

Wochenbericht

Wirtschaft Politik Wissenschaft

Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum durch Innovationen: Die Rolle von kleinen und mittleren Unternehmen

Birgit Soete
bsoete@diw.de

Andreas Stephan
astephan@diw.de

Unternehmensgründungen sowie kleinen und mittleren Unternehmen kommen im Innovationsprozess bei der Entwicklung, Nutzung und Verbreitung von Forschungsergebnissen eine bedeutende Rolle zu. Dies machte der internationale Workshop zum Zusammenhang zwischen Unternehmensgründungen, Innovationen und wirtschaftlichem Wachstum deutlich, den das DIW Berlin im Juni diesen Jahres mit Experten aus Wissenschaft, Politik und Praxis durchgeführt hat. Finanzierungsbeschränkungen stellen ein Haupthindernis für die Entwicklung junger Hightech-Unternehmen dar. Der Venture-Capital-Markt in Europa ist nur in begrenztem Umfang geeignet, dieses Hemmnis zu beseitigen.

Universitäten spielen beim Wissenstransfer eine Schlüsselrolle. Unternehmen wissensbasierter Branchen siedeln sich in der Nähe von herausragenden Universitäten an. Auch die meisten Ausgründungen (Spin-offs) aus Universitäten und öffentlichen Forschungseinrichtungen wählen ihren Standort im näheren Umkreis.

Innovationen und technologischer Fortschritt sind die treibenden Kräfte für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und für wirtschaftliche Dynamik. Mit neuen Produkten und Dienstleistungen können sich Unternehmen neue Märkte erschließen oder mit neuen Produktionsverfahren die Kosten senken. Innovationen entstehen in einem arbeitsteiligen Prozess, an dem verschiedene Akteure (Wissenschaftler, Unternehmer, Finanziers, der Staat etc.) beteiligt sind. Im Innovationsprozess kommt Unternehmensgründungen sowie kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) bei der Entwicklung, Nutzung und Verbreitung von Forschungsergebnissen eine bedeutende Rolle zu.¹ Seit den 90er Jahren wird der Zusammenhang von *Entrepreneurship*² und wirtschaftlichem Wachstum intensiv erforscht.³ Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass Länder mit vielen innovativen Unternehmensgründungen ein vergleichsweise hohes wirtschaftliches Wachstum haben. International ist zu beobachten, dass KMU in der Innovations- und Technologiepolitik eines Landes oder einer Region eine Sonderstellung einnehmen.⁴ Dies resultiert aus spezifischen Problemen, die KMU im Vergleich

¹ OECD: OECD Small and Medium Enterprise Outlook. Paris 2002.

² Es gibt bisher keine eindeutige Definition für den Begriff „Entrepreneurship“. Allen Definitionen ist gemein, dass „Entrepreneurship“ an Personen anknüpft, die unternehmerisch handeln und neue Unternehmen gründen. Vgl. hierzu S. Wennekers und R. Thurik: Linking Entrepreneurship and Economic Growth. In: Small Business Economics, Jg. 13, Heft 1, 1999, S. 27–55.

³ Einen Überblick geben D. Audretsch und R. Thurik: Linking Entrepreneurship to Growth. OECD STI Working Papers 2001/2. Paris 2001; S. Wennekers und R. Thurik: Linking Entrepreneurship and Economic Growth, a. a. O.

⁴ OECD: OECD Small and Medium Enterprise Outlook, a. a. O.

Königin-Luise-Straße 5
14195 Berlin

Tel. +49-30-897 89-0
Fax +49-30-897 89-200

www.diw.de
postmaster@diw.de

DIW Berlin

Nr. 38/2003

70. Jahrgang / 18. September 2003

Inhalt

Nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum durch Innovationen: Die Rolle von kleinen und mittleren Unternehmen
Seite 569

Jobben von Jugendlichen beeinträchtigt weder Schulleistungen noch Freizeit
Seite 574

Zahlenbeilage

Unkorrigiert!

Sperrfrist:

Mittwoch, 17. September 2003, 17 Uhr!

A 22127 C

Kasten 1

Internationaler Workshop am 12. und 13. Juni 2003 in Berlin: „Sustaining Innovation and Growth: Public Policy Support for SMEs – Conception and Evaluation“

Hauptergebnisse

1. Unternehmensgründer sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) als Quellen von Innovationen

- Unternehmerische Selbständigkeit ist in Europa unterschiedlich stark ausgeprägt.
- Alter und Risikotoleranz haben einen positiven Einfluss auf die unternehmerische Selbständigkeit.
- Unternehmerisches Kapital kann regionale Produktivitätsunterschiede erklären.

2. Die Rolle von Unternehmensgründungen und KMU in regionalen Innovationssystemen

- Universitäten spielen eine Schlüsselrolle für den Wissenstransfer.
- Unternehmen aus wissensbasierten Branchen siedeln sich im Umfeld von herausragenden Universitäten an.
- Ausgründungen aus Universitäten und öffentlichen Forschungseinrichtungen siedeln sich meistens im Umfeld an.

3. Die Finanzierung von Innovationen

- Der Venture-Capital-Markt kann die Finanzierungsschwierigkeiten von jungen, innovativen Unternehmen nicht lösen.
- Die Bedeutung von informiertem Kapital wird überschätzt.

