

Gründungsförderung in Deutschland

Ein Aktionsplan gegen sinkende Gründerzahlen

Autoren:

Monika Piegeler / Klaus-Heiner Röhl

Telefon 030-27877103

E-Mail: roehl@iwkoeln.de

Inhalt

Zusammenfassung	3
1. Hohe volkswirtschaftliche Bedeutung von Gründungen	4
2. Gründungsneigung und Unterschiede zwischen Geschlechtern	5
3. Die staatliche Gründungsförderung	7
4. Die Förderprogramme im Detail	10
5. Programme für innovative Gründer und Hightech-Startups	11
6. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – Necessity-based Entrepreneurship	14
7. Rahmenbedingungen und Gründerkultur	16
8. Maßnahmen zur Umkehrung des Negativtrends	18
8.1 Stärkung der Gründerkultur	18
8.2 Stärkung der Venture Capital-Finanzierung	19
8.3 Verzahnung und übersichtlichere Darstellung von Programmen	21
8.4 Stärkung der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit	22
8.5 Verbesserung der Förderung von Gründungen durch Migranten	23
8.6 Abbau von Bürokratie und Regulierung für Gründer	23
8.7 Beschleunigter Ausbau des E-Government	24
Literatur	26

Zusammenfassung

Unternehmensgründungen führen oft stärker als die Forschung und Entwicklung etablierter Unternehmen zu grundlegenden Innovationen, die neue Ideen in traditionelle Branchen tragen. Sie können zudem den Aufstieg ganz neuer Wirtschaftszweige wie Internetwirtschaft oder Biotechnologie initiieren. Deshalb bieten Bund und Länder, aber auch die Europäische Union umfangreiche Förderprogramme für Unternehmensgründungen an. Gefördert werden Startups in der Hoch- und Spitzentechnologie, aber auch Gründungen ohne Technologieanspruch. Doch trotz der gut ausgebauten Förderkulisse ist die Anzahl der Gründungen in Deutschland seit gut 10 Jahren kontinuierlich rückläufig. Dies stellt einen Widerspruch dar, auf den in diesem Policy Paper im Anschluss an einen Überblick über die Maßnahmen zur Gründungsförderung näher eingegangen wird. Es werden darüber hinaus Optionen dafür vorgestellt, wie die Gründungsschwäche in Deutschland überwunden werden kann.

