ECONSTOR

WWW.ECONSTOR.EU

Der Open-Access-Publikationsserver der ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
The Open Access Publication Server of the ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Berthold, Norbert; Kullas, Matthias

Working Paper

Unternehmer: der Treibstoff des Wachstumsmotors!

Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik, Universität Würzburg, No. 89

Provided in Cooperation with:
Julius-Maximilians-Universität Würzburg, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, insbes. Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik

Suggested Citation: Berthold, Norbert; Kullas, Matthias (2006) : Unternehmer: der Treibstoff des Wachstumsmotors!, Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik, Universität Würzburg, No. 89

This Version is available at:
http://hdl.handle.net/10419/22329

Nutzungsbedingungen:
Die ZBW räumt Ihnen als Nutzerin/Nutzer das unentgeltliche, räumlich unbeschränkte und zeitlich auf die Dauer des Schutzrechts beschränkte einfache Recht ein, das ausgewählte Werk im Rahmen der unter
→ http://www.econstor.eu/dspace/Nutzungsbedingungen
nachzulesenden vollständigen Nutzungsbedingungen zu vervielfältigen, mit denen die Nutzerin/der Nutzer sich durch die erste Nutzung einverstanden erklärt.

Terms of use:
The ZBW grants you, the user, the non-exclusive right to use the selected work free of charge, territorially unrestricted and within the time limit of the term of the property rights according to the terms specified at
→ http://www.econstor.eu/dspace/Nutzungsbedingungen
By the first use of the selected work the user agrees and declares to comply with these terms of use.

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg

Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät

Unternehmer – der Treibstoff des Wachstumsmotors!

Norbert Berthold

Matthias Kullas

Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge
des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre,
insbes. Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik
Prof. Dr. Norbert Berthold

Nr. 89

2006

Sanderring 2 • D-97070 Würzburg

Unternehmer – der Treibstoff des Wachstumsmotors!

Norbert Berthold
Matthias Kullas

Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg

Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, insbes. Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik

Sanderring 2

D-97070 Würzburg

Tel.: 0931-312925

Fax: 0931-312774

Email:

norbert.berthold@uni-wuerzburg.de
matthias.kullasn@uni-wuerzburg.de

“The inventor produces ideas, the entrepreneur gets things done”

Joseph Alois Schumpeter (1947)

1 Einleitung

Seit einigen Jahren weist Deutschland eine der niedrigsten Wachstumsraten unter den Industrieländern auf. Im Jahr 2003 schrumpfte die deutsche Wirtschaft gar um 0,2 Prozent. Im vergangenen Jahr bei einem Wachstum von 1,6 Prozent, wiesen in Europa lediglich Malta, Italien und Portugal niedrigere Wachstumsraten auf. Andere westliche Industrienationen wie Großbritannien oder die Vereinigten Staaten erreichten im selben Zeitraum ein Wirtschaftswachstum von 3,2 bzw. 4,2 Prozent.[1] In einer längerfristigen Betrachtung wird die deutsche Wachstumsschwäche noch deutlicher. Vergleicht man das deutsche BIP-Wachstum der letzten vierzehn Jahre[2] mit dem der USA und des Vereinigten Königreiches, stellt man fest, dass das Wirtschaftswachstum in den beiden angelsächsischen Ländern das deutsche Wachstum mit je einer Ausnahme in jedem Jahr übertraf.

Gleichzeitig ist auch Unternehmertum in Deutschland weniger stark ausgeprägt als in den beiden angelsächsischen Ländern. Eine Umfrage der Europäischen Union kommt zu dem Ergebnis, dass der Wunsch nach Selbständigkeit in Deutschland sogar unterhalb des EU15-Durchschnitts liegt.[3] Der Anteil der 18 bis 64 Jährigen, die Mitte vergangenen Jahres versuchten, in Deutschland ein Unternehmen zu gründen, lag bei 3,4 Prozent. In den USA war diese Quote im gleichen Zeitraum doppelt so hoch. Vergleicht man den Anteil der Bevölkerung in Deutschland, die seit kurzem Unternehmer sind (weniger als 3,5 Jahre am Markt), liegt Deutschland (2,21 Prozent) noch deutlicher hinter den USA (4,82 Prozent).[4]

Seit einiger Zeit versucht die EU, Unternehmertum in Europa zu fördern.[5] Sie sieht es als einen wesentlichen Faktor, um das in Lissabon genannte Ziel zu erreichen, die Europäische Union zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt zu machen. Bereits im Jahr 2000 hat die EU die „Europäische Charta für Kleinunternehmen“ verabschiedet und das Grünbuch „Unternehmergeist in Europa“

[1] Vgl. Eurostat (2006).
[2] Wachstumsraten für Gesamtdeutschland liegen erst seit 1992 vor.
[3] Vgl. Europäische Union (2004), S.5.
[4] Vgl. Sternberg / Lücken (2005), S.6 und S.13f. Zeitpunkt der Datenerhebung Juli 2004.
[5] Vgl. Europäische Union (2003).

veröffentlicht. Ziel ist es, durch eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für kleine Unternehmen die wirtschaftliche Stagnation in Europa zu überwinden und neue Arbeitsplätze zu schaffen.[6]

Im Folgenden wird der von der europäischen Union postulierte Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum und unternehmerischer Aktivität theoretisch und empirisch überprüft (Kapitel 2). Anschließend wird in Kapitel 3 dargestellt, welche Faktoren unternehmerische Aktivität in Deutschland beeinflussen. Die dabei gewonnenen Ergebnisse bilden die Grundlage für Vorschläge, wie mit einer Förderung von Unternehmertum das Wirtschaftswachstum in Deutschland erhöht werden kann (Kapitel 4).

2 Unternehmertum und Wachstum – Theorie und Empirie

Der Begriff „Unternehmertum“ wird in vielfältiger Weise gebraucht. Mises stellt beispielsweise den spekulativen Charakter der unternehmerischen Tätigkeit in den Vordergrund, d.h. ein Unternehmer muss die zukünftige Marktlage richtig einschätzen und sich schneller als die anderen Marktteilnehmer daran anpassen.[7] Den wohl bedeutensten Einfluss auf den Begriff Entrepreneurship[8] hat Schumpeter. Er sieht die Aufgabe des Unternehmers darin, neue Kombinationen durchzusetzen. Nach Schumpeter ist der Entrepreneur die treibende schöpferische Kraft, der Revolutionär der Wirtschaft.[9] Entrepreneurship ist demnach immer mit neuen Produkten oder Prozessen verbunden. Die bloße Nachahmung bereits vorhandener Varianten reicht nicht aus.[10] Da neue Produkte oder Prozesse einen wesentlichen Beitrag zum Wirtschaftswachstum eines Landes leisten, wird im Folgenden das schumpetersche Verständnis von Entrepreneurship zu Grunde gelegt.

In den meisten Wachstumsmodellen wird Entrepreneurship explizit ausgeschlossen. Ursächlich hierfür sind die restriktiven Annahmen der vollkommenen Konkurrenz, sie bieten keine Möglichkeit innovative Unternehmer mikroökonomisch zu verankern. Statt dessen erklären neoklassische Wachstumsmodelle wirtschaftliches Wachstum durch Akkumulierung von Kapital.

Die neuere endogene Wachstumstheorie hat neben den traditionellen Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital *Wissen* als weitere erklärende Variable herangezogen, um wirtschaftliches

[6] Vgl. Europäische Union (2003) S.3ff..
[7] Vgl. Mises (1940), S.248ff..
[8] Die Begriffe *Entrepreneurship* und *Unternehmertum* werden im Folgenden synonym verwendet.
[9] Vgl. Schumpeter (1993), S.100f.
[10] Vgl. Breschi et al. (2000), S.388.

Wachstum zu erklären.[11] Das Besondere an diesem Faktor ist, dass er nicht wie Arbeit oder Kapital von nur einem Unternehmen genutzt werden kann, sondern von mehreren gleichzeitig, auch wenn einige der Unternehmen nicht zum Wissenserwerb beigetragen haben.[12]

Die Regierungen zahlreicher Länder reagierten auf diese Theorie, indem sie Forschung und den Erwerb von Humankapital unterstützten. Doch allzu oft blieb der erwünschte Erfolg aus. So weisen beispielsweise Schweden oder Japan trotz hoher F&E-Ausgaben (gemessen in Prozent am BIP) nur geringe Wachstumsraten auf. Die Vereinigten Staaten erreichen zwar eine höheres Wirtschaftswachstum. Doch auch dort werden nur ein bis zwei Prozent der Entdeckungen an Universitäten in marktverwertbare Produkte umgesetzt.[13] Die Schwierigkeit besteht somit nicht allein darin, neues *Wissen* zu generieren, sondern es ist mindestens ebenso schwierig, dieses Wissen ökonomisch zu verwerten.

Einige Wachstumsmodelle unterscheiden daher zwischen *Wissen* und *marktverwertbarem Wissen*.[14] Die Umwandlung von *Wissen* in *marktverwertbares Wissen* ist in diesen Wachstumsmodellen Aufgabe von Unternehmern.[15] D.h. potenzielle Unternehmer erkennen ungenutzte Möglichkeiten und setzen diese in neue Produkte um. Diese Aufgabe können sowohl bereits bestehende als auch neue Unternehmen erfüllen.

Es zeigt sich, dass Unternehmertum in diesen Modellen einen wesentlichen Beitrag zum Wirtschaftswachstum leistet. Unternehmer garantieren dadurch, dass sie *Wissen* durch unternehmerisches Engagement nach außen transportieren, nicht nur die effiziente Allokation der Produktionsfaktoren, sondern sorgen darüber hinaus für wirtschaftliches Wachstum.

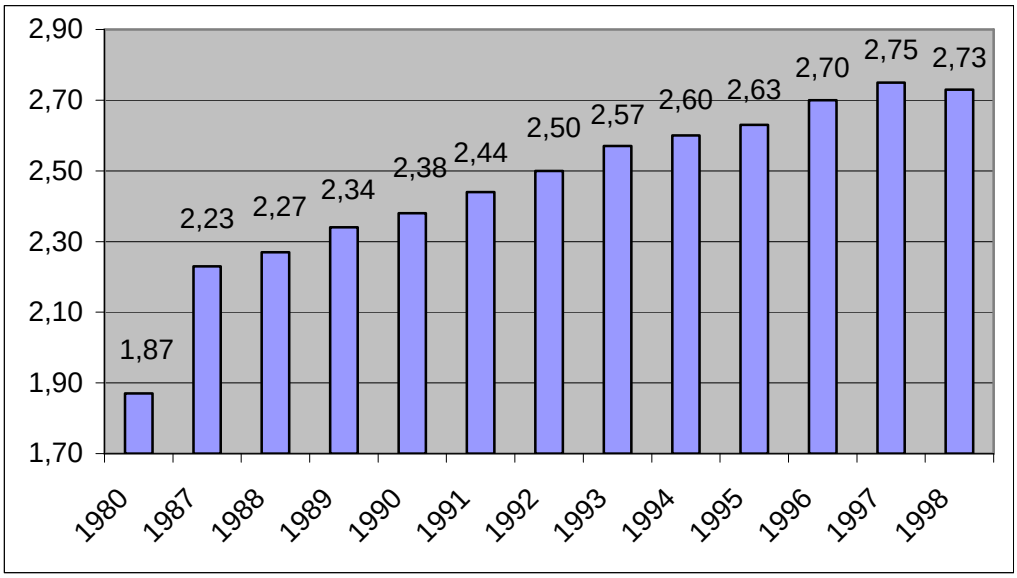
Im folgenden wird mittels einer linearen Regressionsanalyse empirisch untersucht, ob der theoretische Zusammenhang zwischen BIP-Wachstum und Unternehmertum auch auf Ebene der deutschen Bundesländer besteht. Da das Wachstum der Bundesländer in Summe dem gesamtdeutschen Wachstum entspricht, können die Ergebnisse auf Deutschland übertragen werden. Das wirtschaftliche Wachstum ist als Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (preisbereinigt, verkettet) gegenüber dem Vorjahr definiert.[16] Als Untersuchungszeitraum werden die Jahre ab 1996 gewählt. Dies hat zwei Gründe. Zum einen ist es aufgrund des Transformationsprozesses der ostdeutschen Bundesländer nicht sinnvoll, die ersten Jahre nach

[11] Vgl. Romer (1986), S.1002ff..
[12] Vgl. Acs et al. (2005), S.2.
[13] Vgl. Acs et al. (2004) S.6.
[14] Vgl. Acs et al. (2004).
[15] Marktverwertbares Wissen wird in diesen Modellen als Synonym für „neue Produkte“ gebraucht.
[16] Vgl. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung des Bundes und der Länder (2006).