4. Konzeption und Evaluation staatlicher Förderprogramme für Unternehmensgründungen und KMU

- Öffentliche Förderung von Forschung und Entwicklung (FuE) in kleinen und mittleren Unternehmen (maximal 250 Beschäftigte) führt nicht zu einem Crowding-out von privaten FuE-Investitionen.

zu Großunternehmen haben. Sie sind stärker auf die Leistungsfähigkeit regionaler Standorte angewiesen und haben häufig Schwierigkeiten bei der Finanzierung, insbesondere von Innovationen. Zu denken geben muss, dass in Deutschland in den letzten Jahren die Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen (FuE-Investitionen) von KMU rückläufig waren und der Exportanteil von forschungs- und wissensintensiven Produkten an Gewicht verloren hat.⁵

Das DIW Berlin hat am 12. und 13. Juni 2003 einen internationalen Workshop zu Innovationen und wirtschaftlichem Wachstum mit vier thematischen Schwerpunkten durchgeführt:⁶

1. Unternehmensgründer und KMU als Quellen von Innovationen,
2. die Rolle von Unternehmensgründungen und KMU in regionalen Innovationssystemen,
3. die Finanzierung von Innovationen,
4. Konzeption und Evaluation staatlicher Förderprogramme für Unternehmensgründungen und KMU.⁷

Unternehmerische Kompetenz fördern

Unternehmerische Selbständigkeit gewinnt bei hoher Arbeitslosigkeit (Push-Faktor) an Bedeutung, wird aber auch von kulturellen Faktoren (Präferenzen, Normen, Werten) beeinflusst. Dies leitet Thurik (1)⁸ aus dem u-förmigen Verlauf zwischen der Selbständigenquote und dem Pro-Kopf-Einkommen ab. Seiner Meinung nach sollte unternehmerische Selbständigkeit politisch über die Verbesserung der angebots- und nachfrageseitigen Rahmenbedingungen sowie durch die Beeinflussung individueller Präferenzen gefördert werden.

In ihrem Vergleich von geäußelter Präferenz für und tatsächlicher Selbständigkeit stellt Grilo (4) heraus, dass der Wunsch selbständig zu sein, vom Geschlecht, vom Alter und von der Risikoeinstellung abhängt. Männer haben im Durchschnitt eine höhere Präferenz für unternehmerische Selbständigkeit als Frauen. Die Präferenz, selbständig zu

⁵ Vgl.: Gute Position Deutschlands bei forschungs- und wissensintensiven Produkten gefährdet. Bearb.: Dieter Schumacher, Harald Legler und Birgit Gehrke. In: Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 31/2003; BMBF (Hrsg.): Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 2002. Bonn 2002.

⁶ Dieser Workshop wurde vom Berliner Senat finanziell unterstützt.

⁷ Eine Übersicht der Beiträge befindet sich in Kasten 2.

⁸ Die Zahlen in den Klammern hinter dem jeweiligen Autorennamen geben den entsprechenden Vortrag an, dem die Ergebnisse entnommen worden sind.

Kasten 2

Internationaler Workshop am 12. und 13. Juni 2003 in Berlin: „Sustaining Innovation and Growth: Public Policy Support for SMEs – Conception and Evaluation“

Die folgenden Vorträge wurden präsentiert und können von der Workshop-Homepage heruntergeladen werden (www.diw.de/deutsch/service/veranstaltungen/ws_innovation/index.html):

1. Roy Thurik (Erasmus University): *Entrepreneurship and Growth*
2. Erik Lehmann (University of Konstanz): *Entrepreneurship and University Spillovers*
3. David Audretsch (Indiana University) und Max Keilbach (Berlin): *Entrepreneurship Capital and Economic Performance*
4. Isabel Grilo (European Commission): *Entrepreneurship in the EU: To Wish and Not to Be* (mit Jesús Maria Irigoyen)
5. Michael Fritsch (TU Freiberg): *New Firms in the Regional Innovation System: Introduction*
6. Maryann Feldman (University of Toronto): *Technology Transfer and the Academic Department: Who Participates and Why?* (mit Janet Bercovitz)
7. Jürgen Egelin (ZEW): *Spin-offs from Public Research Institutions in the Regional Innovation System*
8. Dirk Engel (ZEW): *The Role of Venture Capitalist in their Portfolio Companies: A Microeconomic Analysis*
9. Sophie Manigart (Ghent University): *Financing and Investment Interdependencies in Unquoted Belgian Companies: The Role of Venture Capital* (mit Katleen Baeyens und Ilse Verschueren)
10. Axel Werwatz (DIW Berlin) und Volker Zimmermann (KfW): *Determinants of Equity and Debt Financing in Innovative SMEs* (mit Dorothea Schäfer)
11. Heike Belitz (DIW Berlin): *Conception and Evaluation of the InnoNet Program*
12. Andreas Fier (ZEW): *Changes and Impacts of Government Funded R&D Activities on SMEs in Germany*
13. Andreas Stephan (DIW Berlin): *Microeconomic Evaluation of R&D Subsidies for SMEs in East Germany* (mit Heike Belitz, Almas Heshmati und Axel Werwatz)
14. Jörg Niemeier (Automatisierungstechnik Niemeier GmbH): *Experience of an Entrepreneur*
15. Charles Wessner (National Academy of Science): *U.S. Entrepreneurship Policy – The Case of the SBIR*
16. Jorge Costa-David (European Commission): *The European Commission's Green Paper on Entrepreneurship*

sein, sinkt mit dem Alter, steigt aber mit der Risikotoleranz. Dagegen ist bei Personen, die sich selbständig gemacht haben, das Geschlecht kein signifikanter Einflussfaktor. Alter und Risikotoleranz haben einen signifikant positiven Einfluss auf die tatsächliche Selbständigkeit.

In Europa ist die unternehmerische Selbständigkeit unterschiedlich stark ausgeprägt. In Südeuropa und Irland sind beispielsweise mehr Personen selbständig als in Mitteleuropa (Costa-David, 16). Im Vergleich zu den USA liegt Europa noch deutlich zurück. Um dem Mangel an Selbständigen entgegenzuwirken, will die Europäische Kommission daher u. a. bei der Erziehung ansetzen. So ist beabsichtigt, bereits in Schulen und auch in Universitäten unternehmerisches Denken und Handeln zu vermitteln.