1. Hohe volkswirtschaftliche Bedeutung von Gründungen

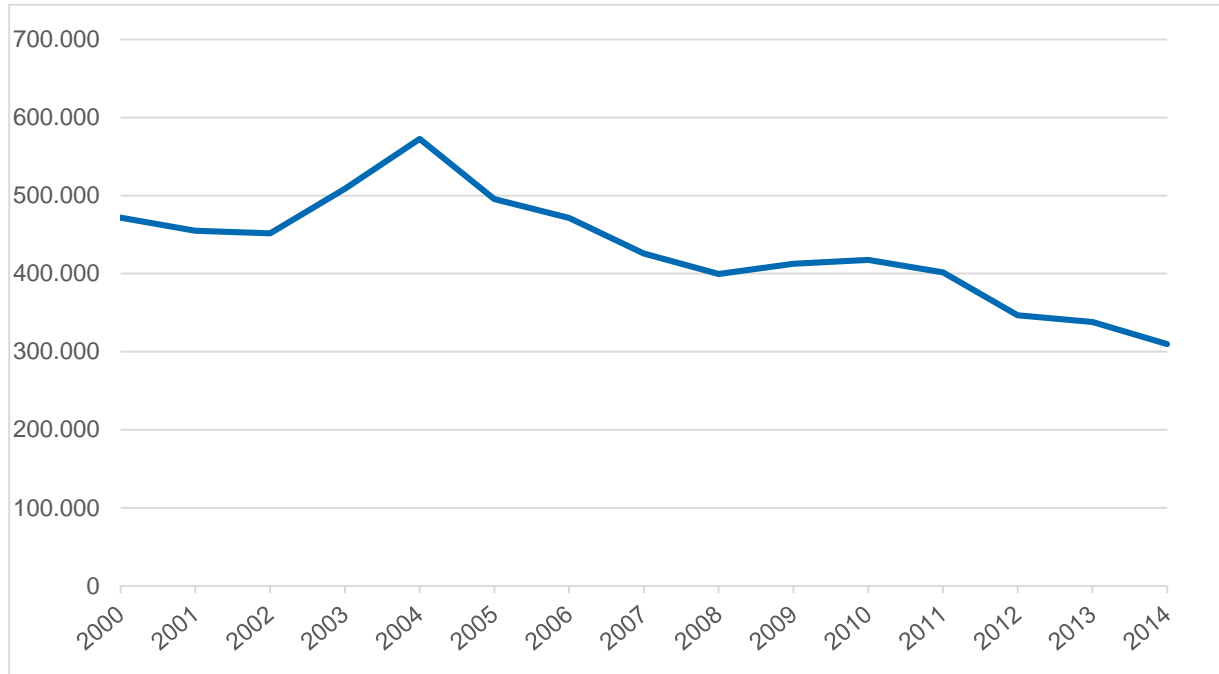
Gründungen sind unerlässlich zur Verjüngung der Unternehmenslandschaft, damit die wirtschaftliche Struktur eines Landes sich immer wieder an die veränderten globalen Rahmenbedingungen anpasst. Gründer bringen frische Ideen in bestehende, traditionelle Branchen und sind unerlässlich für die Herausbildung und das Wachstum ganz neuer Wirtschaftszweige (Acs/Audretsch, 2005). Letztlich bilden die durch Entrepreneurure im Schumpeterschen Sinne der „kreativen Zerstörung“ (Schumpeter, 1934) eingeführten Neuerungen neben Innovationen der bestehenden Unternehmen die Triebfeder des technischen Fortschritts. Ohne diesen ist wirtschaftliches Wachstum langfristig nicht aufrechtzuerhalten. Bereits etablierte Unternehmen besitzen jedoch einen eher geringen Anreiz zu drastischen Innovationen, weil sie damit ihre Gewinne aus Produktangeboten schmälern, die auf bereits getätigten Innovationen und Investitionen basieren. Daher spielen Gründungen eine besondere Rolle im Innovationsgeschehen, auch wenn die Forschungs- und Entwicklungsbudgets etablierter Unternehmen oft höher sind. Auch für den Arbeitsmarkt ist die Bedeutung von Gründungen nicht zu unterschätzen, denn nahezu jede fünfte neue Stelle wird durch neu in den Markt eintretende Unternehmen geschaffen (Schneck/May-Strobl, 2013).

Die hohe Bedeutung von Unternehmensgründungen – und hier vor allem von innovativen und technologie starken Gründungen – wurde dabei von der Wirtschaftspolitik erkannt. Gründungen werden in Deutschland umfassend gefördert, wobei neben dem Bund auch die Bundesländer und die Europäische Union als Akteure auftreten. Doch trotz der gut ausgebauten und auch international anerkannten Förderkulisse in Deutschland (BMW, 2013; Sternberg et al., 2015) sind die Gründungszahlen seit dem Höhepunkt vor 10 Jahren stark rückläufig, wie Abbildung 1 verdeutlicht.

Die vom Institut für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik des statistischen Bundesamtes ermittelte Zahl der Haupterwerbsgründungen wirtschaftsaktiver Betriebe weist für 2014 einen erneuten Rückgang gegenüber dem bereits schwachen Vorjahrswert auf nur noch 309.900 aus (IfM, 2015), wobei allerdings freiberufliche Gründungen größtenteils nicht erfasst werden. 2004 wurden hingegen, angetrieben durch die Einführung der „Ich AG“ im Rahmen der Agenda 2010, noch fast 573.000 Gründungen realisiert. Dies entspricht einem Rückgang von 45 Prozent innerhalb von 10 Jahren, der allerdings durch den Ich AG-Boom überzeichnet ist. Je 1.000 Einwohner gerechnet hat die Zahl der Gründungen von einem Spitzenwert nahe 7 im Jahr 2004 auf zuletzt weniger als 4 abgenommen.