der Wiedervereinigung mit in die Schätzung einzubeziehen. So waren zweistellige Wachstumsraten in den Jahren nach der Wiedervereinigung keine Seltenheit. Zum anderen hat sich seit Anfang der neunziger Jahre die wirtschaftliche Entwicklung weltweit stark verändert. Der zunehmende weltweite Handel führt, folgt man der neoklassischen Außenhandelstheorie, dazu, dass sich Länder auf die Güter (teil-)spezialisieren, bei deren Herstellung sie komparative Vorteile besitzen. Die komparativen Vorteile werden u.a. durch das Ausstattungsverhältnis einer Volkswirtschaft von einfacher zu humankapitalintensiver Arbeit bestimmt. Ist ein Land mit relativ viel Humankapital ausgestattet, spezialisiert es sich verstärkt auf die Produktion des Gutes, welches den relativ häufig vorhandenen Faktor (Humankapital) intensiv nutzt. Länder, die mit relativ viel einfacher Arbeit ausgestattet sind, produzieren verstärkt Güter, die mit verhältnismäßig viel einfacher Arbeit produziert werden.[17] Somit ist es nicht verwunderlich, dass Ende der achtziger Jahre Unternehmen, die relativ viel einfache Arbeit benötigen, damit begannen, Arbeitsplätze von Deutschland ins Ausland zu verlagern. Insbesondere in Asien fanden sie einfache Arbeit zu deutlich niedrigeren Löhnen vor.[18] Skalenerträge aufgrund großer Ausbringungsmengen wurden in Deutschland immer unwichtiger.[19] Statt dessen hat seit Anfang der neunziger Jahre die Spezialisierung auf humankapitalintensive Produktion Wissen und insbesondere die Umsetzung von Wissen in marktverwertbare Produkte zunehmend an Bedeutung gewinnen lassen. Sichtbar wird dies, wenn man den Anteil der in F&E beschäftigten Arbeitnehmer betrachtet (dargestellt in Tabelle 1).

[17] Vgl. Siebert (1991).
[18] Vgl. Audretsch / Kettner (2002), S.87f.
[19] Vgl. Audretsch (2003), S.8.

Tabelle 1: Anteil der Beschäftigen in F&E in den alten Bundesländern in Prozent



Quelle: Audretsch / Fritsch (2003), S.68.

Die Tabelle zeigt deutlich, dass Wissen ein immer wichtiger gewordener Produktionsfaktor für Unternehmen in (West-) Deutschland ist. Betrug der Anteil der in Forschung und Entwicklung beschäftigten Arbeitnehmer 1980 nur 1,87 Prozent, stieg dieser Wert bis Ende der neunziger Jahre auf 2,73 Prozent an. Es erscheint auch aus diesem Grund sinnvoll, die Wirkung von Entrepreneurship auf das wirtschaftliche Wachstum erst seit der Mitte der neunziger Jahre zu betrachten.

Hierfür führen wir eine Panel-Schätzung durch, der Daten für alle 16 deutschen Bundesländer der Jahre 1996 bis 2001 zugrunde liegen. Eine Panel-Schätzung auf Bundesländerebene ist erforderlich, um eine ausreichende Menge an Datenpunkten zu erhalten.

Als Maß für Entrepreneurship wird wie in anderen empirischen Untersuchungen die Selbständigenquote herangezogen.[20] Problematisch ist hierbei, dass zwar dass unternehmerische Engagement im weitesten Sinne erfasst wird, jedoch keine Aussage über die Innovationsfähigkeit der einzelnen Unternehmen möglich ist. Häufig werden daher nur Unternehmensgründungen in Branchen, die als besonders innovativ gelten, in empirische Schätzungen einbezogen. Dies schränkt jedoch den Kreis der potenziell innovativen Unternehmer zu stark ein, da sich beispielsweise Prozessinnovationen häufig nicht durch die Zugehörigkeit zu einer Branche charakterisieren lassen. Der gewählte Fixed-Effects-Schätzer eliminiert zeitinvariante Variablen, so dass eventuelle verzerrende Effekte, die z.B. in den

[20] Vgl. Parker (2004).

Stadtstaaten auftreten, eliminiert werden.[21] Für den Test der Entrepreneurshipvariable wird für andere Einflüsse kontrolliert, indem ein Schätzset zugrundegelegt wird, welches theoretisch plausible Einflussfaktoren des Wirtschaftswachstums einfängt. Die Ergebnisse der Schätzung sind in Tabelle 2 dargestellt.

Tabelle 2: Bestimmungsgründe des Wirtschaftswachstums in Deutschland

Regressor	Koeffizient	t-Statistik	Gewicht in %	Signifikanzniveau
Vertikaler Länderfinanzausgleich	-0,000444	-2,28406	1,8%	(**)
Horizontaler Länderfinanzausgleich	-0,002535	-3,09550	15,0%	(***)
Selbständigenquote	1,115480	4,18925	18,1%	(***)
Bevölkerungsanteil 25 bis 44 Jährigen an der Gesamtbevölkerung	42,519658	1,52834	14,3%	
Anzahl Patentanmeldungen (europaweiter Schutz) pro Millionen Einwohner (um zwei Jahre wirkungsverzögert)	0,012974	3,77226	1,6%	(***)
Beschäftigungsquote	0,135977	4,76965	48,9%	(***)
Freiheitsgrade: 77				(***) 99% Signifikanzniveau
Adj. R^2: 0,286821				(**) 95% Signifikanzniveau
Durbin-Watson: 1,966782				

Quelle: Eigene Berechnungen.

Die Schätzungen bestätigen die theoretischen Überlegungen. Es zeigt sich, dass die Selbständigenquote einen signifikanten Einfluss auf das Wirtschaftswachstum der deutschen Bundesländer und somit Deutschlands hat. Obige Schätzung enthält auch staatlich geförderte Unternehmen wie beispielsweise Ich-AGs. Diese liefern tendenziell nur einen kleinen Teil Beitrag zum Wirtschaftswachstum. Der Einfluss der Selbständigen, die keine staatliche Förderung erhalten, dürfte daher noch größer sein als die Regression zeigt.

Der Bevölkerungsanteil der 25 bis 44 Jährigen hat keinen signifikanten Einfluss auf das wirtschaftliche Wachstum. Dies ist von besonderem Interesse, da dieser Bevölkerungsteil die Gruppe mit der höchsten Gründerintensität darstellt. Knapp 5 Prozent der 25 bis 44jährigen Deutschen haben sich im Jahr 2004 konkret mit der Gründung eines Unternehmens befasst, ohne diese formal bereits vollzogen zu haben.[22] In der darauf folgenden Gruppe der 45 bis 54 Jährigen sinkt dieser Wert bereits auf 3,3 Prozent. Die Selbständigenquote könnte somit eine

[21] Vgl. Berthold / Drews (2001), S.290ff zu einer detaillierten Darstellung des Schätzverfahrens, mit besonderem Dank an Herrn Thode.
[22] Vgl. Sternberg / Lücken (2005), S.11 und 16f sowie eigene Berechnungen.

Proxy-Variable für diesen Regressor sein. Die Insignifikanz des Regressors zeigt, dass dies nicht der Fall ist.

Um den Einfluss von Wissen in einer Volkswirtschaft auf das Wirtschaftswachstum zu testen, wurde in obiger Panelanalyse die Anzahl der Patentanmeldungen (europaweiter Schutz) pro Millionen Einwohner als Proxy-Variable gewählt. Auch hier zeigt sich ein signifikant positiver Einfluss. D.h. je mehr Wissen in einem Bundesland akkumuliert ist, desto höher ist das wirtschaftliche Wachstum des Landes. Dies entspricht der oben bereits dargestellten endogenen Wachstumstheorie, die Wissen als einen Faktor für wirtschaftliches Wachstum beschreibt.

Den größten Einfluss auf das wirtschaftliche Wachstum hat die Beschäftigungsquote. Betrachtet man ein neoklassisches Wachstumsmodell, lässt sich dieser Zusammenhang leicht darstellen. Multipliziert man die Beschäftigungsquote mit den geleisteten Arbeitsstunden pro Beschäftigtem, erhält man die Arbeitsstunden pro Kopf.[23] Das Wachstum der Arbeitsstunden pro Kopf addiert mit dem Wachstum der Arbeitsproduktivität in geleisteten Arbeitsstunden sowie dem Bevölkerungswachstum ergibt das Wirtschaftswachstum einer Volkswirtschaft.[24]

Wenig überraschend ist der negative Einfluss des Länderfinanzausgleichs. Mehrere empirische Untersuchungen bestätigen, dass der Länderfinanzausgleich aufgrund seiner schädlichen Anreize das Wirtschaftswachstum eines Bundeslandes verringert.[25] Aufgrund der vom Bundestag am 5. Juli 2001 beschlossenen Reform des Länderfinanzausgleichs war der Länderfinanzausgleich im Untersuchungszeitraum anders geregelt, als dies inzwischen der Fall ist. An den wesentlichen Kritikpunkten hat die Reform jedoch nicht viel geändert. Zwar verlieren die Bundesergänzungszuweisungen an Wichtigkeit, da bereits durch den modifizierten Umsatzsteuervorwegausgleich die Finanzkraft der Empfängerländer gestärkt wird und somit im horizontalen Länderfinanzausgleich eine größere Nivellierung zwischen den Bundesländern stattfindet.[26] Doch noch immer bestehen negative Anreizwirkungen für die einzelnen Bundesländer. Teilweise nehmen diese sogar zu. So ist die Grenzbelastung bei den finanzschwachen Ländern häufig größer als vor der Reform. Die Anreize, eigene Einnahmen zu generieren oder bestehende Steuerquellen zu pflegen, hat die Reform daher nicht erhöht.[27] Auch der Sachverständigenrat kritisiert die Reform des

[23] Die geleisteten Arbeitsstunden pro Erwerbstätigen konnten nicht in die Schätzung aufgenommen werden, da entsprechende Daten erst ab 1998 vorliegen.
[24] Vgl. Blanchard (2004), S.7f.
[25] Vgl. Berthold et al. (2001).
[26] Vgl. Lenk (2004), S.354 und 370.
[27] Zu den Anreizwirkungen des alten Länderfinanzausgleichs vgl. Huber / Lichtblau (1998), S.143f. Zu den Anreizwirkungen des neuen Länderfinanzausgleichs vgl. Fehr / Tröger (2003).

Länderfinanzausgleichs. So schreibt er in einem Gutachten, dass „das Maßstäbegesetz und erst recht die beschlossenen Eckpunkte für das ab 2005 geltende Finanzausgleichgesetz weit hinter den Erwartungen zurückgeblieben sind (...) vielmehr wurde eine große Chance vertan.“[28] Es ist daher kaum zu erwarten, dass der negative Zusammenhang zwischen dem Länderfinanzausgleich und dem Wirtschaftswachstum in den folgenden Jahren kleiner sein wird.

Es lässt sich festhalten, dass die Selbstständigenquote neben anderen Einflussfaktoren einen positiven Beitrag zum wirtschaftlichen Wachstum Deutschlands leistet. Zahlreiche Faktoren beeinflussen die Bereitschaft potentieller Unternehmer diese Aufgabe wahrzunehmen. Die Einflüsse können auf individueller oder gesellschaftlicher Ebene liegen. So gilt, je höher die unternehmerischen Fähigkeiten, desto eher wird sich ein Individuum für die Selbständigkeit entscheiden. Ein Einflussfaktor auf gesellschaftlicher Ebene ist die wirtschaftliche Freiheit. Sie wird durch die Rahmenbedingungen eines Landes bestimmt. Je größer die ökonomische Freiheit in einem Land, desto größer das erwartete Einkommen eines Unternehmers. Und je größer das erwartete Einkommen, desto mehr Individuen werden sich für eine selbständige Tätigkeit entscheiden.

