nicht-Normarbeitsverhältnissen bei: 54% der insgesamt mit diesen Gründungen entstehenden neuen Arbeitsplätze sind mit sozialversicherungspflichtig Beschäftigten besetzt, worunter auch ein nichtspezifizierter Anteil von Teilzeitstellen fällt.[39] Dem stehen 32% neue Stellen für

39 Dieser Gesamtanteil verdeckt die erheblichen Unterschiede zwischen den neuen und den alten Bundesländern: Der Anteil sozialversicherungspflichtig Beschäftigter bei den geförderten ostdeutschen Existenzgründungen beträgt 75%, der Anteil der Aushilfen/

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

Aushilfen bzw. sozialversicherungsfreie Mitarbeiter gegenüber (Wießner 1998a, S. 133).[40]

Natürlich sind Aushilfsjobs oder freie Mitarbeit nicht per se schlechte Jobs. Würde man aber zur Bewertung des Existenzgründungsgeschehens die Schaffung neuer sozialversicherungspflichtiger Arbeitsplätze als zentrales Kriterium anlegen – was angesichts der Finanzierungskrise der (auf das Normalarbeitsverhältnis ausgerichteten) sozialen Sicherungssysteme durchaus nicht abwegig ist –, dann erfährt der ansonsten positive Beschäftigungsbeitrag der Existenzgründungen doch eine gewisse Relativierung.

5. Schluß

Allgemeingültige Aussagen über die Beschäftigungseffekte von Existenzgründungen zu treffen, fällt auch auf der Basis des hier ausgebreiteten Materials schwer: Als ein erstes Ergebnis mag gelten, daß sich die Daten- und Quellenlage zum Gründungsgeschehen als recht unübersichtlich und wenig konsistent erweist. Darin kommt sowohl das häufig beklagte „Empiriedefizit" zum Ausdruck, als auch die verschiedenen Betrachtungsebenen und die Heterogenität des Gründungsgeschehens selbst. Ob etwa die einzelne Gründung, eine Gründerkohorte oder die gesamtwirtschaftliche Gründungsdynamik betrachtet werden, macht ebenso einen (teilweise großen) Unterschied wie beispielsweise die spezifische Gründungsbranche oder -region oder die jeweiligen betrieblichen Eigenschaften, auf die sich eine Untersuchung konzentriert.

Am deutlichsten wurde dies in der Gegenüberstellung der Beschäftigungseffekte west- und ostdeutscher Existenzgründungen. In beiden Landesteilen hat das

---

sozialversicherungsfreien Mitarbeitern dagegen nur 20%. Ganz anders die Verteilung im Westen: Mit 41% ist der Anteil neugeschaffener nicht-sozialversicherungspflichtiger oder Aushilfsjobs nicht nur deutlich höher als im Osten, sondern auch höher als der Anteil sozialversicherungspflichtiger Mitarbeiter (Wießner 1998a, S. 133). Das bedeutet, daß westdeutsche Existenzgründer mehr atypische Beschäftigungsmöglichkeiten schaffen als reguläre Jobs. Leider werden in der zugrundeliegenden Veröffentlichung diese gravierenden Unterschiede zwar beschrieben, jedoch nicht erklärt.

40 Dies macht auch die Notwendigkeit deutlich, den Beschäftigungsbeitrag neugegründeter Unternehmen am Arbeitsvolumen und nicht an der Zahl der Stellen zu messen. Die Zahl der Stellen gibt nur sehr begrenzt Auskunft über das tatsächliche Volumen neugeschaffener Beschäftigung. Dieses erhält man erst, wenn die Zahl der Stellen um die vergleichsweise hohen Anteile von Teilzeitkräften oder eben Aushilfen bereinigt wird. Überdies ist „von den Aushilfskräften, freien Mitarbeitern und mitarbeitenden Familienangehörigen (rund 4,5 Mill.) (...) vermutlich ein großer Teil noch anderweitig beruflich tätig oder arbeitet mit verschiedenen Unternehmen zusammen" (Frick u.a. 1998, S. 59).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