Abbildung 1: Die Entwicklung der Gründungszahlen von 2000 bis 2014

Wirtschaftsaktive Haupterwerbsgründungen



Quelle: IfM Bonn, 2015

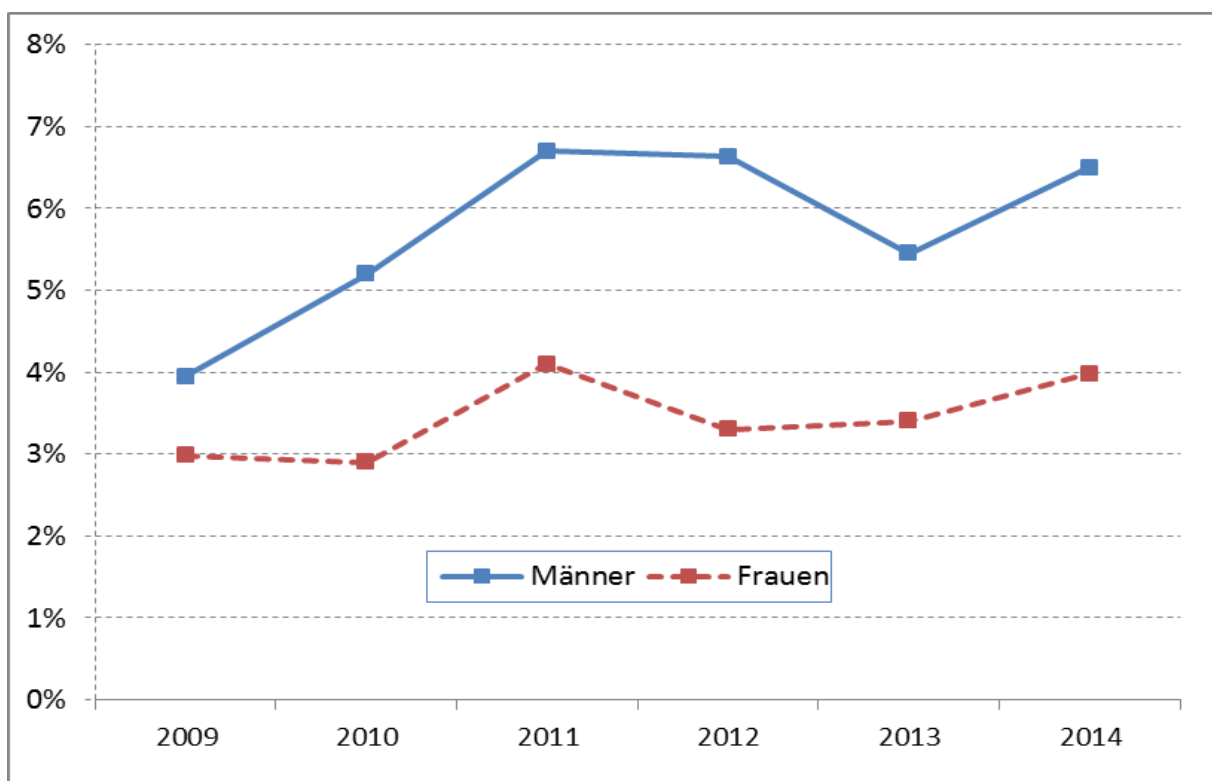
2. Gründungsneigung und Unterschiede zwischen Geschlechtern

Die Gründungsneigung und die -einstellung der Bevölkerung können jedoch anhand der Momentaufnahme der Gewerbeanzeigen, auf denen die Auswertung in Abbildung 1 basiert, nur begrenzt wiedergegeben werden. Menschen befassen sich oft länger mit einer Gründungsidee, bis sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Zudem gibt es Teamgründungen, d. h. die Anzahl der Gründenden übersteigt die der gegründeten Unternehmen. Abbildung 2 zeigt deshalb die Gründungsaktivität „von der anderen Seite“, also aus Sicht der aktiven Gründer und Gründerinnen. Hier sind die Zahlen anders als bei jener der neuen Unternehmen zumindest in den letzten 5 Jahren nicht weiter gesunken, sondern seit der Rezession von 2009 sogar tendenziell etwas gestiegen. Zu bedenken ist, dass hier keine Unterscheidung zwischen Haupt- und Nebenerwerb vorgenommen wird. Rückläufig sind in den letzten Jahren vor allem die Haupterwerbsgründungen, während die Gründungsaktivität als Zusatz zu einer abhängigen Beschäftigung relativ stabil und zuletzt sogar angestiegen ist (vgl. KfW Bankengruppe, 2014). Zudem mündet nicht jeder Gründungsplan auch in ein marktaktives Unternehmen.