Gwartney et al. (2005) zeigen, dass die wirtschaftliche Freiheit in Deutschland verhältnismäßig gering ist. In einem Ranking erreicht Deutschland unter dreißig OECD-Ländern mit Rang 14 lediglich einen Platz im Mittelfeld.[29] So sind insbesondere die bürokratischen Hürden für Unternehmensgründungen in Deutschland verhältnismäßig hoch.
Folgt man der in Kapitel 2.1 beschriebenen Wachstumstheorie, müssten die Hindernisse für Unternehmer zu zahlreichen ungenutzten unternehmerischen Möglichkeiten in Deutschland führen. Eine Untersuchung des Instituts der deutschen Wirtschaft zum Forschungs- und Innovationsverhalten der technikaffinen Branchen[30] bestätigt diesen Befund. Das Institut kommt zu dem Schluss, dass zahlreiche Unternehmen ein Umsetzungsproblem haben. Fast jedes vierte Patent in Deutschland wird bislang nicht genutzt.[31] Bei 55,8 Prozent dieser Patente handelt es sich um umsetzungsreife Patente für neue Produkte oder Prozesse. Der Gesamtwert der ungenutzten Patente in Deutschland wird auf 8,03 Milliarden Euro geschätzt. Gerade kleine Unternehmen haben viele wertvolle Patente, die sie nicht nutzen. Um die Ursachen für das mangelnde unternehmerische Engagement in Deutschland aufzuzeigen, wird im folgenden Kapitel dargestellt, welche Faktoren das Ausmaß an Unternehmertum in einer

[28] Vgl. Sachverständigenrat (2001), S.211.
[29] Vgl. Gwartney et al. (2005).
[30] Technikaffine Branchen umfassen das verarbeitende Gewerbe und unternehmensnahe Dienstleistungen.
[31] Vgl. Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2006).

Gesellschaft beeinflussen. Ziel ist es zu erklären, weshalb zahlreiche Patente bzw. ökonomische Gelegenheiten in Deutschland brach liegen und somit das deutsche BIP nur langsam wächst.

3 Theorie des Unternehmertums

Versucht man eine Abgrenzung der Faktoren, welche Entrepreneurship beeinflussen, zeigt sich, dass dies kaum möglich ist. So fokussieren Ökonomen beispielsweise auf wirtschaftliche und politische Faktoren.[32] Soziologen hingegen betrachten den kulturellen Hintergrund zur Erklärung von Unternehmertum, während Psychologen Charaktereigenschaften und Motive in den Vordergrund stellen. Tatsächlich können diese Faktoren wesentlich zur Entscheidung, Unternehmer zu werden, beitragen. Empirisch zeigt sich beispielsweise, dass Unternehmer normalerweise das erstgeborene Geschwisterkind sind. Sie sind meist männlich, motiviert, kreativ und bereit Risiken zu tragen.[33]

Im folgenden werden die Einflüsse, Unternehmer zu bleiben oder zu werden, danach unterschieden, ob sie angebots- oder nachfrageseitig auftreten.[34] Die angebotsseitigen Faktoren beeinflussen die Fähigkeiten sowie die Einstellung zu Unternehmertum eines Einzelnen bzw. einer Gesellschaft. Sie bestimmen somit die Ausstattung einer Volkswirtschaft mit unternehmerischen Fähigkeiten, d.h. das Angebot an Unternehmertum in einer Volkswirtschaft.

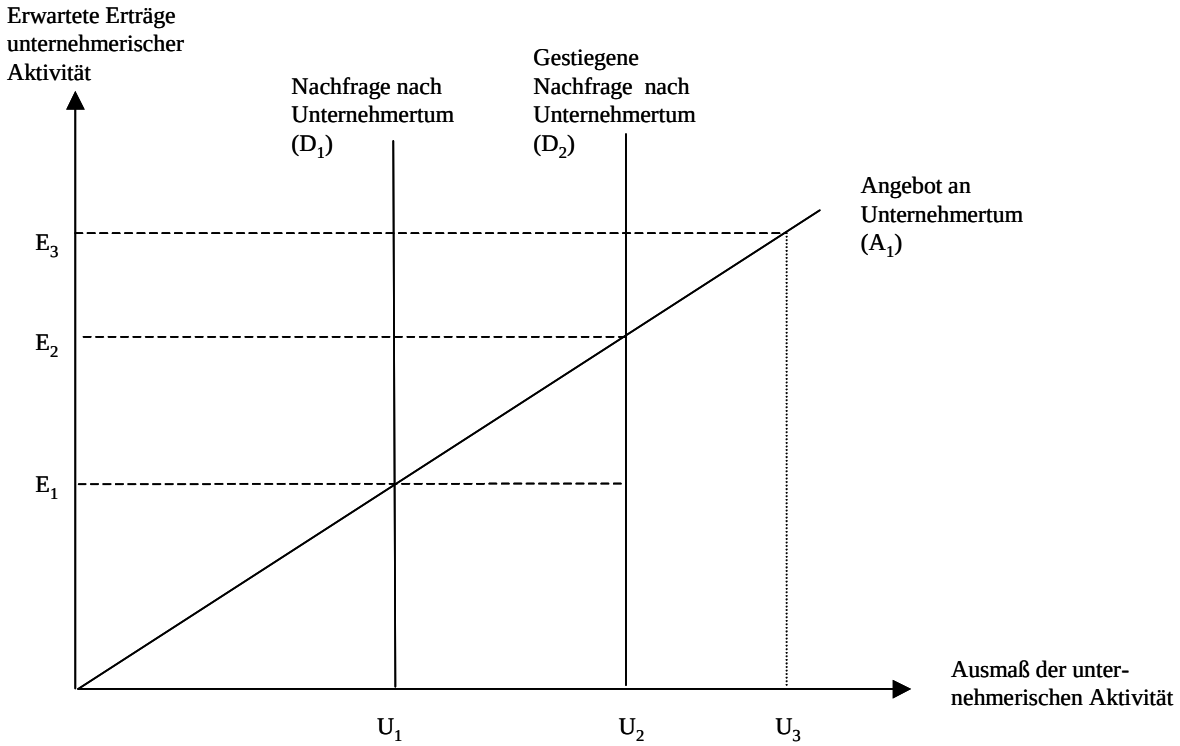
Die nachfragseitigen Faktoren hingegen beeinflussen die unternehmerischen Chancen und Möglichkeiten für potenzielle oder bereits aktive Unternehmer. Man kann sie auch als Nachfrage eines Landes nach Unternehmern interpretieren. Diese Nachfrage wird im Wesentlichen von der Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen bestimmt. So ermöglicht beispielsweise eine starke Präferenz der Konsumenten für Vielfalt einen größeren Spielraum für Unternehmertum. Aber auch die Wirtschaftsstruktur und die technische Entwicklung eines Landes sind maßgebliche Faktoren.[35]

Die Summe aller Faktoren führt unter Beachtung der erwarteten Rückflüsse dann auf individueller Ebene zu einer Entscheidung, ob ein Individuum selbständig oder abhängig beschäftigt sein möchte. Bei der Entscheidung zu unternehmerischem Engagement werden neben Charaktereigenschaften und Präferenzen zusätzlich noch staatliche

[32] Vgl. Thurik / Grilo (2005), S.4.
[33] Vgl. Hébert / Link (1989), S.39.
[34] Vgl. Verheul et al. (2001), Kapitel 3.
[35] Vgl. Verheul et al. (2001), S.7.

Rahmenbedingungen berücksichtigt, da diese die erwarteten Rückflüsse beeinflussen. Beispiele für staatliche Rahmenbedingungen sind die Ausgestaltung des Kündigungsschutzes oder die staatliche Förderung von Unternehmertum. Grafisch lässt sich dies anhand eines Diagramms darstellen (vgl. Abbildung 1).

Abbildung 1: Angebot und Nachfrage nach unternehmerischer Aktivität



Quelle: Eigene Darstellung.

Das Angebot an unternehmerischen Engagement hängt positiv von den erwarteten Erträgen ab. Die Nachfrage nach Unternehmertum wird hingegen durch exogene Faktoren bestimmt. Sie verläuft daher senkrecht. Nehmen die unternehmerischen Möglichkeiten in einer Volkswirtschaft zu, verschiebt sich die Nachfragekurve nach rechts (vgl. Abb. 1: $D_1 \rightarrow D_2$).

Kurzzeitig kann es dann zu einem Ungleichgewicht kommen, d.h. unternehmerische Möglichkeiten werden nicht genutzt. Die Nachfrage nach Unternehmertum übersteigt dann das Angebot um die Strecke U_2 - U_1. Die neuen Gewinnmöglichkeiten werden jedoch dazu führen, dass neue Unternehmer in den Markt eintreten oder bereits bestehende Unternehmen ihre Aktivität ausweiten. Im neuen Gleichgewicht (U_2 / E_2) wird dann bei einem größeren unternehmerischen Engagement mehr Gewinn erzielt.

Damit der Anpassungsmechanismus wirken kann ist es notwendig die staatlichen Rahmenbedingungen so auszugestalten, dass folgende vier Kriterien erfüllt sind:[36]

- Garantie privater Eigentumsrechte,
- freier Marktzu- und Marktaustritt
- individuelle Vertragsfreiheit und
- möglichst wenige staatliche Eingriffe, welche das Marktergebnis beeinflussen.

Sind diese Bedingungen nicht erfüllt, kann es dazu kommen, dass ein Ungleichgewicht dauerhaft bestehen bleibt. Sinken beispielsweise die erwarteten Rückflüsse unternehmerischer Aktivität z.B. aufgrund bürokratischen Aufwands ($E_2 \rightarrow E_1$), wird das Ausmaß an Unternehmertum sinken ($U_2 \rightarrow U_1$). Die Nachfragekurve (D_2) bleibt in diesem Fall unverändert, so dass das unternehmerische Engagement um die Strecke U_2 - U_1 zu gering ist.

Ist das unternehmerische Aktivität in einer Volkswirtschaft zu klein, führt die geringe Wettbewerbsintensität zu Effizienzverlusten. In einer statischen Betrachtung resultieren diese Verluste aus Preissetzungsspielräumen der Anbieter. Ein Extremfall ist die Monopolstellung eines Anbieters. Auch in einer dynamischen Sichtweise führt zu geringer Wettbewerb zu Ineffizienzen. Diese resultieren u.a. aus der geringen Produktvielfalt, dem gesunkenen Innovationswettbewerb und dem niedrigeren Selektionsdruck.

Durch staatliche Subventionen kann es jedoch auch dazu kommen, dass die Erträge zunehmen ($E_2 \rightarrow E_3$). Es gibt dann zuviel Unternehmertum ($U_3 - U_2$). Auch dies führt zu Effizienzverlusten, da beispielsweise Skalenerträge nicht in ausreichendem Maße genutzt werden. Ist das unternehmerische Engagement in einer Gesellschaft zu groß oder zu gering, wirkt sich dies negativ auf das wirtschaftliche Wachstum einer Volkswirtschaft aus.[37]

Die genaue Lage der Kurven ist von zahlreichen Faktoren abhängig. Im folgenden werden zuerst die nachfrage- und angebotsseitigen Faktoren dargestellt. Anschließend werden die staatliche Rahmenbedingungen erörtert, welche den individuellen Entscheidungsprozess beeinflussen.

3.1 Nachfrageseitige Faktoren

Im Folgenden werden die nachfrageseitigen Faktoren in drei Teile untergliedert. Der erste Teil beinhaltet den technologischen Entwicklungsstand. Dieser stellt den wichtigsten Nachfrageparameter dar. Die beiden weiteren Faktoren sind die Einbindung einer

[36] Vgl. Kirzner / Sautet (2006).
[37] Vgl. Carree et al. (2002).

Volkswirtschaft in den globalen Handel und die Größe des Dienstleistungssektors. Eine Änderung der nachfrageseitigen Faktoren führt zu einer Verschiebung der Nachfragekurve.

Technologische Entwicklung und Ausmaß der Clusterbildung

Wie im vorhergehenden Kapitel theoretisch und empirisch gezeigt wurde, ist Wissen ein wesentlicher Faktor für Unternehmertum und wirtschaftliche Entwicklung. Je mehr Wissen in einer Gesellschaft vorhanden ist, desto mehr Möglichkeiten eröffnen sich für potenzielle Unternehmer. Neben dem Ausmaß hat auch die Geschwindigkeit der technologischen Entwicklung einen Einfluss auf die potenziellen Entwicklungschancen von Unternehmern in einer Gesellschaft. Je schneller technologische Entwicklungen umgesetzt werden, desto dynamischer ist eine Volkswirtschaft. Dies führt zu kürzeren Produktlebenszyklen und somit zu mehr unternehmerischen Möglichkeiten.[38] Da gerade in hochinnovativen Wirtschaftsbereichen kleinere Unternehmen häufig Innovationsvorteile besitzen, gewinnen kleinere und mittlere Unternehmen aufgrund der gegenwärtigen technologischen Entwicklung an Bedeutung.

In jüngster Vergangenheit beeinflusst zusätzlich die Nutzung moderner Informations- und Kommunikationswege die Nachfrage nach Unternehmertum. Die gesunkenen Kommunikationskosten führen dazu, dass der Markt als Koordinationsmechanismus im Verhältnis zur unternehmensinternen Koordination günstiger wird. Dies hat zur Folge, dass viele Aufgaben, die früher in einen Unternehmen erledigt wurden, nun von externen Anbietern kostengünstiger übernommen werden können. Die damit einhergehenden Veränderungen führen zu einer Verkleinerung der Unternehmen und damit zu einer verstärkten Nachfrage nach Unternehmertum in einer Volkswirtschaft.[39] Darüber hinaus haben gerade kleinere und mittlere Unternehmen von den gesunkenen Informationskosten profitiert, da die Informationsmöglichkeiten für diese Unternehmensgruppe deutlich zugenommen haben.