Das unternehmerische Kapital, d. h. die individuellen Fähigkeiten, ein Unternehmen zu gründen und zu führen, stellt nach Audretsch und Keilbach (3) einen signifikanten Einflussfaktor für das regionale Wachstum dar. Die beiden Autoren erweitern die herkömmliche Produktionsfunktion (Arbeit und Kapital) der endogenen Wachstumstheorie und können mit dem Produktionsfaktor unternehmerisches Kapital regionale Produktivitätsunterschiede erklären.

Wissenstransfer wichtig für regionales Wirtschaftswachstum

Neben der grundsätzlichen Einstellung zur Selbständigkeit kommt dem regionalen Innovationssystem für Unternehmensgründungen und Innovatio-

nen eine hohe Bedeutung zu. Es ist gekennzeichnet durch das Zusammenspiel regionaler Akteure wie Unternehmen, Universitäten, Forschungseinrichtungen und unternehmensnahen Dienstleistern. Für den Wissenstransfer innerhalb des Systems nehmen Universitäten eine Schlüsselrolle ein. Herausragende Universitäten haben für die Standortentscheidung von Unternehmen in wissensbasierten Branchen eine signifikante Bedeutung, insbesondere wenn nicht kodifiziertes Wissen⁹ ein wichtiger Produktionsfaktor ist (Lehmann, 2). Nach Egeln (7) zeigt sich, dass 55 % aller Unternehmensgründungen aus Universitäten und öffentlichen Forschungseinrichtungen in einem Umkreis von maximal 25 Kilometern stattfinden. Diese Unternehmensgründungen eröffnen nicht nur neue Wachstumspotentiale, sondern sie tragen auch zu einem intensiven Wissenstransfer in der Region bei.

In den USA gab der Bayh-Dole-Act von 1980 einen entscheidenden Impuls für die Entwicklung des Technologietransfers aus den Universitäten heraus. Seitdem können sie ihre wissenschaftlichen Ergebnisse durch Patente und Lizenzvergabe wirtschaftlich verwerten. Dies hat dazu geführt, dass sich die Normen der vom reinen Erkenntnisinteresse geleiteten Forschung verändert haben und sich stärker an einer wirtschaftlichen Verwertbarkeit orientieren. Ein erfolgreicher Technologietransfer hängt dabei vor allem vom Ort der Ausbildung sowie von der Einstellung des Fakultätsleiters ab, so das Ergebnis der Untersuchung von Feldman (6) auf der Basis von 2 502 Interviews mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den medizinischen Fakultäten zweier US-amerikanischer Universitäten.

Venture-Capital: Bedeutung überschätzt

Finanzrestriktionen sind ein spezifisches Problem von Start-ups und KMU. Junge Unternehmen haben aufgrund von Informationsasymmetrien und mangelnden Sicherheiten Probleme, sich über Fremdkapital zu finanzieren. Deshalb wurde der Frage nachgegangen, ob Venture-Capital ein geeignetes Instrument ist, die Finanzprobleme von Innovationen bei diesem Unternehmenstyp zu lösen. Venture-Capital bezeichnet die Bereitstellung von Kapital in Form von Unternehmensbeteiligungen, vor allem für die Gründungs- und Expansionsphase junger Unternehmen. Diese Beteiligungsfinanzierung wird mit einer umfangreichen Kontrolle und Managementunterstützung verknüpft und häufig als *informiertes Kapital* bezeichnet.

Manigart (9) verdeutlicht am Beispiel Belgiens, dass die Venture-Capital-finanzierten Unterneh-

men eine geringere Wertschöpfung als vergleichbare nicht Venture-Capital-finanzierte Unternehmen aufweisen.¹⁰ Auch unterscheidet sich das Investitionsverhalten nicht signifikant voneinander, obwohl erwartet wurde, dass durch die Beratung der Venture-Capital-Gesellschaften sowohl Unter- als auch Überinvestitionen in den jungen Unternehmen vermieden werden. Deutlich wurde zudem, dass Venture-Capital-finanzierte Unternehmen größere Liquiditätseingpässe aufweisen. Als Grund hierfür kann vermutet werden, dass diese Unternehmen durch die Beratung der Venture-Capital-Gesellschaften insbesondere in immaterielles Kapital (z. B. Mitarbeiter oder Patente) investieren, während sich das Investitionsverhalten bei Sachkapital nicht ändert. Eine offene Frage ist, ob diese Ergebnisse spezifisch für Belgien sind oder ob sie sich auch auf andere europäische Länder übertragen lassen.

Der deutsche Venture-Capital-Markt ist im europäischen Vergleich ein junger Markt. In Deutschland weisen nach den Ergebnissen von Engel (8) Venture-Capital-finanzierte Unternehmen im Durchschnitt ein höheres Beschäftigungswachstum auf als vergleichbare nicht derart finanzierte Unternehmen. Das Insolvenzrisiko ist – entgegen den Erwartungen an *informiertes Kapital* – nicht signifikant geringer. Darüber hinaus können Unterschiede zwischen Venture-Capital-finanzierten Unternehmen auf bestimmte Merkmale der sie finanzierenden Venture-Capital-Gesellschaften zurückgeführt werden. Beispielsweise haben Unternehmen, die von einer auf lokale Unternehmen spezialisierten Venture-Capital-Gesellschaft finanziert werden, ein im Durchschnitt höheres Beschäftigungswachstum als die von einer überregionalen Venture-Capital-Gesellschaft finanzierten Unternehmen.