Gründungsaufkommen zu Beginn der 90er Jahre deutlich an Dynamik gewonnen, wobei einer wachsenden Zahl von Neugründungen eine ebenfalls steigende Zahl an Betriebsaufgaben folgt. Die zeitliche Verzögerung zwischen Neuerrichtungen und Schließungen sorgt im Aggregat für einen zunächst beachtlichen Gründungsüberschuß, der sich im weiteren Verlauf jedoch immer mehr verringert. In beiden Landesteilen können steigende Gründungsraten jedoch nicht verhindern, daß die Zahl der Erwerbstätigen insgesamt rückläufig ist. In der Beschäftigungsperspektive ist der Abbau von Arbeitsplätzen das dominierende Ereignis, das durch die Beschäftigungseffekte der Neugründungen auch nicht annähernd kompensiert werden kann. Gleichwohl kommt dem Existenzgründungsgeschehen in den neuen Bundesländern eine ungleich wichtigere Rolle als Hoffnungsträger zu, die sich vielleicht am ehesten in der Tatsache widerspiegelt, daß fünf Jahre nach der Vereinigung rund die Hälfte der abhängig Erwerbstätigen in nach 1990 neugegründeten Betrieben beschäftigt ist. Bedenklich stimmt dabei, daß ein Teil der ostdeutschen Gründungen ihren Erfolg auch den spezifischen Transformationsbedingungen verdankt (Baubranche, Bauhandwerk) bzw. in weniger bestandsfesten Dienstleistungsbranchen erfolgt (etwa Handel) und deren Nachhaltigkeit somit zumindest zweifelhaft ist. Da auf den Gründungsboom eine Pleitewelle folgt und die Zahl der Liquidationen die der Gründungen bald zu übersteigen droht, ruht die Hoffnung nun vor allem auf den Wachstumseffekten der bereits existierenden Neugründungen.

Entstehung und Entwicklung von Unternehmensgründungen in Ostdeutschland sind einerseits durch die ganz eigene und sehr spezifische Situation der Deutschen Einheit und der mit ihr verbundenen Systemtransformation geprägt. Nach einem – für Gründungen offenbar eher günstigen – „Startfenster" wird die weitere Entwicklung in der Regel mit Begriffen wie „Normalisierung" oder auch „Angleichung" bezeichnet. „Man könnte resümieren", schreibt Thomas Hinz, „daß die schlagartige Einführung von marktwirtschaftlichen Strukturen mit Schockwirkungen auf die alte DDR-Produktion zwar einen Gründerboom eigener Art auslösen konnte, die weitere betriebliche Entwicklung jedoch keine ausgeprägt ‚ostdeutschen' Eigengesetzlichkeiten kennt" (Hinz 1998, S. 258). Zu erwarten ist somit, daß sich Strukturen, Verläufe oder auch Effekte von Existenzgründungen in Ost- und Westdeutschland weiter angleichen werden, wobei die Folie dieses Anpassungsprozesses eher das Gründungsgeschehen in den alten Bundesländern sein dürfte.

Wir wollen an dieser Stelle nicht im Detail alle dargestellten Befunde wiedergeben, sondern versuchen, die teilweise heterogenen Aussagen zu einer Abschätzung der quantitativen Beschäftigungseffekte von Existenzgründungen zu bündeln. Dabei gilt es, zwischen den *unmittelbaren* – d.h. allein durch die Gründung induzierten – Beschäftigungseffekten und den *mittelbaren* – durch Überleben und Wachstum verursachten – Beschäftigungseffekten zu unterscheiden.