Wie gut die Möglichkeiten für Unternehmer sind, hängt auch davon ab, wie viele selbständig entstandene Cluster es in einer Volkswirtschaft gibt. Denn häufig wird in Clustern in großem Umfang Forschung betrieben, was gerade für kleine Unternehmen zu zahlreichen neuen unternehmerischen Möglichkeiten führt. Cluster wirken sich somit sowohl positiv auf neue als auch auf bereits bestehende Unternehmen aus.[40]

[38] Vgl. Verheul et al. (2001), S.11.
[39] Vgl. Verheul et al. (2001), S.10.
[40] Vgl. Audretsch (2003), S. 24 sowie Verheul et al. (2001), S.13.

Globalisierung und Einbindung in den Welthandel

Die verbesserten Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten haben auch dazu geführt, dass sich die Absatz- und Beschaffungsmärkte von Unternehmen vergrößert haben und viele Unternehmen nun global agieren. Der Einfluss der Globalisierung auf Unternehmertum kann sowohl positiv als auch negativ sein. Zwar vergrößert sich der Absatzmarkt eines Unternehmens, gleichzeitig wird jedoch auch der Wettbewerb intensiver, da ausländische Konkurrenten hinzutreten. Insbesondere der intra-industrielle Handel führt zu einer Reduzierung der Unternehmensanzahl in einer Branche.[41] Dies kann zur Folge haben, dass es für kleine oder junge Unternehmen schwieriger wird, sich auf einem Markt durchzusetzen. Andererseits stellt die Globalisierung größere Anforderungen an die Anpassungsfähigkeit eines Unternehmens. Kleine und mittlere Unternehmen haben hier Vorteile, da sie schneller auf Änderungen in ihrer Umwelt reagieren, als dies große Unternehmen können.

Die gestiegenen Informationsmöglichkeiten haben darüber hinaus dazu geführt, dass die Konsumenten Güter anderer Länder oder Kulturkreise konsumieren möchten. Die Präferenzen in unserer Gesellschaft sind daher deutlich heterogener geworden. Ähnlich wirkt der aufgrund der Globalisierung gestiegene Wohlstand. Die Präferenzen werden mit zunehmendem Wohlstand immer differenzierter, da mit steigendem Wohlstand neue Bedürfnisse wie beispielsweise Selbstverwirklichung hinzukommen. Der Konsum eines Produktes kann dann dazu genutzt werden, ein Lebensgefühl auszudrücken. Skalenerträge werden im Gegenzug immer unwichtiger. Kleinere Unternehmen haben hier Vorteile, da sie sich auf eine Nische spezialisieren können. Auch dadurch nehmen die unternehmerischen Möglichkeiten in einer Volkswirtschaft zu.[42] Grafisch führt dies zu einer Rechtsverschiebung der Nachfragekurve.

Größe des Dienstleistungssektors

In den meisten hochentwickelten Volkswirtschaften hat der Dienstleistungssektor das produzierende Gewerbe als wichtigsten Wirtschaftszweig abgelöst.[43] Empirisch zeigt sich, dass mit einem zunehmenden Pro-Kopf-Einkommen der Anteil der Beschäftigten im tertiären Sektor steigt. Die Ursachen hiefür sind vielfältig. So ändern sich beispielsweise die Präferenzen mit steigendem Einkommen.[44] Da Dienstleistungsunternehmen tendenziell kleiner sind als Unternehmen im Industriesektor, wirkt ein großer Dienstleistungssektor positiv auf die Anzahl der Unternehmer in einer Gesellschaft. Darüber hinaus ist das benötigte Startkapital meist gering, so dass Markteintrittsbarrieren deutlich niedriger sind als in anderen

[41] Für eine einfache modell-theoretische Darstellung vgl. Maenning / Wilfling (1998), S.227ff.
[42] Vgl. Verheul et al. (2001), S.11.
[43] Vgl. Inman (1985).
[44] Vgl. Kravis et al. (1982).

Sektoren. Der Marktzutritt ist daher relativ einfach.[45] Nimmt die Bedeutung des tertiären Sektors zu, verschiebt sich die Nachfragekurve nach Unternehmertum nach rechts.

3.2 Angebotsseitige Faktoren

Angebotsseitige Faktoren bezeichnen die Summe aller Einflüsse, welche auf die Fähigkeiten zu unternehmerischem Engagement in einer Volkswirtschaft einwirken. Mögliche Faktoren sind beispielsweise die demografische Zusammensetzung einer Gesellschaft oder der Anteil der Immigranten. All diese Parameter haben einen Einfluss auf das Angebot an Unternehmern in einer Volkswirtschaft. Eine Veränderung dieser Faktoren führt zu einer Verschiebung der Angebotskurve.

Demografische Entwicklung

Die demografische Entwicklung einer Gesellschaft stellt einen komplexen Faktor dar. Wie bereits in Kapitel 3 dargestellt, ist die Gründungsaktivität nicht gleichmäßig über alle Altersklassen verteilt. Die Gruppe der 25 bis 44 Jährigen ist die Altersklasse mit der höchsten Gründungsintensität. Dies kann durch altersabhängige Faktoren erklärt werden. So sind die finanziellen Ressourcen, die persönlichen Netzwerke oder auch die Risikoneigung stark vom Alter abhängig.[46] Ist der Anteil dieser Gruppe an der Gesamtbevölkerung groß, wirkt dies positiv auf die Anzahl der Unternehmer in einer Volkswirtschaft. Hat eine Gesellschaft hingegen einen großen Anteil älterer Menschen, geht das Angebot an potenziellen Unternehmensgründern zurück. Entsprechend wirkt sich ein hohes natürliches Bevölkerungswachstum positiv auf das Angebot an Selbständigen aus. Die Angebotskurve verschiebt sich nach rechts. Ist das natürliche Bevölkerungswachstum hingegen gering, geht dies häufig mit einer Linksverschiebung der Kurve einher.

Arbeitslosigkeit

Die Wirkung einer hohen Arbeitslosigkeit auf die Bereitschaft zu unternehmerischen Engagement ist unbestimmt.[47] So erhöht Arbeitslosigkeit einerseits die individuelle Bereitschaft zu einer selbständigen Tätigkeit, da die Opportunitätskosten gering sind. Bei den über eine Millionen Gründungen in Deutschland im Jahr 2004 war bei einem Drittel eine mangelnde Erwerbsaussicht ursächlich.[48] In einem internationalen Vergleich zeigt sich, dass es in kaum einem Land so viele „Gründungen aus der Not“ gibt. In Finnland oder Belgien liegt dieser Wert bei lediglich zehn Prozent. Gründungen aus der Not sind problematisch, da

[45] Vgl. Verheul et al. (2001), S.11.
[46] Vgl. Verheul et al. (2001), S.16.
[47] Vgl. Evans / Leighton (1989), S.521.
[48] Vgl. Sternberg / Lücken (2005), S.6.

den potenziellen Gründern häufig eine marktverwertbare Idee und unternehmerisches Wissen fehlen. Entsprechend häufig bestehen diese Art von Unternehmen nur für kurze Zeit.[49]

Eine hohe Arbeitslosigkeit wirkt sich andererseits negativ auf *Unternehmensgründungen aus einer abhängigen Beschäftigung* heraus aus, da potenzielle Unternehmer das Risiko scheuen, wenn sie damit rechnen müssen, nach einem Scheitern keine andere Beschäftigung zu finden. Diese Befürchtung ist nicht unbegründet, da die Hälfte aller Selbständigen in den ersten Jahren scheitert.[50] Der Einfluss der Arbeitslosigkeit wird dadurch verstärkt, dass die meisten Unternehmen aus einem sicheren Arbeitsplatz heraus gegründet werden.[51] Es kann somit aus theoretischer Sicht nicht eindeutig gesagt werden, ob es durch eine hohe Arbeitslosenquote zu einer Links- oder Rechtsverschiebung der Angebotskurve kommt. Göggel et al. (2006) gelangen in einer empirischer Untersuchung für die EU 15 zu dem Ergebnis, dass eine Erhöhung der Arbeitslosigkeit um ein Prozent die Selbständigenquote um 0,3 Prozent erhöht.

Einkommen

Ein weiterer wichtiger Faktor ist das allgemeine Lohnniveau. Ist dieses hoch, sind es die Opportunitätskosten einer selbständigen Tätigkeit auch.[52] Gleiches gilt für hohe Zinsen. Auch sie führen zu hohen Opportunitätskosten von Investitionen und einem größeren Risiko für unternehmerisches Engagement. Entsprechend niedrig ist der Anreiz ein Unternehmen zu gründen. Hierbei sei erwähnt, dass das erhoffte Einkommen nur einer von vielen Aspekten bei der Entscheidung zur Selbständigkeit ist. Ebenfalls wichtig sind Unabhängigkeit, Selbstverwirklichung oder kreatives Arbeiten.

Ein hohes Lohnniveau kann auch auf die Nachfrage nach Unternehmern wirken. Ist das Lohnniveau Ausdruck einer funktionsfähigen und florierenden Wirtschaft, deutet dies auf zahlreiche unternehmerische Möglichkeiten hin. So steigt mit zunehmendem Einkommen die Vielfalt der Konsumentenwünsche. Gleichzeitig steigt auch die Unsicherheit bzgl. der Konsumentenwünsche. Beides führt zu mehr unternehmerischen Möglichkeiten in einer Volkswirtschaft und somit zu einer Rechtsverschiebung der Nachfragkurve.

Auch die Einkommensungleichheit hat einen Einfluss auf die Nachfrage nach Unternehmern. Empirische Untersuchungen kommen zu dem Ergebnis, dass Unternehmertum mit steigender Ungleichverteilung der Einkommen in einer Volkswirtschaft zunimmt. Begründet wird dies u.a. damit, dass die Nachfrage nach Gütern mit steigender Ungleichverteilung der

[49] Vgl. Sternberg / Lücken (2005), S.19.
[50] Vgl. OECD (1998a), S.23f.
[51] Vgl. Irsch (2004), S.4.
[52] Vgl. Lucas (1978).

Einkommen heterogener wird. Dadurch bieten sich mehr Möglichkeiten für Unternehmer, was dann zu mehr Unternehmertum führt.[53]

Gesellschaftliche Normen und Werte

Nicht nur ökonomische Determinanten wirken auf das unternehmerische Engagement in einer Volkswirtschaft ein. Normen und Werte beeinflussen das Ausmaß unternehmerischer Aktivität ebenfalls. Werden Unternehmer in einer Gesellschaft aufgrund der vorherrschenden Werte sehr geschätzt und fließt diese Wertschätzung in den Nutzen eines Selbständigen ein, erklärt dies teilweise, weshalb einige Länder mehr Unternehmertum als andere haben. Giannetti und Simonov (2004) untersuchen empirisch, ob soziale Einflüsse die Entscheidung zu unternehmerischem Engagement beeinflussen. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass in einem sozialen Umfeld, in dem es viele Selbständige gibt, die Wahrscheinlichkeit für ein Individuum, selbständig zu werden, größer ist.[54] Darüber hinaus verdienen diese Unternehmer weniger und investieren mehr als vergleichbare Selbständige. Als Ursache hierfür nennen die Autoren die gesellschaftliche Anerkennung, die den mangelnden finanziellen Ertrag ausgleicht.

Auch ein Vergleich zwischen Amerika und Europa zeigt deutliche Werteunterschiede. Während in Amerika die Gesellschaft einen Fehlschlag als „good try“ achtet, haftet in Europa einem gescheiterten Unternehmer das Stigma eines persönlichen Scheiterns an. Dies kann die Differenz des unternehmerischen Engagements zwischen Europa und den USA teilweise erklären.[55]

3.3 Einfluss staatlicher Rahmenbedingungen auf Entrepreneurship

Während sich Angebot und Nachfrage nach Unternehmertum im weitesten Sinne am Markt entwickeln, wird der institutionelle Rahmen für Unternehmer von der Regierung eines Landes bestimmt. Staatliche Vorschriften und deren Überwachung sind notwendige Bestandteile für eine langfristig positive wirtschaftliche Entwicklung. Ein Staat muss einen Ordnungsrahmen vorgeben, innerhalb dessen wirtschaftliches Handeln und insbesondere fairer Wettbewerb möglich sind. So müssen beispielsweise die Verfügungsrechte über Güter und Produktionsfaktoren klar geregelt und Wirtschaftssubjekte vor staatlicher und privater Willkür

[53] Vgl. Verheul et al. (2001), S.19.
[54] Vgl. Giannetti / Simonov (2004).
[55] Vgl. OECD (1998a), S.23f.

geschützt sein.[56] Kommt der Markt nicht zu einem effizienten Ergebnis, kann der Staat in das Marktgeschehen eingreifen und es ggf. korrigieren.