Für Deutschland wird zudem untersucht, ob Banken (Fremdfinanzierung) eine ähnliche Rolle wie Venture-Capital-Gesellschaften als *informiertes Kapital* im Segment der jungen, innovativen Unternehmen einnehmen. Die Erwartung, dass riskantere Projekte verstärkt beteiligungsfinanziert sind, konnte nach den ersten Resultaten von Werwatz und Zimmermann (10) nicht bestätigt werden.

⁹ Nicht kodifiziertes Wissen bezeichnet Wissen, das nicht öffentlich dokumentiert ist, sondern über das Personen oder Organisationen verfügen. Hierzu zählt auch Erfahrungswissen.

¹⁰ Manigart arbeitet mit dem Matching-Verfahren. Dafür wird eine Gruppe ähnlicher Unternehmen mithilfe eines ökonomischen Verfahrens zusammengestellt. Diese Gruppe wird dann, weil sie das so genannte Treatment (hier Venture-Capital-Finanzierung) nicht erhalten hat, als Kontrollgruppe verwendet.

Positive Effekte der Innovationsförderung

KMU werden in der Innovations- und Technologiepolitik besonders berücksichtigt und gefördert. Ziel des Programms „Förderung von innovativen Netzwerken“ (InnoNet) vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit ist es, Forschungsk Kooperationen zwischen öffentlichen Forschungseinrichtungen und KMU anzuregen.¹¹ Generell sind diese Forschungsk Kooperationen für KMU in zweierlei Hinsicht wichtig: Erstens hat die Komplexität von technologischen Lösungen im Laufe der Zeit zugenommen, wobei KMU meistens nur über eine begrenzte Kapazität und Kompetenz verfügen. Zweitens sind KMU oftmals in feste Wertschöpfungsketten eingebunden, die Kooperationen zur Entwicklung von Innovationen erfordern. Erste Evaluationsergebnisse verdeutlichen, dass zahlreiche hochwertige FuE-Projekte initiiert wurden, die über das Niveau hinausgehen, das die jeweiligen KMU allein hätten durchführen können (Belitz, 11). Viele Unternehmen nehmen aufgrund des Programms auch erstmals an einer Forschungsk Kooperation teil und sammeln so wertvolle Forschungs- und Kooperationserfahrungen.

Eine wichtige Frage im Zusammenhang mit der Bewertung von öffentlicher Forschungs- und Entwicklungsförderung ist, ob diese die privaten Investitionen in FuE verdrängt oder ob sie das Engagement der Unternehmen, in FuE zu investieren, erhöht. In den letzten Jahren hat in Deutschland im Rahmen der Innovationsförderung für KMU die direkte Projektförderung an Bedeutung gewonnen. Mit ihr werden Vorhaben in vielversprechenden Technologiefeldern bezuschusst. Zugenommen haben die Zahl der geförderten Projekte, das (reale) Fördervolumen sowie der Anteil geförderter Unternehmen an allen Unternehmen. Die ökonomische Auswertung von Fier (12) lässt erkennen, dass bei kleineren Unternehmen (weniger als 250 Beschäftigte) die eigenen FuE-Ausgaben stimuliert wurden. Dagegen ist für größere Unternehmen kein eindeutiger Wirkungszusammenhang zwischen Förderung und FuE-Verhalten zu erkennen. Stephan (13) kommt mit seiner Analyse zu Ostdeutschland zu dem Ergebnis, dass von 1993 bis 1999 im Durchschnitt 1 Euro Förderung etwa 1,40 Euro eigenfinanzierte FuE bewirkte.¹² Der Fördereffekt ist bei kleinen Unternehmen höher als bei größeren.

Grundlagenforschung ist ein Schlüssel für neue Ideen und Wissen. Es bedarf aber zusätzlicher finanzieller Unterstützung, damit aus diesem neuen Wissen Innovationen und marktfähige Produkte werden, die wirtschaftliches Wachstum ermöglichen. Auch in den USA ist die Finanzierung der Technologieentwicklung ein zentrales Problem für KMU, da der US-amerikanische Venture-Capital-Markt Unternehmensgründungen und Frühphasenentwicklungen nicht ausreichend finanziert. Vor diesem Hintergrund ist das „Small Business Innovation Research Program“ (SBIR) ein zentrales Förderprogramm für KMU. Es wurde 1982 erstmals aufgelegt und 1992 sowie 2001 verlängert. Eingebettet ist das Programm – anders als in Deutschland – in das staatliche Beschaffungswesen des Agrarministeriums, des Verteidigungsministeriums und des nationalen Gesundheitsinstituts. Dies ermöglicht es, dass durch die Auslobung von Preisen verschiedene Entwicklungsphasen von der Idee bis zur Markteinführung finanziert werden. Aufgrund von Marktversagen hat sich gezeigt – so Wessner (15) –, dass das SBIR ein wichtiges Programm ist, das aber zur Optimierung regelmäßig evaluiert werden sollte.

Fazit

Kleine und mittlere Unternehmen sowie Unternehmensgründungen spielen eine wichtige Rolle im Innovationssystem und leisten dadurch einen Beitrag zu wirtschaftlichem Wachstum. Der Venture-Capital-Markt allein ist nur begrenzt in der Lage, die Finanzierungsprobleme junger Unternehmen zu lösen. Deshalb haben staatliche Förderprogramme eine wichtige Funktion: Sie verbessern die Chancen für die Gründung von Unternehmen und schaffen für KMU Anreize, ihre Innovationsaktivitäten zu stärken.

¹¹ Vgl. hierzu: InnoNet – Ein neuer Ansatz zur Förderung der Kooperation von öffentlichen Forschungseinrichtungen mit kleinen und mittleren Unternehmen. Bearb.: Heike Belitz. In: Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 6/2003.