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

Hinsichtlich der *unmittelbaren* Beschäftigungseffekte läßt sich festhalten, daß etwas mehr als die Hälfte aller Gründungen als Ein-Personen-Gründung erfolgt. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Beobachtung, daß ein nicht unerheblicher Anteil des Gründungsgeschehens auf derivative Gründungen zurückgeht. Obwohl Schätzungen aufgrund der unzureichenden Informationen kaum möglich sind, ist wohl davon auszugehen, daß zumindest 25% aller Gründungen auf die Übernahme eines bestehenden Betriebs oder auf eine Ausgründung zurückgehen.[41] Über die damit verbundenen Beschäftigungseffekte ist so gut wie nichts bekannt, wir vermuten jedoch, daß diese – auf den Gründungszeitpunkt bezogen– bestenfalls neutral sein dürften.[42] Relativ gesichert ist dagegen, daß der Schwerpunkt der derivativen Gründungen bei den Mehr-Personen-Unternehmen liegt: In der Münchner Gründerkohorte entstehen (bei einem Anteil von 24% Übernahmen an allen Gründerbetrieben) fast die Hälfte (46%) aller „neuen" Arbeitsplätze zu Beginn bei übernommenen Betrieben. Hält man sich diese Zahlen vor Augen, dann ist die Behauptung nicht abwegig, daß unmittelbar positive Beschäftigungseffekte beinahe ausschließlich von der Gründergruppe mit der niedrigsten Arbeitsplatzeffektivität, nämlich von den Ein-Personen-Gründungen, ausgehen. Darüber hinaus liegen zumindest Hinweise vor, daß der Anteil derivativer Gründungen insgesamt eher größer werden dürfte und daß es in den letzten Jahren vor allem die Ein-Personen-Selbständigen waren, die hauptsächlich zum Wachstum dieser Erwerbstätigengruppe beitrugen. Diese – doch etwas pessimistische – Sichtweise wird noch dadurch verstärkt, daß sich ein durchaus beachtlicher Teil der neuen Selbständigen auch auf Umverteilungsprozesse zurückführen läßt, bei denen zuvor abhängig Beschäftigte in die berufliche Selbständigkeit, häufig offenbar auch in die Scheinselbständigkeit wechseln. Annähernd doppelt so hohe Zu- wie Abgänge zwischen selbständiger und abhängiger Erwerbstätigkeit sowie ein (geschätzter) Anteil von rund 15% Scheinselbständigen an allen Selbständigen liefern dafür erste Hinweise. Die Beschäftigungseffekte solcher als Umverteilung zu deklarierender Existenzgründungen wären demnach dann gleich Null (wenn nicht sogar negativ) und hätten „... für sich genommen keinerlei Auswirkungen auf die Gesamtbeschäftigung" (Buch 1999, S. 73).

Diese Befunde sind auch für eine Abschätzung der *mittelbaren* Beschäftigungseffekte bedeutsam, da sowohl Ein-Personen-Unternehmen als auch originäre Gründungen zwar die besseren Wachstumsperspektiven haben, aber auf der anderen Seite ein höheres Sterberisiko aufweisen. Insofern wirkt die Überlebenswahrscheinlichkeit wie ein Selektionsfilter, der dafür sorgt, daß bei den Fir-

41 Wobei dies eher die Untergrenze sein dürfte.

42 Brüderl u.a. vermuten dagegen, daß bei einer Übernahme die Zahl der Arbeitsplätze verdoppelt wird (Brüderl u.a. 1996, S. 244).

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030

men, die die ersten (kritischen) Jahre überleben (rund 60% einer Gründerkohorte), die derivativen und/oder Mehr-Personen-Unternehmen über- und die originären bzw. Ein-Personen-Gründungen unterproportional vertreten sind.

Die einzelnen Betriebsgruppen weisen unterschiedliche Wachstumsraten auf, wobei kleinere Unternehmen und originäre Gründungen tendenziell wachsen, größere und derivative Betriebsgründungen dagegen nur geringe Beschäftigungsgewinne verzeichnen oder sogar schrumpfen. Angesichts der zuvor geschilderten Verteilung der Survivor-Betriebe ist daher auch die häufig genannte Einschätzung unmittelbar plausibel, daß es nur ein kleiner Teil einer Gründerkohorte ist, der mit hohen Wachstumsraten für einen Großteil der neuen Arbeitsplätze sorgt. Vor dem Hintergrund verschiedener Studien haben sich Angaben als belastbar erwiesen, die davon ausgehen, daß nur rund 30% der überlebenden Betriebe auf Wachstumskurs gehen, wohingegen die überwiegende Mehrzahl der übrigen Unternehmen in den ersten Jahren stagniert und ein kleiner Teil (wohl etwa 10%) die Beschäftigtenzahl verringert.