Während die Gewerbeanzeigenstatistik am Merkmal des gegründeten Unternehmens ausgerichtet und damit geschlechtsneutral ist, ermöglicht das befragungsba- sierte Vorgehen im „Global Entrepreneurship Monitor“ (GEM), dessen Auswertungen im deutschen Länderbericht (Sternberg et al., 2015) der Abbildung 2 zugrunde lie- gen, eine Unterscheidung der Gründungsaktivitäten nach Geschlechtern. Wie in der Statistik der Selbstständigen (vgl. Röhl, 2014a) zeigt sich hier ein deutlicher Gender- Unterschied: Frauen stellen nur etwa ein Drittel der selbstständigen Unternehmer bzw. Unternehmerinnen. Sie sind mit einer Gründungsrate – „Total entrepreneurial Activity“ (TEA) – von 4 Prozent bezogen auf die weibliche Bevölkerung im Alter von 15 bis 64 Jahren gegenüber einer Rate in Höhe von 6,5 Prozent für die männliche Bevölkerung auch entsprechend weniger mit Gründungsaktivitäten befasst. Diese umfassen nach der GEM-Definition eine aktuelle Gründungsvorbereitung oder Grün- dung innerhalb der letzten 3 Jahre. Viele Unternehmerinnen an der Spitze mittlerer und größerer Unternehmen sind als familieninterne Nachfolgerin auf ihre Position gelangt (Röhl/Schmidt, 2009), Gründerinnen bevorzugen in der Regel Kleinstgrün- dungen, die nur ihre eigene Existenz sichern.

Abbildung 2: Entwicklung der Gründungsaktivitäten von Männern und Frauen

Anteil der Gründungsaktiven an der Erwerbsbevölkerung von 2009 bis 2014 in Pro- zent



Personen, die gerade ein Unternehmen gründen oder dies innerhalb der zurückliegenden 3 Jahre getan haben, 4.311 Befragte;

Quelle: Brix et al., 2015

Die durch die Gründungsscheu von Frauen ausgelöste hohe Genderdifferenz, die nach den Vergleichsdaten des GEM auch international stark ausgeprägt ist (Sternberg et al., 2015, S. 12, European Commission, 2012), stellt damit ein wesentliches Merkmal der insgesamt nur geringen Gründungsneigung in Deutschland dar. Eine Verringerung dieses Unterschieds durch mehr Gründungsinteresse von Frauen ist dementsprechend als zentrales (aber natürlich nicht alleiniges) Ziel einer Stärkung der Gründerkultur in Deutschland anzusehen.

Die seit 10 Jahren rückläufige Gründungszahl ist allerdings nicht nur auf die geringere Gründungsneigung von Frauen zurückzuführen, denn ihr Anteil an allen Gründenden und an den Selbstständigen ist mit etwa einem Drittel seit 20 Jahren relativ konstant und zuvor sogar über mehr als zwei Jahrzehnte kontinuierlich angewachsen (Röhl, 2014a, 58). Ein – politisch gewünschter – weiterer Anstieg in Richtung des Frauenanteils an den abhängig Beschäftigten in Höhe von etwa 47 Prozent wäre jedoch ein Vehikel, dem Rückgang der Gründungsaktivitäten in Deutschland erfolgreich zu begegnen.

3. Die staatliche Gründungsförderung

Dabei mangelt es nicht an einer gut ausgebauten staatlichen Förderlandschaft, die Gründungswilligen unter die Arme greift. Allein der Bund hat circa 20 Förderprogramme im Portfolio, die Gründern vom Kleingewerbetreibenden bis zum Startup in der Spitzentechnologie finanzielle Starthilfen und teilweise auch Beratung anbieten (vgl. Übersicht 1). Das Existenzgründungsportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) bietet unter der Adresse „www.existenzgruender.de“ eine zentrale Informationsplattform für Gründer und junge Unternehmen. Hier werden Informationen zur Vorbereitung und Finanzierung des Unternehmensstarts bereitgestellt, aber auch interaktive Checklisten, Behördenwegweiser, der BMWi Businessplaner, Lernprogramme und ein Expertenforum für Anfragen offeriert. Weitere wichtige Institutionen in der Gründungsförderstruktur sind die Ministerien der Bundesländer, die Industrie und Handelskammern (IHK) sowie Handwerkskammern. Die Kammern sind vor allem in der Beratung vor Ort relevante Akteure. Hinzu kommen regionale und lokale Wirtschaftsförderer, die bundeseigene KfW Bankengruppe und weitere Förderbanken, Kreditinstitute sowie Gründungsnetzwerke.