¹² Vgl. auch: Staatliche Förderung von Forschung und Entwicklung in der ostdeutschen Wirtschaft – Eine Bilanz. Bearb.: Heike Belitz, Herbert Berteit, Frank Fleischer und Andreas Stephan. In: Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 35/2001.

Jobben von Jugendlichen beeinträchtigt weder Schulleistungen noch Freizeit

Ergebnisse des SOEP für die Jahre 2000 bis 2002

Thorsten Schneider
tschneider@diw.de

Gert G. Wagner
gwagner@diw.de

Mit 13 Jahren haben nach eigenen Angaben bereits 7 % aller Jugendlichen gejobbt; mit 14 Jahren haben weitere 11 % damit begonnen. Von den 17-jährigen Schülern sind fast 40 % neben der Schule mindestens einmal erwerbstätig gewesen. Weitere Analysen der vom DIW Berlin zusammen mit Infratest Sozialforschung erhobenen Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) zeigen, dass Jobben schulischem Erfolg oder anderen Freizeitaktivitäten nicht entgegensteht. Im Gegenteil: Jobbende Schülerinnen und Schüler sind insgesamt überdurchschnittlich aktive Jugendliche. Allerdings kann man bei denjenigen Jugendlichen, die bereits als Kinder (vor Vollendung des 14. Lebensjahres) gejobbt haben, leicht unterdurchschnittliche Schulnoten beobachten.

In Deutschland gibt es kaum statistische Zahlen über das Ausmaß der Nebenerwerbstätigkeit von Kindern. Deswegen wurde im Rahmen der großen SOEP-Repräsentativerhebung¹ im Jahre 2000 begonnen, 17-Jährige retrospektiv nach ihren ersten Erfahrungen mit Erwerbstätigkeit zu befragen.² Dabei wird nicht nach der Art der Arbeit unterschieden. Die Frage lautet: „Haben Sie früher schon einmal gejobbt und damit etwas Geld verdient?“ In den Antworten eingeschlossen sind also so unterschiedliche Tätigkeiten wie regelmäßiges Babysitten oder Rasenmähen sowie Aushilfsdienste in Handwerksbetrieben oder Gaststätten.³ Für den Durchschnitt des Zeitraums 2000 bis 2002 zeigt Tabelle 1, dass 7 % aller 17-Jährigen angeben, bereits mit 13 Jahren oder davor gejobbt zu haben. Jeweils 11 % haben erstmals mit 14 und 15 Jahren einen Nebenjob aufgenommen. Vor Vollendung

des 17. Lebensjahres haben gut 60 % der Jugendlichen noch keine Erfahrungen mit der Arbeitswelt gemacht. Bei einem Vergleich zwischen Mädchen und Jungen fällt auf, dass der Anteil der Mädchen, die mit 13 Jahren mit dem Jobben beginnen, mit 8 % etwas höher ist als bei Jungen (5 %). Hier dürfte Babysitten eine große Rolle spielen.

¹ Vgl.: The German Socio-Economic Panel (GSOEP) after more than 15 years – Overview. In: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, Jg. 70, Nr. 1, 2002, S. 7–14.

² Im Jahre 2001 wurden auch 18- und 19-Jährige befragt. Hier ausgewertet wurden aber nur ihre Angaben zum Jobben bis zum 17. Lebensjahr.

³ Gesetzlich gilt, dass Schüler ab dem vollendeten 13. Lebensjahr „leichte Arbeiten“ ausführen dürfen, etwa Babysitten, Rasenmähen oder Einkaufen für ältere Menschen. „Normale“ Tätigkeiten, etwa Aushilfstätigkeiten wie das Einräumen von Regalen in Supermärkten, sind erst ab dem vollendeten 15. Lebensjahr erlaubt. Die Arbeitszeit darf acht Stunden pro Tag nicht überschreiten; Akkord- und Nachtarbeit sind verboten.

Tabelle 1

Verteilung des Alters beim ersten Jobben¹

Befragung von 17-jährigen Jugendlichen in den Jahren 2000 bis 2002

In %

	Alle Jugendlichen	davon Mädchen	davon Jungen	Alle Schülerinnen und Schüler	davon Mädchen	davon Jungen
13 Jahre oder jünger	7	8	5	6	8	5
14 Jahre	11	10	13	12	10	15
15 Jahre	11	10	12	12	12	11
16 Jahre	8	10	7	9	9	9
Später oder gar nicht	63	63	63	61	62	60
Insgesamt	100	101	100	100	101	100
Fallzahl	1 139			738		

¹ Vorläufige Gewichte.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2003

Nahezu alle jobben, weil sie Geld verdienen wollen (über 88 %). Weniger als 10 % geben an, aus Interesse an der Tätigkeit zu arbeiten. Die Motivation für das Jobben ist aber offenbar nicht nur der unmittelbaren Befriedigung von Konsumwünschen geschuldet, denn nebenerwerbstätige Jugendliche sparen auch mehr als ihre Altersgenossen: Von denen, die nicht sparen, sind nur knapp 27 % Jobber, während sparende Jugendliche zu 43 % jobben.

Die schulischen Leistungen werden durch Jobben im Durchschnitt kaum beeinflusst (Tabelle 2). Bei denjenigen Jugendlichen, die noch zur Schule gehen, unterscheiden sich die Durchschnittsnoten der Hauptfächer nicht zwischen Jobbern und Nichtjobbern. Bei Betrachtung aller Jugendlichen, zu denen auch jene gehören, die sich bereits in einer Berufsausbildung befinden oder erwerbstätig sind, waren die Unterschiede im letzten Zeugnis für Deutsch und Mathematik zwar statistisch nachzuweisen, aber der Unterschied zwischen Jobbern mit etwas schlechteren Noten und Nichtjobbern ist minimal. Die Zahlen deuten eher darauf hin, dass Jobber weniger Klassen wiederholen müssen, dies ist aber statistisch nicht gesichert.