Dabei wird auch deutlich, daß sich die eingangs zitierten Äußerungen, jede Existenzgründung schaffe drei oder vier neue Arbeitsplätze, genau auf jene Gruppe junger – und zumeist innovativer – Betriebe beziehen. Solche Äußerungen haben ihre Berechtigung; als Maß für eine Einschätzung der generellen Beschäftigungseffekte von Existenzgründungen sind sie jedoch nur sehr bedingt tauglich, da sie im Grunde die untypischste Gründergruppe betreffen.

Vielleicht das wichtigste Ergebnis der durchgeführten Sichtung vorliegender Materialien zum Gründungsgeschehen ist daher auch die Erkenntnis, daß sich mit einer isolierten Betrachtung die Beschäftigungseffekte von Existenzgründungen nicht abschätzen lassen. Gerade vor dem Hintergrund steigender Zahlen von Ein-Personen-Selbständigen und wachsender Anteile derivativer Gründungen erhält die These, daß sich große Teile des Existenzgründungsgeschehens auch auf Umverteilungsprozesse zurückführen lassen, durchaus ihre Plausibilität. Auch wenn diesbezüglich kaum belastbare Informationen vorliegen (insbesondere, was die betrieblichen Restrukturierungsprozesse durch Ausgründungen und Ausgliederungen betrifft), lassen sich für diese – mehr oder weniger direkten – Umverteilungsprozesse immerhin noch einige Hinweise gewinnen. Eine völlig unbekannte Größe sind dagegen eher indirekte Verteilungseffekte: Inwiefern etwa durch den sektoralen Strukturwandel auf der einen Seite Arbeitsplätze wegfallen und auf der anderen Seite durch neue Arbeitsplätze in jungen Dienstleistungsunternehmen ersetzt werden oder auch in welchem Umfang ältere Unternehmen durch Neugründungen vom Markt verdrängt werden – mit der Folge, daß Existenzgründungen dann eher einen Beitrag zur Vernichtung, denn zur Schaffung von Arbeitsplätzen leisten –, darüber ist so gut wie nichts bekannt. Daß Existenzgründungen eine nicht unbeträchtliche Zahl von Arbeitsplätzen schaffen, das konnte auch in dieser Arbeit gezeigt werden. Wenn diese jedoch in

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030
ISFMÜNCHEN Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V.

relevantem Umfang auf Umverteilungsprozesse zurückzuführen sind, dann ändert sich nachhaltig die Ausgangsbasis für eine Abschätzung der Beschäftigungseffekte. Dann nämlich müssen Gründungen zunächst die Arbeitsplatzverluste anderer Unternehmen, Branchen oder in anderen Erwerbsformen kompensieren, bevor zusätzliche Arbeitsplätze entstehen können. Darüber hinaus stellt sich dann auch die Frage nach der qualitativen Struktur der entstehenden Arbeitsplätze. Existenzgründungen, so scheint es zumindest, leisten einen doppelten Beitrag zum Wandel der Erwerbsstrukturen: Zum einen durch den individuellen Wechsel der Gründerperson in die berufliche Selbständigkeit, zum anderen aber auch, indem steigende Gründungsaktivitäten offenbar auch zu einer erhöhten Dynamik des Unternehmens- und Arbeitsplatzbestandes (mit entsprechend instabilen Beschäftigungsverhältnissen) sowie zu wachsenden Anteilen von Nicht-Normarbeitsverhältnissen führen.

Literatur

Acs, Z.; Audretsch, D. (1992): Innovation durch kleine Unternehmen. Berlin

Almus, M.; Nerlinger, E. (1999): Zum Zusammenhang zwischen Größe und Wachstum bei Gründungen. Empirische Ergebnisse für West-Deutschland. Mannheim: ZEW-Discussion-Paper Nr. 99-01

Almus, M.; Engel, D.; Nerlinger, E. (1999): Wachstumsdeterminanten junger Unternehmen in den alten und neuen Bundesländern: Ein Vergleich zwischen innovativen und nicht-innovativen Unternehmen. Mannheim: ZEW-Discussion-Paper Nr. 99-09

ANBA – Amtliche Nachrichten der Bundesanstalt für Arbeit (1999): Arbeitsmarkt 1998. Nürnberg

Audretsch, D.; Fritsch, M. (1993): The Geography of Firm Births in Germany. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), discussion-paper FS IV 93-25

Autorengemeinschaft (1999): Der Arbeitsmarkt in der Bundesrepublik Deutschland in den Jahren 1998 und 1999. In: MittAB – Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Heft 1, S. 5ff.