Je nachdem wie der Staat diese Rahmenbedingungen setzt und überwacht, kann er die Selbständigenquote in einer Gesellschaft beeinflussen. So waren institutionelle Hindernisse ein Grund, weshalb sich die Biotechnologie in Deutschland verglichen mit anderen europäischen Staaten und den USA anfangs nur zögerlich entwickelte.[57] Henrekson und Johansson (1999) zeigen am Beispiel Schweden, dass überwiegend der institutionelle Rahmen das unternehmerische Engagement einer Volkswirtschaft beeinflusst. Obwohl sich angebots- und nachfragseitige Faktoren zwischen einigen Ländern kaum unterscheiden, hat Schweden seit den siebziger Jahren die mit Abstand niedrigste Selbständigenquote aller OECD-Länder.[58] Die Autoren führen dies auf staatlichen Rahmenbedingungen zurück, die kleine Unternehmen, Start-ups und Familienunternehmern in Schweden benachteiligen.

Im Folgenden werden staatliche Einflussbereiche, welche auf das erwartete Einkommen eines potentiellen Unternehmers in einer Volkswirtschaft einwirken, dargestellt. Eine Veränderung der staatlichen Rahmenbedingungen kann somit als eine Bewegung auf der Angebotskurve dargestellt werden.

Das Steuersystem

Die Wirkung eines Steuersystems auf das unternehmerische Engagement in einer Gesellschaft ist sehr komplex und aus theoretischer Sicht nicht eindeutig.[59] So können verschiedene Steuern für Selbständige und abhängig Beschäftigte die relativen Einkommen beider Gruppe beeinflussen. Ist beispielsweise die Einkommenssteuer für Selbständige hoch, schmälert dies die Gewinne aus der unternehmerischen Arbeit. Dies kann dazu führen, dass weniger Unternehmen gegründet werden. Darüber hinaus beeinflussen Steuern die Liquidität von Unternehmen, so dass das Wachstum bereits bestehender Unternehmen gebremst werden kann. Ist es andererseits als Selbständiger eher möglich, Steuern zu umgehen, kann ein hoher Grenzsteuersatz auch positiv auf das Unternehmertum in einer Gesellschaft wirken. Fossen und Steiner (2006) untersuchten die Wirkung der Steuerreform der Jahre 1994 und 1999/2000 in Deutschland auf die Marktein- und Marktaustrittswahrscheinlichkeit von Unternehmern. Inhalt der Reform war es, den Spitzensteuersatz für Gewerbetreibende in zwei Stufen von 53 auf 43 Prozent zu senken, um Unternehmertum zu fördern. Die ökonometrischen

[56] Vgl. Heitger (2004).
[57] Vgl. Krauss / Stahlecker (2001), S.150.
[58] Vgl. Henrekson / Davis (1999), S.62.
[59] Vgl. Schuetze / Bruce (2004), S.9.

Untersuchungen der beiden Autoren konnten eine positive Wirkung auf das unternehmerische Engagement in Deutschland jedoch nicht feststellen.

Carroll et al. untersuchen empirisch für kleine Unternehmen die Wirkung von Steuern auf das Wachstum eines Unternehmens, das Investitionsverhalten und die Bereitschaft, neue Arbeitnehmer einzustellen. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass mit steigender Grenzbelastung, beispielsweise durch eine progressive Einkommenssteuer, Investitionen und die Neigung, neue Arbeitnehmer einzustellen, sinken, so dass das Wachstum eines Unternehmens verringert wird.[60]

Bereits 1944 zeigten Domar und Musgrave, dass eine proportionale Einkommenssteuer in Verbindung mit einer vollen Verlustverrechnung die Investitionen in riskante Investitionsobjekte fördern kann.[61] So sinkt zwar mit Einführung einer solchen Steuer die erwartete Rendite einer Investition, andererseits übernimmt die Regierung einen Teil des Risikos, indem sie den Steuerpflichtigen einen Teil der Steuern erlässt, falls die Investition nicht erfolgreich ist.

Der Kündigungsschutz

Die Regulierungen auf dem Arbeitsmarkt können auf vielfältige Weise zu Unternehmertum motivieren oder demotivieren. So bremst ein hoher Kündigungsschutz das Wachstum bereits bestehender Unternehmen und wirkt negativ auf Unternehmensgründungen. Dies ist damit zu erklären, dass die Macht der Arbeitsplatzbesitzer durch den hohen Kündigungsschutz gestärkt wird. Lohnabschlüsse werden daher tendenziell höher ausfallen.[62] Das erwartete Einkommen eines Unternehmers sinkt hingegen.

Darüber hinaus führt ein hoher Kündigungsschutz dazu, dass sich die durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit verlängert.[63] Im Fall einer Insolvenz ist es somit schwieriger, eine neue Beschäftigung zu finden. Dies ist insbesondere dann problematisch, wenn (technisch) gut ausgebildete Arbeitnehmer davon betroffen sind, da Selbständige aus dieser Gruppe meist innovative und schnell wachsende Unternehmen gründen und somit Arbeitsplätze schaffen.[64] Zusätzlich verhindert oder verlangsamt ein hoher Kündigungsschutz die Entstehung neuer Industrien und somit die Entstehung neuer unternehmerischer Möglichkeiten, da Arbeitnehmer beruflich inflexibler sind. Dies führt dazu, dass in Ländern mit hohem

[60] Vgl. Carroll et al. (1998a), Carroll et al. (1998b) sowie Carroll et al. (2000).
[61] Vgl. Domar / Musgrave (1944) und Musgrave et al. (1993), S.130ff.
[62] Vgl. OECD (1994), S.11f.
[63] Vgl. OECD (1994), S.80.
[64] Vgl. Henrekson / Rosenberg (2000), S.12.

Kündigungsschutz verstärkt Produkte mit einer stabilen Nachfrage produziert werden. Meist sind dies Güter, die bereits eine fortgeschrittene Stufe im Produktlebenszyklus erreicht haben.[65] Innovative Unternehmer hingegen müssen die Zahl der Beschäftigten schnell ändern können, da die Nachfrage sehr stark variieren kann. So müssen sie schnell Arbeitnehmer einstellen können, wenn die Nachfrage steigt, diese jedoch auch wieder entlassen können, wenn die Nachfrage sinkt.

Kapitalmarktrestriktionen

Um ein Unternehmen zu gründen oder zu erweitern, ist eine sichere Finanzierung notwendig.[66] Die Wirksamkeit des Kapitalmarktes ist daher eine Rahmenbedingung mit einem großen Einfluss auf die Anzahl der „schumpeterschen" Unternehmer in einer Volkswirtschaft. Die Bedürfnisse nach Finanzierungsmöglichkeiten unterscheiden sich in vielfältiger Weise. So verfügen die meisten Unternehmensgründungen nicht über ausreichend eigene finanzielle Mittel und müssen daher Kapital akquirieren. Dies kann durch Familie und Freunde, Business Angels oder öffentliche Fördermittel bereitgestellt werden.[67]

Banken sind in der Gründungsphase nur selten bereit, Kapital zur Verfügung zu stellen. Ursächlich hierfür ist, dass innovative und technologieorientierte Unternehmensgründungen häufig schnell wachsen, andererseits jedoch auch das Risiko eines Scheiterns groß ist. Empirisch zeigt sich, dass Banken ihr Risiko häufig dadurch reduzieren, dass sie Sicherheiten verlangen. Da gerade Unternehmensgründer sowie kleine und mittlere Unternehmen diese häufig nicht bieten können, sind sie besonders von Kapitalmarktrestriktionen betroffen.[68]

Das Verhalten der Banken lässt sich auch theoretisch begründen.[69] Geht man davon aus, dass der Zins den eine Bank setzt, das Gesamtrisiko der vergebenen Kredite beeinflusst, kommt es bei steigenden Zinsen zu einer adversen Selektion. Ursächlich hierfür ist, dass die Banken vor einem Vertragsabschluss kaum beurteilen können, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass ein Schuldner einen erhaltenen Kredit zurückzahlt. Um dieses Risiko zu minimieren, werden von der Bank verschiedene Screening-Tests durchgeführt. Ein solcher Test ist die Höhe der Zinsen, die ein Schuldner bereit ist zu zahlen. Denn diejenigen, die bereit sind, hohe Zinsen zu zahlen, gehen davon aus, dass die Wahrscheinlichkeit, den Kredit zurückzahlen zu müssen, gering ist. Somit sind Schuldner, die bereit sind, hohe Zinsen zu zahlen, durchschnittlich schlechtere Risiken. Zusätzlich entstehen für Schuldner durch höhere Zinsen Anreize, in

[65] Vgl. Henrekson / Rosenberg (2000), S.21.
[66] Vgl. Sternberg / Lücken (2005), S.27f.
[67] Vgl. Fueglistaller et al. (2004), S.265ff.
[68] Vgl. OECD (1998a), S.71.
[69] Vgl. Stiglitz / Weiß (1981).

Investitionsobjekte zu investieren, welche ein höheres Risiko beinhalten, im Erfolgsfall jedoch zu einem höheren Rückfluss führen.

Beide Aspekte bewirken, dass der erwartete Gewinn einer Bank bis zu einem gewissen Zinssatz zunimmt, dann jedoch wieder sinkt. Der Zins, der die erwarteten Rückflüsse maximiert, ist niedriger als der markträumende Zins, so dass es im Gleichgewicht ständig zu einer Unterversorgung mit Krediten kommt. [70]

Empirische Untersuchungen bestätigen die Existenz von Kapitalmarktrestriktionen. In einer Befragung der EU nannten 17 Prozent der Deutschen mangelnde finanzielle Möglichkeiten als Grund, weshalb sie nicht selbständig tätig werden. In den USA liegt dieser Wert lediglich bei einem Prozent.[71] Dies ist darauf zurückzuführen, dass Banken in Deutschland als Kapitalgeber wichtiger sind als in den USA.[72]

Auch bereits bestehende Unternehmen sind von Kapitalmarktrestriktionen betroffen.[73] Allgemein lässt sich feststellen, dass die Schwierigkeiten, Kapital zu akquirieren, mit sinkender Unternehmensgröße zunehmen. Hierbei ist die Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen, welche sich im Familienbesitz befinden, eine Ausnahme.[74] Alles in allem führen unvollkommen Kapitalmärkte dazu, dass die Nachfrage nach Unternehmertum das Angebot übersteigt.

Markteintritts- und Marktaustrittskosten

Niedrige Marktein- und Marktaustrittskosten erhöhen die Möglichkeit der Reallokation der Produktionsfaktoren einer Volkswirtschaft und sichern somit eine ständige effiziente Nutzung der Ressourcen.[75] Hohe Markteintrittskosten können durch spezifisches technisches Wissen, hohe Fixkosten bei der Produktion oder Marktmacht eines Anbieters entstehen. Von staatlicher Seite können Markteintrittsbarrieren auch durch Regulierungen errichtet werden, wenn beispielsweise die Anzahl der Unternehmen im Markt beschränkt wird oder einseitig Vorteile für nur bestimmte Unternehmen gewährt werden.[76] Dies kann geschehen, indem für die Aufnahme einer bestimmten selbständigen Tätigkeit gewisse Kenntnisse oder Abschlüsse nachgewiesen werden müssen. Häufig ist dies notwendig, um einen Mindeststandard zu gewährleisten. Andererseits wird von bereits praktizierenden Selbständigen versucht, durch

[70] Vgl. Stiglitz / Weiß (1981).
[71] Vgl. Europäische Union (2004), S.10.
[72] Zu weiteren Ursachen, weshalb die Kapitalmarktrestriktionen in Deutschland ausgeprägter sind als in den USA siehe Kapitel 4.3.
[73] Vgl. Sachverständigenrat (2005), S.456.
[74] Vgl. Audretsch (2003), S.36-38.
[75] Vgl. Carree et al. (2002), S.285.
[76] Vgl. Nicoletti / Scarpetta (2003), S.18.

unverhältnismäßig hohe Anforderungen neue Markteintritte zu verhindern. Diese strategischen Markteintrittbarrieren verringern den Wettbewerb zwischen den bereits bestehenden Unternehmen und verhindern somit unternehmerisches Engagement.