Übersicht 1: Bundesweite Förderprogramme für Existenzgründer/innen zur Existenzgründung und Wachstumsphase

Typ / Titel	Zuständigkeit
Zuschuss	
Einstiegsgeld	Agentur für Arbeit; Bundesagentur für Arbeit (BA)
EXIST-Gründerstipendium und -Forschungstransfer	Projektträger Jülich
Förderung der Beratungen von Handwerksunternehmen	zuständige Handwerkskammer (HWK); Fachverbände des Handwerks
Förderung unternehmerischen Know-hows durch Informations- und Schulungsveranstaltungen/Workshops	Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
Gründercoaching Deutschland	KfW Bankengruppe; Regionalpartner Gründercoaching Deutschland
Gründerwettbewerb IKT Innovativ	VDI/VDE Innovation + Technik GmbH
Gründungszuschuss	Bundesagentur für Arbeit (BA)
INVEST – Zuschuss für Wagniskapital	Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) (Zuschusskomponente)
Darlehen	
ERP-Gründerkredit – StartGeld und ERP-Gründerkredit – Universell	KfW Bankengruppe
ERP-Kapital für Gründung	KfW Bankengruppe
Beteiligung	
ERP-Beteiligungsprogramm	KfW Bankengruppe
ERP/EIF-Dachfonds	Europäischer Investitionsfonds (EIF)
ERP-Startfonds	KfW Bankengruppe
European Angels Fund (EAF)	Europäischer Investitionsfonds (EIF)
High-Tech Gründerfonds (Beteiligung in Kombination mit Darlehen)	High-Tech Gründerfonds Management GmbH (Öffentlich-private Partnerschaft aus BMWi, KfW und 18 Unternehmen)
INVEST – Zuschuss für Wagniskapital	Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) (Beteiligungskomponente)
Mikromezzaninfonds Deutschland	zuständige Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Bürgschaft	
Bürgschaften für Leasingfinanzierungen	Bürgschaftsbank des Bundeslandes (privatrechtlich organisiert, aber von den jeweiligen Ländern mit getragen)

Die durch das BMWi bereitgestellten Informationen für Gründungswillige finden sich zudem in der Form von Broschüren und Online-Magazinen („erfolghoch2“), in denen Themen des aktuellen Gründungsgeschehens behandelt sowie Kurzmeldungen und Veranstaltungshinweise herausgegeben werden. Aktuell sind dies beispielsweise:

- „Starthilfe – der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit“,
- „GründerZeiten – Infoletter zu verschiedenen Themen der Gründung und Unternehmensführung“,
- „Unternehmensnachfolge: Die optimale Planung“ sowie
- „Alles, nur kein Unternehmer? Tipps für Gründerinnen, Gründer und Selbständige in der Kultur und Kreativwirtschaft“.

Die Start-App des BMWi bietet darüber hinaus Informationen, durch die insbesondere Gründer im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien unterstützt werden.

Die wichtigsten Finanzquellen der Förderprogramme

Viele Förderprogramme für Unternehmensgründungen werden nicht direkt aus dem Bundeshaushalt finanziert, sondern z. B. von der EU oder, im Falle von Darlehen oder Beteiligungen, aus revolvingierenden Fonds. Zu nennen sind hier:

Der **Europäische Sozialfonds** (ESF, 2015), der vor allem Maßnahmen zur Integration benachteiligter Gruppen in den Arbeitsmarkt finanziert. Hauptsächlich handelt es sich dabei um Qualifizierungsmaßnahmen, aber die direkte Beschäftigungsförderung etwa durch Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit gehört auch zu den Zielen des Fonds. In diesem Kontext ist die Beteiligung an Programmen wie dem Mikromezzaninfonds Deutschland zu sehen.