Bellmann, L.; Düll, H.; Kühl, J. u.a. (1996): Flexibilität von Betrieben. Ergebnisse des IAB-Betriebspanels 1993-1995. BeitrAB 200 – Beiträge aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Nürnberg

BMBF (Hg.) (1999): Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands. Zusammenfassender Endbericht. Bonn

Boeri, T.; Cramer, U. (1991): Betriebliche Wachstumsprozesse. Eine statistische Analyse mit der Beschäftigtenstatistik 1977-1987. In: MittAB, Heft 1, S. 70ff.

Bögenhold, D. (1985): Die Selbständigen. Zur Soziologie dezentraler Produktion. Frankfurt/M., New York

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030

Bögenhold, D. (1994): Selbständige Erwerbstätigkeit in sozial- und wirtschaftshistorischer Perspektive. In: Schmude, J. (Hg.): Neue Unternehmen. Interdisziplinäre Beiträge zur Gründungsforschung. Heidelberg, S. 11ff.

Bögenhold, D.; Staber, U. (1990): Selbständigkeit als ein Reflex auf Arbeitslosigkeit? Makrosoziologische Befunde einer international-komparativen Studie. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Heft 2, S. 265ff.

Bögenhold, D.; Staber, U. (1994): Von Dämonen zu Demiurgen? Zur (Re-)Organisation des Unternehmertums in Marktwirtschaften. Berlin

Börsch-Supan, A.; Pfeiffer, F. (1992): Determinanten der Selbständigkeit in der Bundesrepublik Deutschland. In: Hujer, R.; Schneider, H.; Zapf, W. (Hg.): Herausforderungen an den Wohlfahrtsstaat im strukturellen Wandel. Frankfurt/M., New York, S. 257ff.

Brinkmann, Ch.; Otto, M.; Wiedemann, E. (1995): Existenzgründungen mit Hilfe der BA. Erste Ergebnisse einer IAB-Untersuchung. IAB-Werkstattbericht Nr. 10/22.11.1995. Nürnberg

Brixy, U. (1999): Gründe und Hintergründe des Erfolgs neuer Betriebe in Ostdeutschland. In: Wiedemann, E.; Brinkmann, C.; Spitznagel, E.; Walwei, U. (Hg.): Die arbeitsmarkt- und beschäftigungspolitische Herausforderung in Ostdeutschland. BeitrAB 223. Nürnberg, S. 73ff.

Brixy, U; Kohaut, S. (1997): Betriebsgründungen: Hoffnungsträger des ostdeutschen Arbeitsmarktes. Ergebnisse aus IAB-Betriebsdatei und IAB-Betriebspanel. IAB-Kurzbericht Nr. 6/18.8.1997. Nürnberg

Brixy, U.; Kohaut, S. (1999): Determinanten des Beschäftigungswachstums ostdeutscher Gründungen – eine Verknüpfung von IAB-Betriebsdatei und IAB-Betriebspanel. In: Bögenhold, D.; Schmidt, D. (Hg.): Eine neue Gründerzeit? Amsterdam, S. 199ff.

Brüderl, J. (1999): Neugegründete Unternehmen: „Born to Die"? In: Bögenhold, D.; Schmidt, D. (Hg.): Eine neue Gründerzeit? Amsterdam, S. 99ff.

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

Buch, H. (1999): Ungeschützte Beschäftigungsverhältnisse. Scheinselbständigkeit und geringfügige Beschäftigung auf dem deutschen Arbeitsmarkt. Frankfurt/M.

Bühler, Ch.; Hinz, Th. (1996): Überlebens- und Wachstumschancen neugegründeter Betriebe in der Region Leipzig. In: Preisendörfer, P. (Hg.): Prozesse der Neugründung von Betrieben in Ostdeutschland, Rostock, S. 125ff.