Auch die bürokratischen Hürden bei einer Unternehmensgründung stellen Markteintrittsbarrieren dar. So dauert es in Deutschland bis zu 24 Wochen, eine GmbH oder AG anzumelden, während dies in den USA oder Großbritannien innerhalb von ein bis zwei Wochen möglich ist.[77] Die bürokratischen Hürden entmutigen potenzielle Unternehmer in Deutschland, eine selbständigen Tätigkeit aufzunehmen.

Aber auch bereits bestehende Unternehmen können von einer besseren Regulierung profitieren, wenn der für bürokratische Vorgaben notwendige Aufwand geringer wird. Eine hohe bürokratische Belastung bindet Ressourcen, die anderweitig produktiv eingesetzt werden könnten. Eine Untersuchung des Instituts für Mittelstandsforschung über den bürokratiebedingten Aufwand von kleinen und mittleren Unternehmen ergab, dass knapp 80 Prozent der Unternehmer die Belastung als hoch oder sehr hoch empfanden.[78] Auch die OECD und die Weltbank sind der Meinung, dass die Bürokratiebelastung in Deutschland im internationalen Vergleich überdurchschnittlich hoch ist.[79] Die betroffenen Unternehmen haben insbesondere im Bereich der Sozialversicherungen eine starke Zunahme der Bürokratiebelastung beklagt. Der finanzielle Aufwand der bürokratischen Belastungen ist für kleine Unternehmen besonders hoch. Die jährlichen Kosten betragen durchschnittlich 4361 Euro pro Beschäftigtem.[80]

Wesentlich für die Entscheidung, ob eine abhängige Beschäftigung oder Selbständigkeit gewählt wird, ist auch die Ausgestaltung der sozialen Sicherung. Ein abhängig Beschäftigter wird sich nur selten für eine selbständige Tätigkeit entscheiden, wenn sich dadurch seine Krankenversicherung verteuert, seine Arbeitslosenversicherung verloren geht oder seine Rentenansprüche sinken. Ist andererseits die soziale Sicherung für Unternehmer besser als für abhängig Beschäftigte, hat dies einen positiven Effekt auf die Anzahl der Unternehmer in einer Volkswirtschaft. Da potenzielle Unternehmer diese Kosten bei einer Unternehmensgründung mit berücksichtigen, kann die Ausgestaltung der sozialen Sicherungssysteme in einer Volkswirtschaft eine Markteintritts- oder Marktaustrittsbarriere darstellen.

---

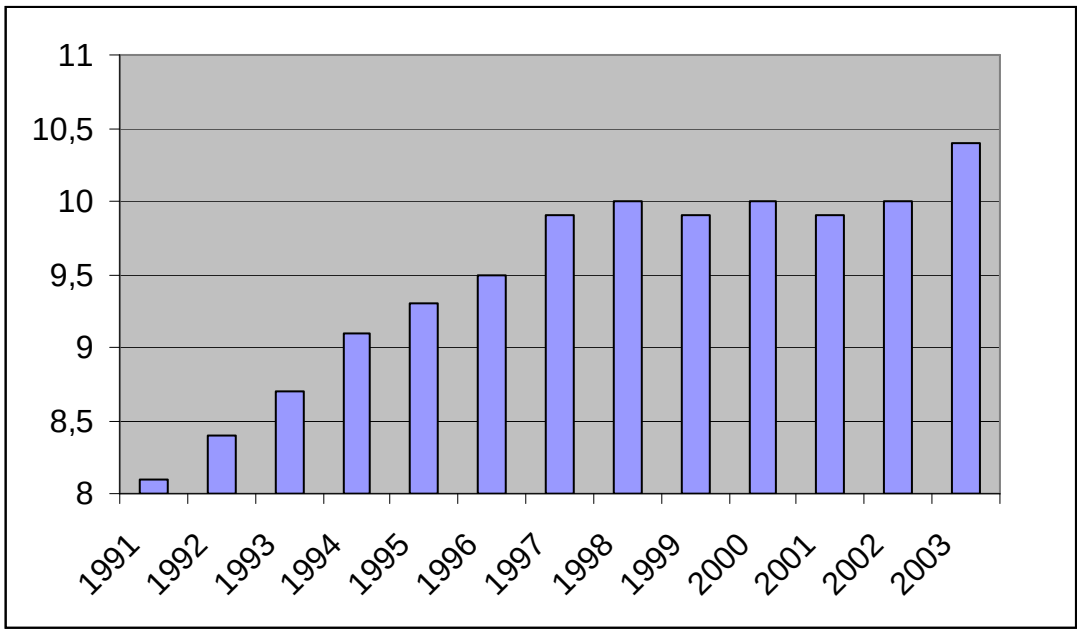
[77] Vgl. OECD (1998a), S.54.
[78] Vgl. Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2004).
[79] Vgl. Weltbank (2006).
[80] Vgl. Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2004).

Ein weiteres Beispiel für Marktaustrittskosten ist die Ausgestaltung der Haftung im Fall eines Bankrotts. Hier gilt es zwischen den Interessen der Unternehmer und Kapitalgeber abzuwägen. So mindert eine lange Haftung im Fall einer Insolvenz einerseits unternehmerisches Engagement. Auf der anderen Seite bietet eine lange Haftung einen besseren Gläubigerschutz, da sie u.a. disziplinierend wirkt. Dies gilt jedoch nur bei eigengeführten Unternehmen und hat zur Folge, dass mehr Kapital zu günstigeren Konditionen bereitgestellt wird.

4 Handlungsempfehlungen

Überträgt man die Einflussfaktoren aus Kapitel drei auf Deutschland, so zeigt sich, dass insbesondere die technologischen und ökonomischen Veränderungen in den vergangenen Jahren dazu geführt haben, dass die Nachfrage nach Unternehmertum gestiegen ist. Hingegen blieben die angebotsseitigen Faktoren weitgehend unverändert. Ceteris paribus müsste somit die Anzahl der Selbständigen in den vergangenen Jahren zugenommen haben. Betrachtet man die Selbständigenquote der letzten dreizehn Jahre, werden diese theoretischen Überlegungen bestätigt (vgl. Tabelle 3). Lag die Selbständigenquote Anfang der neunziger Jahre noch knapp über acht Prozent, stieg dieser Wert in den folgenden Jahren fast kontinuierlich an. Im Jahr 2003 erreichte die Selbständigenquote mit 10,4 Prozent ihren vorläufigen Höchststand.

Tabelle 3: Selbständigenquote in Deutschland



Quelle: Statistisches Bundesamt (2005).

Die geringen Wachstumsraten der deutschen Volkswirtschaft und zahlreiche ungenutzte Patente deuten darauf hin, dass die Nachfrage nach Unternehmertum in Deutschland noch immer das Angebot übersteigt. Die Ursache für das Versagen des Gleichgewichtsmechanismus liegt in den gegenwärtigen staatlichen Rahmenbedingungen. So ist der Kündigungsschutz in Deutschland einer der strengsten der westlichen Welt, das Steuersystem setzt negative Wachstumsanreize und das Angebot an privatem Risikokapital ist im Vergleich zu den USA, den Niederlanden oder Schweden klein. Es ist somit nicht verwunderlich, dass zahlreiche unternehmerische Möglichkeiten, z.B. Patente, ungenutzt bleiben und der Wachstumsmotor nicht in Schwung kommt. Ziel muss es sein, die staatlichen Rahmenbedingungen so auszugestalten, dass sich unternehmerisches Engagement möglichst frei entfalten kann. Nur dann kann der beschriebene Gleichgewichtsmechanismus wirken, so dass das Angebot an Unternehmern der Nachfrage entspricht. Im Folgenden werden daher Handlungsmöglichkeiten aufgezeigt, welche die wirtschaftliche Freiheit erhöhen. Dies führt dann zu einem steigenden Einkommen aus Unternehmertätigkeit und somit zu mehr unternehmerischem Engagement.

Eine verstärkte finanzielle Förderung von Unternehmern ist nicht empfehlenswert. Sie kann dazu führen, dass der in Kapitel zwei gezeigte positive Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum und Selbständigenquote schwächer oder sogar negativ wird.

4.1 Bürokratieabbau und Deregulierung

Komplexe Verwaltungsverfahren sind eines der Haupthindernisse für Unternehmensgründungen in Europa.[81] Um eine effiziente Allokation der Produktionsfaktoren zu sichern, ist es jedoch notwendig, dass Unternehmer schnell in einen Markt eintreten können, wenn dort ungenutztes unternehmerisches Potential vorhanden ist. Es ist daher wichtig, die Markteintrittshürden möglichst niedrig zu halten. Dies ist möglich, indem Verwaltungsverfahren verkürzt und Bürokratiekosten für Unternehmensgründungen verringert werden. Wie im vorhergehenden Kapitel gezeigt wurde, sind aber auch bestehende Unternehmen in Deutschland stark durch Bürokratie- und Verwaltungskosten belastet. Auch hier gilt es, bei bestehenden Maßnahmen Kosten und Erträge abzuwiegen. Eine Möglichkeit, dies zu tun, bietet das in den Niederlanden entwickelte Standard Cost Model. Es ermöglicht Transparenz über bürokratische Belastungen von Unternehmen bei Informationspflichten. Ziel der niederländischen Regierung ist es, diese Belastungen bis 2007 um 25 Prozent zu

[81] Vgl. Europäische Union (2004).

reduzieren. Dies entspricht einer finanziellen Entlastung von 4,1 Milliarden Euro pro Jahr.[82] Das niederländische Centraal Planbureaus prognostiziert für Deutschland ein zusätzliches Wirtschaftswachstum von 1,75 Prozent bei einer Reduzierung der Verwaltungskosten um 25 Prozent.[83]

Handlungsbedarf besteht nach Meinung der Europäischen Kommission auch im Bereich des Insolvenzrechts. Die Kommission ist der Meinung, dass die gegenwärtige Rechtslage dazu führt, dass die Vorteile die mit einer unternehmerischen Initiative verbundenen Risiken nicht aufwiegen.[84] Während man in den USA nach einem Offenbarungseid sofort schuldenfrei ist, dauert dies in Deutschland sieben Jahre.[85] Dies schreckt von Selbständigkeit sowie riskanteren Investitionen ab. Dass dieses Risiko unternehmerisches Engagement behindert, bestätigt eine Eurobarometer-Umfrage. So sind in den USA 29 Prozent der Befragten der Meinung, dass „man erst gar kein Unternehmen gründen sollte, wenn das Risiko des Scheiterns besteht“. In Europa liegt der Wert mit 44 Prozent deutlich höher.[86] Da unternehmerisches Scheitern ein wichtiger Teil der wirtschaftlichen Konkurrenz ist, sind harte Konsequenzen nur im Falle von Betrug gerechtfertigt. Das Insolvenzrecht sollte so ausgestaltet werden, dass ehrlichen Unternehmern einen Neustart ermöglicht wird.[87]

4.2 Effiziente Gestaltung des Kündigungsschutzes

Eindeutig ist die negative Wirkung des Kündigungsschutzes auf unternehmerisches Engagement in einer Volkswirtschaft. Eine Untersuchung der OECD über die Vorschriften, die Einzelentlassungen regeln, kommt zu dem Ergebnis, dass lediglich fünf von 28 analysierten Ländern einen höheren Kündigungsschutz als Deutschland aufweisen.[88] Dies liegt zum einen am Umfang der Verfahrensvorschriften zur Einleitung einer Kündigung. Zum anderen müssen die Gründe für eine Kündigung eventuell vor einem Gericht Bestand haben. Die Reformen im Rahmen der Agenda 2010 haben hieran nur wenig geändert. Noch immer müssen Unternehmer, die Arbeitnehmer entlassen wollen, neben dem Bürgerlichen Gesetzbuch, den einschlägigen Vorschriften des Betriebsverfassungsgesetzes sowie dem Kündigungsschutzgesetz noch die Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts beachten.[89] Hinzu kommen Kosten, die durch die gesetzlich vorgegebenen Kündigungsfristen,

[82] Vgl. Bertelsmann Stiftung (2005).
[83] Vgl. Grether (2005), S.4.
[84] Vgl. Europäische Kommission (2003).
[85] Vgl. OECD (1998a), S.23.
[86] Vgl. Europäische Union (2003), S.3f.
[87] Vgl. Europäische Kommission (2003).
[88] Vgl. OECD (2004), S.71f.
[89] Vgl. Jahn (2004).

Abfindungszahlungen, Sozialpläne sowie Lohnfortzahlungen geschützter Personengruppen verursacht werden. Die Kosten, die infolge des deutschen Kündigungsschutzes entstehen, betragen derzeit 0,6 Prozent der gesamten Personalkosten.[90] Um die Anpassungsfähigkeit von Unternehmen zu erhöhen, ist es daher notwendig, die Kündigungsschutzregelungen flexibler zu gestalten und gleichzeitig für mehr Rechtssicherheit zu sorgen, so dass die Kosten für den Faktor Arbeit sinken.