Weitergehende Analysen zeigen jedoch, dass die Kinder, die bereits vor Vollendung des 14. Lebensjahres gejobbt haben, später in allen Hauptfächern etwas schlechtere Noten haben.

Tabelle 2

Schulische Leistungen und Jobben von 17-Jährigen¹

	Alle Jugendlichen	Schülerinnen und Schüler
Schulnote im letzten Zeugnis		
Deutsch		
noch nicht gejobbt	2,8	2,8
gejobbt	3,0	2,9
Mathematik		
noch nicht gejobbt	3,0	3,0
gejobbt	3,1	3,1
Erste Fremdsprache		
noch nicht gejobbt	3,0	2,9
gejobbt	3,0	2,9
Klasse wiederholt in %		
noch nicht gejobbt	24	25
gejobbt	20	20

¹ Vorläufige Gewichte.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2003

Tabelle 3

Freizeitaktivitäten und Jobben von 17-Jährigen¹

In %

	Anteil derer, die jobben	
	Alle Jugendlichen	Schülerinnen und Schüler
Musik machen		
wöchentlich	48	50
seltener/nie	36	38
Sport treiben		
wöchentlich	43	45
seltener/nie	31	32
Lesen		
wöchentlich	40	45
seltener/nie	38	38
Freizeit mit Clique verbringen		
wöchentlich	42	44
seltener/nie	31	36
Ehrenamtlich tätig		
monatlich	50	53
seltener/nie	37	40

¹ Vorläufige Gewichte.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2003

Die Freizeitaktivitäten kommen durch Jobben nicht zu kurz (Tabelle 3). Im Gegenteil: Jugendliche, die bereits gejobbt haben, sind des Öfteren in der Gruppe derer zu finden, die mindestens einmal pro Woche musizieren oder Sport treiben. Beim Lesen und bei der Freizeit mit der Clique zeigen sich hingegen nur geringe Unterschiede. Auch wenn jobbende Jugendliche hier tendenziell höhere Anteile aufweisen, so sind diese Differenzen jedoch statistisch nicht signifikant. Der Unterschied bei der Häufigkeit der Ausübung eines Ehrenamtes fällt ebenfalls zugunsten derer aus, die jobben. Diese Befunde deuten darauf hin, dass Jugendliche, die jobben, insgesamt aktiver sind als ihre Altersgenossen, die nicht nebenerwerbstätig sind.

Betrachtet man den Bildungs- und Berufshintergrund der Eltern, kann man keine auffälligen Befunde finden. Jobben resultiert keinesfalls aus einem niedrigen Einkommen der Eltern; im Durchschnitt auch nicht bei denjenigen, die damit bereits im 14. Lebensjahr begonnen haben. Diese Gruppe sollte freilich in weiterführenden Untersuchungen näher analysiert werden, da sie unterdurchschnittliche Schulnoten aufweist.

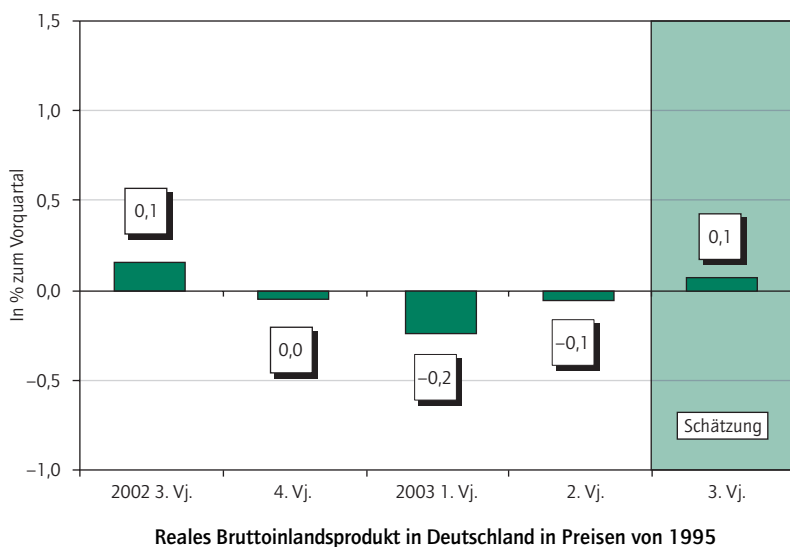
Das DIW-Konjunkturbarometer

Stand: 8. September 2003

Gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate mit leichtem Plus

Erste Ergebnisse des DIW-Konjunkturbarometers für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im dritten Quartal dieses Jahres deuten auf eine leichte Zunahme des realen Bruttoinlandsprodukts um 0,1 % gegenüber dem Vorquartal hin. Das Produktionsergebnis in der Industrie lag im Berichtsmonat Juli 2003 deutlich unter dem des Vormonats. Hier fällt vor allem der Baubereich positiv auf. Nimmt man die Entwicklung der Auftragseingänge mit ins Bild, trübt sich die Aussicht für das dritte Quartal insgesamt etwas. Auch im Handel haben sich die Tendenzen nicht nachhaltig verbessert. Die Umsatzzahlen für den Monat Juli weisen ein Minus aus. Im Dienstleistungsbereich hingegen dürfte es zu einer weiteren Ausdehnung der realen Bruttowertschöpfung kommen.