Claus, T. (1996): Existenzgründungen in Ostdeutschland. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung in Sachsen-Anhalt. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 15/96, S. 3ff.

Cramer, U.; Koller, M. (1988): Gewinne und Verluste von Arbeitsplätzen in Betrieben – der „Job-Turnover"-Ansatz. In: MittAB, Heft 3, S. 361ff.

Davidsson, P.; Delmar, F. (1998): Zur Schaffung von Arbeitsplätzen nach Firmengröße und -alter. In: Internationales Gewerbearchiv, Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen, Heft 4, S. 219ff.

Dietrich, H. (1998): Erwerbsverhalten in der Grauzone von selbständiger und abhängiger Erwerbsarbeit. BeitrAB 205. Nürnberg

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030

Dietrich, H. (1999): „Scheinselbständige“ oder „Quasi-Firmen“? – Zwei Seiten einer Medaille. In: Bögenhold, D.; Schmidt, D. (Hg.): Eine neue Gründerzeit? Amsterdam, S. 71ff.

DIW (1997): „Neue Selbständige“ in Deutschland in den Jahren 1990 bis 1995. In: DIW-Wochenbericht 41, S. 749ff.

DIW (1998): Zunehmende Selbständigkeit in Deutschland von 1990 bis 1996. In: DIW-Wochenbericht 38, S. 687ff.

DtA – Deutsche Ausgleichsbank (1998): Gründungsfinanzierung und Überbrückungsgeld. Zwei Förderansätze, eine Zielgruppe? Wirtschaftliche Reihe, Band 8. Bonn

Frick, S.; Lagemann, B.; Rosenbladt, B. v. u.a. (1998): Möglichkeiten zur Verbesserung des Umfeldes für Existenzgründungen und Selbständige. Wege zu einer neuen Kultur der Selbständigkeit. Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 25. Essen

Fritsch, M. (1996): Struktur und Dynamik des betrieblichen Gründungsgeschehens in den neuen Bundesländern. In: Preisendörfer, P. (Hg.): Prozesse der Neugründung von Betrieben in Ostdeutschland, Rostock, S. 31ff.

Fritsch, M. (1997): Analysen des Gründungsgeschehens auf der Grundlage der Beschäftigtenstatistik. Ansatz und Überblick. In: Kühl, J.; Lahner, M.; Wagner, J. (Hg.): Die Nachfrageseite des Arbeitsmarktes, BeitrAB 204. Nürnberg , S. 103ff.

Fritsch, M.; Audretsch, D. B. (1995): Betriebliche Turbulenz und regionale Beschäftigungsdynamik. In: Semlinger, K.; Frick, B. (Hg.): Betriebliche Modernisierung in personeller Erneuerung. Berlin, S. 59ff.

Gerlach, F.; Hübler, O. (1995): Betriebsgröße und Einkommen. Erklärungen, Entwicklungstendenzen und Mobilitätseinflüsse. In: Steiner, V.; Bellmann, L. (Hg.): Mikroökonomik des Arbeitsmarktes. BeitrAB 192. Nürnberg, S. 225ff.

Gerlach, K.; Wagner, J. (1995): Die Heterogenität der Arbeitsplatzdynamik innerhalb der Industrie. In: Semlinger, K.; Frick, B. (Hg.): Betriebliche Modernisierung in personeller Erneuerung. Berlin, S. 39ff.

Gerlach, K.; Wagner, J. (1997): Analysen zur Nachfrageseite des Arbeitsmarktes mit Betriebspaneldaten aus Erhebungen der amtlichen Industriestatistik – Ein Überblick über Ansätze und Ergebnisse für niedersächsische Industriebetriebe. In: Kühl, J.; Lahner, M.; Wagner, J. (Hg.): Die Nachfrageseite des Arbeitsmarktes, BeitrAB 204. Nürnberg, S. 11ff.

Grimm, H. (1997): Existenzgründungen in den neuen Bundesländern. Frankfurt/M.

Harhoff, D.; Steil, F. (1997): Das ZEW-Gründungspanel – Konzeptionelle Überlegungen und Analysepotential. In: Harhoff, D. (Hg.): Unternehmensgründungen. Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer. Baden-Baden, S. 11ff.