4.3 Ausgleich von Kapitalmarktunvollkommenheiten

Der deutsche Kapitalmarkt unterscheidet sich von dem vieler anderer Länder. Ein wesentlicher Unterschied besteht darin, dass Unternehmen hauptsächlich auf Banken als Kapitalgeber zurückgreifen. Marktbasierte Finanzierungssysteme sind hingegen unterentwickelt. Sie gewinnen aufgrund der globalen Finanzmärkte jedoch zunehmend an Bedeutung. Doch noch immer ist das Angebot an privatem Risikokapital im Vergleich zu den USA, den Niederlanden oder Schweden klein. Eine Ursache hierfür ist, dass Wagniskapitalgeber in Deutschland sich im Gegensatz zu den USA nicht auf eine Branche spezialisieren. Diese Vorgehensweise streut einerseits zwar die Risiken, andererseits verhindert sie, dass Risikokapitalgeber umfangreiche Erfahrungen in einer Branche sammeln.[91] Wagniskapitalgebern in Deutschland fehlt somit häufig das technische Fach- und das spezifische Marktwissen, um beispielsweise den Wert eines Patents einschätzen zu können. Entsprechend vorsichtig wird Wagniskapital bereitgestellt. Die zögerliche Bereitstellung betrifft insbesondere innovative und technologieorientierte Unternehmensgründungen. Der Anteil des Wagniskapitals, der 1996 in Deutschland in Unternehmensgründungen investiert wurde, ist mit 16,8 Prozent deutlich niedriger als in den USA mit 34,8 Prozent oder den Niederlanden mit 22,6 Prozent.[92]

Die Probleme, ausreichend Kapital zu akquirieren, führen gerade in Deutschland dazu, dass es für kleine Unternehmen schwierig ist, Ideen in ein wirtschaftlich verwertbares Produkt umzusetzen.[93] Während große Unternehmen häufig mangelnde Marktreife als Grund für ungenutzte Patente angeben, sind es bei kleinen Unternehmen viel eher mangelnde finanzielle Möglichkeiten. Denn die Kosten für die Umsetzung eines Patentes, d.h. Kosten für Konstruktion, Produktdesign und Marketing, verursachen die Hälfte der Innovationsausgaben.[94] Insbesondere kleine Unternehmen können diese Kosten häufig nicht

[90] Vgl. Jahn (2004).
[91] Vgl. Audretsch (2003), S.37-39.
[92] Vgl. OECD (1998b), S.117.
[93] Vgl. Sternberg / Lücken (2005), S.7.
[94] Vgl. Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2006).

tragen. Aber gerade die Innovationen in kleinen Unternehmen sind für die wirtschaftliche Entwicklung einer Volkswirtschaft wichtig, da sie bei ihrer Innovationsstrategie tendenziell mehr auf radikale Innovationen abzielen, während große Unternehmen vornehmlich inkrementelle Innovationen vornehmen.[95]

Die Ursachen für die starke Stellung der Banken in Deutschland und die damit verbundenen Schwierigkeiten sind nur zu einem geringen Teil auf staatliche Eingriffe zurückzuführen. In erster Linie sind hierfür historische Einflüsse sowie gesellschaftliche Normen und Werte ursächlich. So sind Banken bereits seit sehr langer Zeit die Hauptkapitalgeber in Deutschland. Es gibt jedoch auch staatliche Regulierungen, die insbesondere das geringe Angebot an Eigenkapital mit hervorrufen. So ist die steuerliche Vorzugsbehandlung von Fremd- im Vergleich zu Eigenkapital ein wesentlicher Grund, weshalb Unternehmen verstärkt Fremdkapital nachfragen. Auch das geringe Angebot an Risikokapital kann teilweise durch die institutionellen Rahmenbedingungen erklärt werden. So gibt es in den USA aufgrund der kapitalgedeckten Rentenversicherung zahlreiche Rentenfonds, welche große Mengen an Risikokapital bereitstellen. Das umlagefinanzierte Rentensystem in Deutschland bietet diese Möglichkeit nicht.

Eine Möglichkeit, mehr Menschen unternehmerisches Engagement zu ermöglichen, besteht darin, die bereits beschriebenen Kreditmarktunvollkommenheiten durch staatliche Garantien auszugleichen. Gerade Unternehmensgründer können hiervon profitieren, da bei Unternehmensgründungen die Informationsasymmetrien am stärksten ausgeprägt sind und Start-ups darüber hinaus häufig keine Sicherheiten bieten können.[96]

4.4 Verbesserung der unternehmerischen Ausbildung

Viele Unternehmensgründungen scheitern aufgrund mangelnden kaufmännischen Wissens. Darüber hinaus ist die gründungsbezogene Ausbildung in Schulen unzureichend. In einem internationalen Vergleich erreichte Deutschland hier lediglich Platz 24 von 30 untersuchten Ländern.[97] Um mangelndes kaufmännisches Wissen auszugleichen, bieten einige Staaten Unternehmensgründern eine umfassende kostenlose Beratung, die sie während der Gründungsphase unterstützt. Eine weitere Möglichkeit, unternehmerisches Engagement zu fördern, besteht darin, die unternehmerische Ausbildung zu verbessern. Dies können sowohl qualitative als auch quantitative Verbesserungen sein. Ziel einer unternehmerischen Ausbildung kann es sein, unternehmerische Fähigkeiten zu vermitteln, Unternehmertum als

[95] Vgl. Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2006).
[96] Vgl. Hülskamp / Koppel (2005).
[97] Vgl. Sternberg / Lücken (2005), S.35f.

alternative Karrieremöglichkeit aufzuzeigen oder das Bewusstsein für unternehmerische Möglichkeiten zu schärfen.

5 Schlussbemerkungen

Deutschland zählt seit langem zu den Wachstumsschlusslichtern in der EU. Es wurde theoretisch und empirisch gezeigt, dass unternehmerisches Engagement einen wichtigen Beitrag leisten kann, diese Wachstumsschwäche zu überwinden. Dies geschieht dadurch, dass Unternehmer nicht genutzte Möglichkeiten erkennen und diese umsetzen. Hierfür wurde ein Modell dargestellt, welches das Ausmaß an Unternehmertum in einer Gesellschaft auf angebots- und nachfrageseitige Faktoren zurückführt. Die angebotsseitigen Faktoren beeinflussen die Fähigkeiten sowie die Einstellung zu Unternehmertum eines Einzelnen bzw. einer Gesellschaft. Sie bestimmen somit die Ausstattung einer Volkswirtschaft mit unternehmerischen Fähigkeiten, d.h. das Angebot an Unternehmertum in einer Volkswirtschaft. Beispiele hierfür sind das Einkommensniveau oder die demografische Entwicklung eines Landes. Die nachfragseitigen Faktoren hingegen beeinflussen die unternehmerischen Chancen und Möglichkeiten für potenzielle oder bereits bestehende Unternehmer. Beispiele hierfür sind der technologische Entwicklungsstand einer Volkswirtschaft oder die Einbindung in den globalen Handel. Entsprechen sich Angebot an und Nachfrage nach Unternehmertum, kann das wirtschaftliche Wachstum durch eine Änderung der unternehmerischen Aktivität in einem Land nicht mehr gesteigert werden. Ein Gleichgewichtsmechanismus bewirkt, dass sich bei exogenen Änderungen ein neues Gleichgewicht einstellt. Damit dieser Mechanismus wirken kann, müssen die staatlichen Rahmenbedingungen zumindest vier Bedingungen erfüllen:

- Garantie privater Eigentumsrechte,
- freier Marktzu- und Marktaustritt,
- individuelle Vertragsfreiheit und
- möglichst wenige staatliche Eingriffe, welche das Marktergebnis beeinflussen.

Zahlreiche ungenutzte Patente deuten darauf hin, dass der Gleichgewichtsmechanismus in Deutschland nicht funktioniert, so dass die Nachfrage nach Unternehmertum das Angebot übersteigt.

Um die Wachstumsschwäche in Deutschland zu überwinden, ist es daher notwendig, die staatlichen Rahmenbedingungen so zu ändern, dass sich unternehmerisches Engagement möglichst frei entfalten kann. Möglichkeiten hierfür bietet ein Abbau der Bürokratie und

Regulierung, eine effizientere Ausgestaltung des Kündigungsschutzes, eine ausreichende Bereitstellung von Kapital sowie eine Verbesserung der unternehmerischen Ausbildung.

Literaturverzeichnis

ACS, Z. / AUDRETSCH, D. / BRAUNERHJELM, P. / CARLSSON, B. (2004): The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in endogenous Growth, CEPR Discussion Paper Nr. 4783.

ACS, Z. / AUDRETSCH, D. / BRAUNERHJELM P. / CARLSSON B. (2005): Growth and Entrepreneurship: An empirical Assessment, Max-Planck-Gesellschaft Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy Nr. 3205.

AUDRETSCH, D. (2003): Entrepreneurship: A survey of the literature, Enterprise Papers Nr. 14.

AUDRETSCH, D. / KETTNER, A. (2002): Der Wandel von traditioneller Mittelstandspolitik zu „Entrepreneurship Policy“, in: Politische Studien, Jg. 53, Heft 384.

AUDRETSCH, D. / FRITSCH, M. (2003): Linking Entrepreneurship to Growth: The Case of West Germany, Industry and Innovation, Vol. 10, Nr. 1, S.65-73.

BERTELSMANN STIFTUNG (2005): Bürokratieabbau beginnt mit Kostenmessung, http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xchg/SID-0A000F0A-D2E356DD/bst/hs.xsl/nachrichten_16263.htm, Informationsabfrage am 23.07.06.

BERTHOLD, N. / DREWS, S. (2001): Die Bundesländer im Standortwettbewerb, Gütersloh.

BERTHOLD, N. / DREWS, S. / THODE, E. (2001): Die föderale Ordnung in Deutschland – Motor oder Bremse des wirtschaftlichen Wachstums, Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge Nr. 42, Universität Würzburg.

BLANCHARD, O. (2004): The economic future of Europe, NBER Working Paper Nr. 10310.

BRESCHI, S. / FRANCO, M. / ORSENIGO, L. (2000): Technological regimes and Schumpeterian patterns of innovation, in: The Economic Journal, Vol. 110 (463), S.388-410.

CARREE, M. / STEL, A. / THURIK, R. / WENNEKERS, S. (2002): Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976-1996, in: Small Business Economics, Vol. 19, S.271-290.

CARROLL, R. / HOLTZ-EAKIN, D. / RIDER, M. / ROSEN, H. (1998a): Entrepreneurs, Income Taxes, and Investment, NBER Working Paper Nr. 6374.

CARROLL, R. / HOLTZ-EAKIN, D. / RIDER, M. / ROSEN, H. (1998b): Income taxes and Entrepreneurs’ Use of Labor, NBER Working Paper Nr. 6578.

CARROLL, R. / HOLTZ-EAKIN, D. / RIDER, M. / ROSEN, H. (2000): Personal Income Taxes and the growth of Small firms, NBER Working Paper Nr. 7980.

DOMAR, E. / MUSGRAVE, R. (1944): Proportional Income Taxation and Risk-Taking, Quarterly Journal of Economics, Vol. 58, S.388-422.

EUROPÄISCHE KOMMISSION (2003): Grünbuch Unternehmergeist in Europa, http://europa.eu.int/eur-lex/de/com/gpr/2003/com2003_0027de01.pdf, Informationsabfrage am 13.04.06.

EUROPÄISCHE UNION (2003): Aktionsplan: Europäische Agenda für unternehmerische Initiative, http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/promoting_entrepreneurship/doc/com_70_de.pdf, Informationsabfrage am 26.10.05.

EUROPÄISCHE UNION (2004): Flash Eurobarometer 160 – Entrepreneurship, http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/survey/rapporten2004.pdf, Informationsabfrage am 08.06.06.

EUROSTAT (2006): Reale Wachstumsrate des BIP in konstanten Preisen (1995) – Veränderung in Prozent des Vorjahres, http://epp.eurostat.cec.eu.int/porta l/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=de&product=STRIND_ECOBAC&root=STRIND_ECOBAC/ecobac/eb012, Informationsabfrage am 30.05.06.

EVANS, D./ LEIGHTON, L. (1989): Some Empirical Aspects of Entrepreneurship; American Economic Review, Vol. 79 (3), S.519-535.