Das DIW-Konjunkturbarometer



DIW Berlin 2003

Das DIW Berlin präsentiert monatlich das DIW-Konjunkturbarometer als einen Indikator für die aktuelle Konjunkturtendenz in Deutschland. Es zeigt die Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts für das abgelaufene bzw. laufende Quartal und stellt damit die gesamtwirtschaftliche Entwicklung dar. Die Berechnung des DIW-Konjunkturbarometers basiert auf monatlichen Indikatoren, die – abhängig vom Zeitpunkt der Berechnungen – mehr oder weniger Schätzelemente enthält. Dem hier vorgestellten Konjunkturbarometer liegen für die Mehrzahl der verwendeten Indikatoren offizielle Werte des Statistischen Bundesamtes zugrunde.

Das DIW-Konjunkturbarometer wird regelmäßig auch auf der Homepage des DIW Berlin veröffentlicht (www.diw.de/konjunkturbarometer).

Impressum

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann (Präsident)
Dr. Tilman Brück (kommissarisch)
PD Dr. Gustav A. Horn
Dr. Kurt Hornschild
Prof. Dr. Georg Meran (kommissarisch)
Dr. Bernhard Seidel
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Dr. Hans-Joachim Ziesing

Redaktion

Dörte Höppner
Dr. Elke Holst
Jochen Schmidt
Dr. Mechthild Schrooten

Pressestelle

Dörte Höppner
Tel. +49-30-897 89-249
presse@diw.de

Verlag

Verlag Duncker & Humblot GmbH
Carl-Heinrich-Becker-Weg 9
12165 Berlin
Tel. +49-30-790 00 60

Bezugspreis

(unverbindliche Preisempfehlungen)
Jahrgang Euro 108,-/sFR 182,-
Einzelnnummer Euro 10,-/sFR 18,-
Zuzüglich Versandkosten
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen vor Jahresende

ISSN 0012-1304

Bestellung unter www.diw.de

Konzept und Gestaltung

kognito, Berlin

Druck

Druckerei Conrad GmbH
Oranienburger Str. 172
13437 Berlin

Deutschland

Ausgewählte saisonbereinigte Konjunkturindikatoren¹

		Arbeitslose		Offene Stellen		Auftragszugang (Volumen) ²												Gebrauchsgüter- produzenten		Verbrauchsgüter- produzenten	
						Verarbeitendes Gewerbe						Vorleistungsgüter- produzenten		Investitionsgüter- produzenten		Gebrauchsgüter- produzenten					
						Insgesamt		Inland		Ausland											
in 1 000						2000 = 100															
mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.				
2001	J	3 789		534		101,8		100,6		103,4		100,3		102,9		102,7		102,1			
	F	3 801	3 798	532	533	101,1	100,6	100,0	100,1	102,4	101,1	98,0	98,2	103,3	102,3	100,7	100,9	101,2			
	M	3 814		527		98,8		99,6		97,7		96,3		100,6		99,4		99,3			
	A	3 823		518		98,2		97,8		98,7		95,8		99,5		99,0		101,2			
	M	3 824	3 823	508	514	98,3	98,1	97,4	97,0	99,2	99,5	95,8	95,7	99,5	99,4	98,3	98,2	101,9			
	J	3 831		503		97,9		95,8		100,6		95,5		99,2		97,1		102,6			
	J	3 850		498		97,0		96,0		98,3		94,7		98,0		98,9		101,8			
	A	3 870	3 862	493	497	97,0	96,5	96,7	96,0	97,5	97,1	94,9	94,1	97,8	97,5	98,5	98,1	101,0			
	S	3 904		493		95,4		95,2		95,6		92,9		96,7		96,8		98,7			
	O	3 931		487		94,7		94,0		95,5		93,4		94,7		96,4		100,4			
2002	N	3 945	3 935	479	483	94,3	95,3	93,1	94,0	95,8	96,8	92,6	93,5	94,9	96,0	94,5	95,2	100,0			
	D	3 957		474		96,7		94,9		99,0		94,4		98,2		94,7		100,2			
	J	3 967		472		96,0		93,9		98,4		94,2		96,9		93,9		100,3			
	F	3 964	3 964	474	473	95,1	96,6	92,1	93,4	98,9	100,5	95,3	95,6	94,6	96,9	94,6	94,9	100,5			
	M	3 965		473		98,7		94,3		104,1		97,4		99,2		96,1		103,4			
	A	3 977		471		96,3		92,6		100,9		95,9		96,4		93,8		98,9			
	M	4 032	4 011	466	468	98,6	97,2	93,1	93,2	105,4	102,2	96,6	96,3	100,4	98,0	95,8	95,8	98,4			
	J	4 080		460		96,9		94,0		100,4		96,4		97,1		97,7		97,7			
	J	4 097		448		97,3		93,8		101,6		96,6		98,2		91,0		99,0			
	A	4 116	4 104	441	444	97,2	97,6	92,8	93,4	102,6	102,9	95,7	96,8	98,9	98,8	90,6	91,2	98,7			
2003	S	4 120		429		98,5		93,7		104,4		98,0		99,2		91,9		99,9			
	O	4 148		422		98,8		94,6		104,1		97,6		100,4		90,9		99,1			
	N	4 187	4 169	417	419	99,3	97,6	94,4	93,7	105,2	102,5	98,9	97,5	100,0	98,1	91,7	91,1	99,2			
	D	4 225		409		94,8		92,1		98,1		96,0		93,9		90,8		97,5			
	J	4 291		399		97,9		93,1		103,8		97,4		98,8		90,4		98,1			
	F	4 359	4 322	378	388	98,4	96,6	95,2	92,8	102,5	101,3	96,6	96,1	100,6	97,7	88,2	87,9	96,7			
	M	4 404		363		93,5		90,1		97,7		94,1		93,8		85,1		92,5			
	A	4 434		354		97,8		93,6		103,1		96,9		99,5		87,4		98,4			
	M	4 416	4 415	345	350	93,1	95,6	92,2	92,6	94,2	99,4	93,8	95,2	92,8	96,8	83,7	84,1	97,3			
	J	4 386		337		96,0		92,0		100,9		95,0		98,0		81,1		96,5			
J	4 408		340		96,2		92,4		100,9		95,9		97,1		89,1		94,9				
A	4 427		333																		
S																					
O																					
N																					
N																					
D																					

² Außerdem arbeitstäglich bereinigt.