Hauptmeier, A.; Klawitter, N.; Rückert, S. u.a. (1998): Wir sind die Billiglöhner. In: Die Zeit – Dossier, 4.6.1998, S. 13f.

Hinz, Th. (1998): Betriebsgründungen in Ostdeutschland. Berlin

Hinz, Th.; Wilsdorf, St.H. (1999): Das Scheitern von Betriebsgründungen in den neuen Ländern. In: Bögenhold, D.; Schmidt, D. (Hg.): Eine neue Gründerzeit? Amsterdam, S. 263ff.

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030

IfM –Institut für Mittelstandsforschung (1997): Wissenschaftliche Begleitforschung 1996 zur Gründungsoffensive Nordrhein-Westfalen. IfM-Materialien Nr. 123. Bonn

IfM (1999): Im Jahr 1998 hat die Gründungsdynamik an Schwung verloren (HTML-Dokument)

Jungbauer-Gans, M.; Preisendörfer, P. (1995): Die Überlebensfähigkeit neugegründeter Betriebe. In: Semlinger, K.; Frick, B. (Hg.): Betriebliche Modernisierung in personeller Erneuerung. Berlin, S. 75ff.

Kirchhoff, B. (1994): Entrepreneurship and Dynamic Capitalism. Westport.

Lagemann, B.; Frick, S.; Welter, F. (1999): Kultur der Selbständigkeit. In: Ridinger, R.; Weiss, P. (Hg.): Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung. Berlin, S. 61ff.

Leicht, R.; Strohmeyer, R. (1995): Der Beschäftigungsbeitrag des Aggregats kleiner Betriebe. Beiträge zur IfM-Strukturberichterstattung, Nr. 24. Bonn

Leicht, R.; Strohmeyer, R. (1999): Die Bedeutung von lokaler, individueller und professioneller Arbeit für die Persistenz kleiner Betriebe. In: Bögenhold, D.; Schmidt, D. (Hg.): Eine neue Gründerzeit? Amsterdam, S. 155ff.

Luber, S. (1999): Die Entwicklung selbständiger Erwerbsarbeit in Westeuropa und in den USA. In: Bögenhold, D.; Schmidt, D. (Hg.): Eine neue Gründerzeit? Amsterdam, S. 43ff.

Manstedten, B.; Klandt, H. (1995): Zum Stand der Auswertung der Gewerbemeldedaten in Deutschland. In: Internationales Gewerbearchiv, Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen, Heft 4, S. 267ff.

Mayer, U.; Paasch, U. (1990): Ein Schein von Selbständigkeit. Ein-Personen-Unternehmen als neue Form der Abhängigkeit. HBS-Forschung, Band 2. Köln

Meager, N. (1993): Self-Employment and Labour Market Policy in the European Community. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), discussion-paper FS I 93-201

Müller, K. (1999): Auswirkungen des Gründungsgeschehens auf den Generationswechsel am Beispiel des Handwerks. In: Ridinger, R.; Weiss, P. (Hg.): Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung. Berlin, S. 121ff.

Neubäumer, R. (1995): Schwer besetzbare Arbeitsplätze als Betriebsgrößenproblem. In: Semlinger, K.; Frick, B. (Hg.): Betriebliche Modernisierung in personeller Erneuerung. Berlin, S. 109ff.

Nerlinger, E. (1997): Unternehmensgründungen in High-Tech-Industrien – Analysen auf Basis der ZEW-Gründungspanels (West). In: Kühl, J.; Lahner, M.; Wagner, J. (Hg.): Die Nachfrageseite des Arbeitsmarktes, BeitrAB 204. Nürnberg, S. 135ff.

Nerlinger, E. (1999): Innovative Unternehmensgründungen in Deutschland: Ein Überblick über aktuelle Forschungsergebnisse und Trends. In: Bögenhold, D.; Schmidt, D. (Hg.): Eine neue Gründerzeit? Amsterdam, S. 111ff.