FEHR, H / TRÖGER, M. (2003): Die Anreizwirkungen des Länderfinanzausgleichs - Reformanspruch und Wirklichkeit, Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Jg. 72, S.391-406.

FUEGLISTALLER, U. / MÜLLER, C. / VOLERY, T. (2004): Entrepreneurship – Modelle – Umsetzung – Perspektiven, Wiesbaden.

FOSSEN, F. / STEINER, V. (2006): Income Taxes and Entrepreneurial Choice: Empirical Evidence from Germany, IZA Discussion Paper Nr. 2164.

GIANNETTI, M. / SIMONOV, A. (2004): Social Interactions and Entrepreneurial Activity, http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID883325_code283885.pdf?abstractid=370180&mirid=3, Informationsabfrage am 12.05.06.

GÖGGEL, K. / GRÄB, J. / PFEIFFER, F. (2006): Selbständigkeit in Europa 1991 – 2003: Empirische Evidenz mit Länderdaten, ZEW Discussion Paper Nr. 06-015.

GRETHER, T. (2005): Weniger Bürokratie in Deutschland wagen, http://www.bertelsmann-stiftung.de/bst/media/Weniger_Buerokratie_In_Deutschland.pdf, Informationsabfrage am 28.07.06.

GWARTNEY, J. / LAWSON, R. / GARTZKE, E. (2005): Economic Freedom of the World, http://www.freetheworld.com/2005/2005_Full_Report.pdf, Informationsabfrage am 17.07.06.

HÉBERT, R. / LINK, A. (1989): In Search of the Meaning of Entrepreneurship, in: Small Business Economics, Vol. 1, S.39-49.

HEITGER, B. (2004): Property Rights and the Wealth of Nations: A Cross-Country Study, in: The Cato Journal, Vol. 23 (3), S.381-402.

HENREKSON, M. / DAVIS, S. (1999): Explaining National Differences in the Size and Industry Distribution of Employment, in: Small Business Economics, Vol. 12, S.11-23.

HENREKSON, M. / JOHANSSON, D. (1999): Institutional Effects on the Evolution of the Size Distribution of Firms, in: Small Business Economics, Vol. 12, S.11-23.

HENREKSON, M. / ROSENBERG, N. (2000): Designing Efficient Institutions for Science-Based Entrepreneurship: Lesson from the US and Sweden, Working Paper Series in Economics and Finance Nr. 410, Stockholm School of Economics.

HUBER, B. / LICHTBLAU, K. (1998): Konfiskatorischer Finanzausgleich verlangt eine Reform, in: Wirtschaftsdienst, Jg. 78 (3), S.142-147.

HÜLSKAMP, N. / KOPPEL, O. (2005): Deutschlands Position im Innovationswettbewerb – Ergebnisse des IW-Innovationsbenchmarkings, in: IW-Trends Vierteljahreszeitschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Jg. 32 (3).

INMAN, R. (1985): Managing the Service Economy, Cambridge.

INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT KÖLN (2006): Das Innovationsverhalten der technikaffinen Branchen, http://imperia5.vdi-online.de/imperia/md/content/ presse/ 22.pdf, Informationsabfrage am 26.05.06.

INSTITUT FÜR MITTELSTANDSFORSCHUNG BONN (2004): Bürokratiekosten kleiner und mittlerer Unternehmen, http://www.ifm-bonn.org/index.htm?/ergebnis/105nf.htm, Informationsabfrage am 26.07.06.

IRSCH, N. (2004): Vorwort der KfW Bankengruppe, in: Sternberg, R. et al.: Global Entrepreneurship Monitor – Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich – Länderbericht Deutschland 2003, Berlin.

JAHN, E. (2004): Der Kündigungsschutz auf dem Prüfstand, Arbeitspapier der Konrad-Adenauer-Stiftung Nr. 138, http://www.kas.de/db_files/dokumente/arbeitspapiere/7_dokument_dok_pdf_5115_1.pdf, Informationsabfrage am 21.06.06.

KIRZNER, I. / SAUTET, F. (2006): The Nature and Role of Entrepreneurship in Markets: Implication for Policy, http://www.mercatus.org/repository/docLib/20060612_Nature_Role_Kirzner_Sautet_ACTUAL_w_links.pdf, Informationsabfrage 17.07.06.

KRAUSS, G. / STAHLECKER, T. (2001): New Biotechnology Firms in Germany: Heidelberg and the BioRegion Rhine-Neckar Triangle, in: Small Business Economics, Vol. 17, S.143-153.

KRAVIS, I. / HESTON, A. / SUMMERS, R. (1982): The Share of Services in Economic Growth, in: Adams, F. / Hickman, B., Global Econometrics: Essays in Honor of Lawrence R Klein, Cambridge, S.188-218.

LENK, T. (2004): Mehr Wettbewerb im bundesstaatlichen Finanzausgleich?, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik Bd. 224/3, S.351-378.

LUCAS, R. (1978): On the Size Distribution of Firms, in: The Bell Journal of Economics, Vol. 9, S.508-523.

MAENNING, W. / WILFLING, B. (1998): Außenwirtschaft, München.

MISES, L. (1940): Nationalökonomie. Theorie des Handelns und Wirtschaftens, Genf.

MUSGRAVE, R. / MUSGRAVE P. / KULLMER, L. (1993): Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis 2, Tübingen.

NICOLETTI, G. / SCARPETTA, S. (2003): Regulation, Productivity and Growth.: OECD Evidence, OECD Economic Department Working Papers Nr. 347.

OECD (1994): The OECD Jobs Study – Evidence and Explanations Part II, Paris.

OECD (1998a): Fostering Entrepreneurship, Paris.

OECD (1998b): OECD Economic Surveys Netherlands, Paris.

OECD (2004): Employment Outlook 2004, Paris.

PARKER, S. (2004): The Economics of Entrepreneurship and Self-Employment, Cambridge.

ROMER, P. (1986): Increasing Returns and Long-Run Growth, in: Journal of Political Economy, Vol. 94(5), S.1002-1037.

SACHVERSTÄNDIGENRAT (2001): Für Stetigkeit – Gegen Aktionismus, Jahresgutachten 2001/02, Stuttgart.

SACHVERSTÄNDIGENRAT (2005): Die Chance nutzen – Reformen mutig voran bringen, Jahresgutachten 2005/06, Stuttgart.

SCHUETZE, H. / BRUCE, D. (2004): The Relationship Between Tax Policy and Entrepreneurship: What we know and what we should know, http://www.ekonomiskaradet.se/anda_ekonomiska/Data/Documents/Konferenser/artiklar/schuetze.pdf, Informationsabfrage am 27.04.06.

SCHUMPETER, J. (1947): The Creative Response in Economic History, in: Journal of Economic History Vol. 7(2), S.149–159.

SCHUMPETER, J. (1993): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und Konjunkturzyklus, Berlin.

SIEBERT, H. (1991): Außenwirtschaft, München.

STERNBERG, R. / LÜCKEN, I. (2005): Global Entrepreneurship Monitor – Länderbericht Deutschland 2004, Berlin.

THURIK, R. / GRILO, I. (2005): Determinants of entrepreneurial engagement levels in Europe and the US, Max-Planck-Gesellschaft Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy Nr. 2505.

STATISTISCHES BUNDESAMT (2005): Statistisches Jahrbuch 2005, Wiesbaden.

STIGLITZ, J. / WEISS, A. (1981): Credit Rationing in Markets with imperfect Information, in: The American Economic Review, Vol. 71(3), S.393-408.

VERHEUL. I. / WENNEKERS, S. / AUDRETSCH, D. / THURIK, A. (2001): An eclectic Theory of Entrepreneurship, in: Tinbergen Institute Discussion Paper 030/3.

VOLKSWIRTSCHAFTLICHE GESAMTRECHNUNG DES BUNDES UND DER LÄNDER (2006): http://www.vgrdl.de/Arbeitskreis_VGR/tab02.asp, Informationsabfrage am 12.04.06.

WELTBANK (2006): Doing Business in 2006, http://www.doingbusiness.org/documents/DoingBusines2006_fullreport.pdf, Informationsabfrage am 02.05.06.

Seit 2003 erschienen:

Nr. 88 **Europas Sozialstaaten im Schatten der Globalisierung**
von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2006

Nr. 87 **Die Tertiarisierung der deutschen Wirtschaft – Was treibt den Strukturwandel an, und was bringt er?**
von Michael Grömling, 2006

Nr. 86 **Agglomeration and the Case of Germany: How to Help the Lagging East**
von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2006

Nr. 85 **Do Larger Nations Have Higher Unemployment Rates?,**
von Michael Neumann, 2006

Nr. 84 **Wachstumschwäche in Europa – Wege aus der Stagnation**,
von Norbert Berthold und Jupp Zenzen, 2005

Nr. 83 **Föderalismus und Wachstum – Eine vernachlässigte Beziehung,**
von Norbert Berthold und Holger Fricke, 2005

Nr. 82 **Globalisierte Spielermärkte: Ein Problem für den deutschen Profifußballe?,**
von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2005

Nr. 81 **Arbeitsmarktpolitik in Deutschland – grottenschlecht oder nur schlecht?,**
von Norbert Berthold, 2005

Nr. 80 **Standortwettbewerb der Bundesländer,**
von Norbert Berthold, Holger Fricke und Matthias Kullas, 2005

Nr. 79 **Hartz IV – eine vertane Chance nutzen,**
von Norbert Berthold und Sascha von Berchem, 2005

Nr. 78 **Zahlt Deutschland drauf? – Was die Neue Ökonomische Geographie der deutschen Politik für die Verhandlung um den europäischen Etat mit auf den Weg geben kann,**
von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2005

Nr. 77 **Wege aus der institutionellen Verflechtungsfalle – Wettbewerb oder Kooperation?,**
von Norbert Berthold, 2005

Nr. 76 **Lokale Solidarität – die Zukunft der Sozialhilfe?,**
von Norbert Berthold und Sascha von Berchem, 2005

Nr. 75 **Der gemeinsame Europäische Fußballmarkt– benötigt Deutschland eine Ausländerklausel?,**
von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2005

Nr. 74 **Europäische Strukturpolitik – Gift für rückständige Regionen?**,
von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2004

Nr. 73 **Mehr institutioneller Wettbewerb in Deutschland – Wirksame Hilfe für die neuen Bundesländer,**
von Norbert Berthold, Holger Fricke und Matthias Kullas, 2004

Nr. 72 **Rot-grüne Reformen am Arbeitsmarkt – ein Armutszeugnis,**
von Norbert Berthold und Sascha von Berchem, 2004

Nr. 71 **Ballungsprozesse im Standortwettbewerb: Was können die deutschen Bundesländer ausrichten?**
von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2004

Nr. 70 **Reform der Arbeitslosenversicherung – Markt, Staat oder beides?**
von Norbert Berthold und Sascha von Berchem, 2004

Nr. 69 **Deutschland im Herbst 2003 - Blockierter Standortwettbewerb der Bundesländer?**
von Norbert Berthold und Holger Fricke, 2003

Nr. 68 **Betriebliche Bündnisse für Arbeit - Eine empirische Untersuchung für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau**
von Norbert Berthold, Marita Brischke und Oliver Stettes, 2003

Nr. 67 **Zehn Jahre Binnenmarkt: Wie frei ist der europäische Arbeitnehmer wirklich?**
von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2003

Nr. 66 **Job-AQTIV, Hartz, Agenda 2010 – Aufbruch zu neuen Ufern oder viel Lärm um Nichts?**
von Norbert Berthold und Sascha von Berchem, 2003

Nr. 65 **Mehr Effizienz und Gerechtigkeit: Wege zur Entflechtung des Sozialstaates**
von Norbert Berthold, 2003

Nr. 64 **Betriebliche Bündnisse für Arbeit - Gratwanderung zwischen Tarifbruch und Tariftreue**
von Norbert Berthold, Marita Brischke und Oliver Stettes, 2003

Nr. 63 **Europas Kampf gegen die Arbeitslosigkeit – was bewirken die Strukturfonds?,**
von Norbert Berthold und Michael Neumann, 2003

Nr. 62 **Die Sozialhilfe zwischen Effizienz und Gerechtigkeit – wie kann der Spagat gelingen?,**
von Norbert Berthold und Sascha von Berchem, 2003
erschienen in: Berthold, N.: Theorie der sozialen Ordnungspolitik, Stuttgart 2003, S. 137-157.

Nr. 61 **Wohlstand der Nationen oder wem nützt die Globalisierung?,**
von Norbert Berthold und Oliver Stettes, 2003.

unter folgender Adresse stehen die Beiträge im pdf-Format zum Download bereit:

http://www.wifak.uni-wuerzburg.de/wilan/wifak/vwl/vwl4/publik/diskuwue.htm