¹ Saisonbereinigt nach dem Berliner Verfahren (BV4). Dieses Verfahren hat die Eigenschaft, dass sich beim Hinzufügen eines neuen Wertes davor liegende saisonbereinigte Werte in der Zeitreihe auch dann ändern können, wenn deren Ursprungswert unverändert geblieben ist. Die Vierteljahreswerte wurden aus den saisonbereinigten Monatswerten errechnet.

Quellen: Bundesanstalt für Arbeit; Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

Deutschland

noch: Ausgewählte saisonbereinigte Konjunkturindikatoren¹

	Beschäftigte im Bergbau und im verarbeitenden Gewerbe			Produktion ²												Umsätze des Einzelhandels			Außenhandel (Spezialhandel) ²				
				Verarbeitendes Gewerbe		Investitionsgüter- produzenten		Gebrauchsgüter- produzenten		Verbrauchsgüter- produzenten		Bauhaupt- gewerbe											
	in 1 000			1995 = 100												1995 = 100				Mrd. EUR			
	mtl.	vj.		mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.		
2001	J	6 413	122,8	137,4	109,3	106,1	80,5	102,7	102,7	53,8		47,5											
	F	6 418	122,5	137,8	108,3	108,8	105,5	78,8	100,1	101,7	53,8	160,0	47,5	140,1									
	M	6 417	121,2	136,8	108,6	104,3	76,9		102,3		52,4		45,1										
	A	6 415	121,7	135,8	108,9	106,3	77,5		101,6		54,6		47,7										
	M	6 412	121,0	135,8	108,8	104,8	79,3	78,7	102,3	102,3	53,9	161,9	45,9	139,7									
	J	6 408	120,7	134,6	108,6	105,2	79,4		103,1		53,4		46,1										
	J	6 400	119,3	133,1	104,7	105,3	79,2		101,5		54,4		46,2										
	A	6 394	119,9	134,1	108,7	105,9	79,6	79,1	101,5	101,5	53,7	161,0	44,5	135,4									
	S	6 381	118,9	133,1	104,4	104,4	78,4		100,8		52,8		44,7										
	O	6 369	118,4	132,5	102,8	104,4	80,3		101,3		52,7		43,9										
2002	N	6 356	116,9	130,3	102,9	103,4	103,0	79,8	79,0	101,8	157,5	43,5	130,0										
	D	6 344	117,5	130,8	104,6	104,2	78,9		101,4		53,3		42,5										
	J	6 293	117,6	130,4	102,0	104,9	78,2		100,0		52,3		42,0										
	F	6 274	116,8	127,7	99,6	101,0	79,9	79,7	100,3	100,3	53,1	160,6	43,2	129,6									
	M	6 259	119,8	131,2	101,5	107,8	81,1		100,5		55,2		44,4										
	A	6 244	116,6	130,3	98,5	102,1	78,6		100,3		52,7		42,5										
	M	6 229	117,3	128,7	96,5	98,5	76,3	77,2	99,3	99,8	52,9	160,2	42,6	129,0									
	J	6 215	119,0	133,2	100,5	104,0	76,7		99,7		54,7		43,9										
	J	6 198	118,9	131,8	100,5	104,0	76,3		101,6		52,9		42,3										
	A	6 181	118,5	131,3	96,1	98,5	74,7	75,6	100,2	100,8	54,8	163,8	44,2	130,7									
2003	S	6 172	118,9	131,0	98,8	104,6	75,8		100,7		56,0		44,2										
	O	6 161	118,8	131,3	98,3	104,3	73,7		101,5		54,5		43,8										
	N	6 148	120,7	134,1	98,4	97,4	74,8	73,4	98,6	99,6	56,9	166,1	44,1	132,3									
	D	6 139	117,9	130,4	95,6	104,6	71,8		98,8		54,6		44,4										
	J	6 197	119,3	132,6	96,2	104,5	73,3		101,0		55,9		46,5										
	F	6 185	120,3	136,3	97,8	95,8	68,8	71,0	100,9	100,1	55,2	164,3	44,8	136,0									
	M	6 176	116,2	129,7	93,5	101,3	71,0		98,6		53,2		44,7										
	A	6 167	119,8	131,3	95,8	107,5	73,8		101,4		54,7		44,3										
	M	6 160	118,1	131,9	94,5	93,4	72,1	73,0	99,8	100,2	55,4	163,9	45,2	133,2									
	J	6 151	116,3	126,7	89,7	105,6	73,2		99,3		53,8		43,6										
J		118,9	133,5	96,4	105,6	74,8		99,2		55,8		44,0											
A																							
S																							
O																							
N																							
D																							

¹ Saisonbereinigt nach dem Berliner Verfahren (BV4). Dieses Verfahren hat die Eigenschaft, dass sich beim Hinzufügen eines neuen Wertes davor liegende saisonbereinigte Werte in der Zeitreihe auch dann ändern können, wenn deren Ursprungswert unverändert geblieben ist. Die Vierteljahreswerte wurden aus den saisonbereinigten Monatswerten errechnet.

² Außerdem arbeitstäglich bereinigt.