Paulini, M. (1999): Entwicklungsmuster junger Unternehmen in Ostdeutschland. In: Ridinger, R.; Weiss, P. (Hg.): Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung. Berlin, S. 165ff.

Pfeiffer, F. (1994): Selbständige und abhängige Erwerbstätigkeit. Arbeitsmarkt- und industrieökonomische Perspektiven. Frankfurt/M., New York

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030

Pfeiffer, F. (1999): Existenzgründerpotentiale unter Arbeitssuchenden: Empirische Evidenz auf der Basis des Mikrozensus. Mannheim: ZEW-Discussion-Paper Nr. 99-02

Preisendörfer, P. (1996): Gründungsforschung im Überblick: Themen, Theorien und Befunde. In: Preisendörfer, P. (Hg.): Prozesse der Neugründung von Betrieben in Ostdeutschland. Rostock, S. 7ff.

Ridinger, R. (1999): Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung. In: Ridinger, R.; Weiss, P. (Hg.): Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung. Berlin, S. 29ff.

Schettkatt, R. (1995): Stromanalyse des Arbeitsmarktes. Der Jobturnover- und der Laborturnover-Ansatz. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Heft 9, S. 455ff.

Schömann, K.; Kruppe, T.; Oschmiansky, H. (1998): Beschäftigungsdynamik und Arbeitslosigkeit in der Europäischen Union. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), discussion-paper FS I 98-203

Semlinger, K. (1995): Plädoyer für eine arbeitsmarktpolitische Unterstützung des Existenzgründungsgeschehens. In: Schriftenreihe der Senatsverwaltung für Arbeit und Frauen. Band 16: Strukturorientierte Arbeitsmarktpolitik für Berlin

Semlinger, K.; Frick, B. (1995): Betriebliche Modernisierung. Optionen personeller Erneuerung. In: Semlinger, K.; Frick, B. (Hg.): Betriebliche Modernisierung in personeller Erneuerung. Berlin, S. 9ff.

Statistisches Bundesamt (Hg.) (versch. Jahrgänge): Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland. Wiesbaden

Storey, D. (1994): Understanding the Small Business Sector. London, New York.

Sturm, N. (1998): Der Staat als unternehmerischer Geburtshelfer. In: Jugend gründet. Beilage der Süddeutschen Zeitung (in Zusammenarbeit mit dem Bundeswirtschaftsministerium), Nr. 160, 15.7.98.

Wagner, J. (1999): Arbeitsplatzdynamik und Betriebsgröße. Empirische Befunde aus Paneldaten niedersächsischer Industriebetriebe. In: Bögenhold, D.; Schmidt, D. (Hg.): Eine neue Gründerzeit? Amsterdam, S. 137ff.

Weiss, J. (1999): Entwicklung von Existenzgründungen – Eine Bestandsaufnahme. In: Ridinger, R.; Weiss, P. (Hg.): Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung. Berlin, S. 41ff.

Welter, F.; Rosenbladt, B. v. (1998): Der Schritt in die Selbständigkeit: Gründungsneigung und Gründungsfähigkeit in Deutschland. In: Internationales Gewerbearchiv, Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen, Heft 4, S. 234ff.

Wendeling-Schröder, U. (1997): Re-Individualisierung der Arbeitsbeziehungen? In: Re-Individualisierung der Arbeitsbeziehungen. Fraktalisierung der Betriebe? Schriftenreihe der Ott-Brenner-Stiftung 68. Frankfurt/M., S. 59ff.

Wießner, F. (1998a): Das Überbrückungsgeld als Instrument der Arbeitsmarktpolitik – eine Zwischenbilanz. In: MittAB, Heft 1, S. 123ff.

Wießner, F. (1998b): Der Sprung in die Selbständigkeit. Eine Zwischenbilanz der Förderung von Existenzgründungen durch die Arbeitsämter. Materialien aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nr. 4/1998. Nürnberg

Ziegler, A. (1999): Frauen gründen anders. In: Wirtschaftsbulletin Ostdeutschland, 9. Jg./Ausgabe 1, S. 15ff.

IAB/IfS/INIFES/ISF/SOFI (1999): Jahrbuch Schwerpunkt: Arbeitsmarkt.
URN: http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-100030