Der **Europäische Investitionsfonds** (EIF, 2015) hat schwerpunktmäßig die Rolle, kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Europa den Zugang zu Finanzmitteln zu erleichtern. Entrepreneurship soll über maßgeschneiderte Beteiligungs- und Kreditfinanzierungen gefördert werden. Hierzu zählt auch die Refinanzierung von Venture Capital-Fonds in den EU-Mitgliedsländern.

Das **European Recovery Program** (ERP) enthält die revolvingierenden Mittel der Marshallhilfen zum Wiederaufbau Europas nach dem zweiten Weltkrieg, die überwiegend nicht als Zuschüsse, sondern als zinsgünstige Darlehen und Beteiligungen vergeben wurden. Auch hier steht die Förderung von Gründungen und KMU im Mittelpunkt.

Als Plattform für potenzielle Gründer stellt das BMWi eine Förderdatenbank bereit, aus der die Gesamtheit aller Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union hervorgeht (www.foerderdatenbank.de). In der Datenbank finden sich bei einer Eingrenzung der Suchkriterien auf „Existenzgründer/in“ und des Förderbereichs auf „Existenzgründungen und -festigung“ auf insgesamt 190 Förderprogramme, die sich nicht überschneidungsfrei in die Rubriken „Zuschuss“, „Darlehen“,

„Bürgschaften“, „Beteiligungen“ und „Garantien“ einordnen lassen. Der überwiegende Teil sind Programme der Bundesländer; die in Übersicht 1 aufgeführten Maßnahmen sind Förderprogramme zur Existenzgründung und -festigung des Bundes. Programme von größerer Bedeutung werden im Folgenden eingehender vorgestellt.

4. Die Förderprogramme im Detail

Mit dem „**Gründercoaching Deutschland**“ fördert die KfW Bankengruppe mit Unterstützung des Europäischen Sozialfonds (ESF) Coachingmaßnahmen zu wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragestellungen. Die Förderung kann in den ersten fünf Jahren nach Unternehmensgründung erfolgen, und von Gründern der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe sowie von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)¹ in Anspruch genommen werden.

Beteiligungen bilden ein weiteres Förderfeld. Das „**ERP-Beteiligungsprogramm**“ soll die Eigenkapitalbasis von KMU erhöhen. Gefördert werden neben Existenzgründungen Kooperationen, Innovationen und Produktionsumstellungen. Die Kapitalbeteiligungsgesellschaften erhalten zur Refinanzierung der Beteiligungen Kredite. Die Beteiligung beträgt bis zu 1,25 Millionen oder im Ausnahmefall bis zu 2,5 Millionen Euro, wobei das vorhandene Eigenkapital nicht überstiegen werden soll. Die Laufzeit beträgt zehn Jahre.

Der „**ERP/EIF-Dachfonds**“ ist gemeinsam finanziert aus dem Europäischen Investitionsfonds und dem ERP-Sondervermögen (den revolving Marshall-Hilfen) und beteiligt sich an deutschen Venture Capital-Fonds. Dabei liegt der Schwerpunkt zum einen auf Fonds, die mit privaten sowie öffentlichen Forschungseinrichtungen kooperieren. Neben diesen Erstinvestments werden zum anderen Anschlussfinanzierungen von Technologieunternehmen finanziert. Antragsberechtigt sind Venture Capital-Fonds, die schwerpunktmäßig in Deutschland tätig sind. Die Kapitalausstattung des Dachfonds beträgt eine Milliarde Euro.

Über den aus Mitteln der ERP-Sondervermögens und des Europäischen Sozialfonds (ESF) refinanzierten „**Mikromezzaninfonds Deutschland**“ fördert das BMWi Existenzgründungen sowie junge Unternehmen. Ziel ist die Erhöhung der Eigenkapital-

¹ Der Begriff KMU wird im Rahmen der Maßnahmenbeschreibung durchweg im Sinne der EU-Definition gebraucht. Das bedeutet, dass bspw. nach der EU-Definition für Kleinunternehmen nur Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeiter und einer Jahresbilanzsumme oder Jahresumsatz von höchstens 10 Millionen Euro berücksichtigt werden.

basis von Klein- und Kleinstunternehmen, nicht zuletzt um über eine Verbesserung des Ratings Kreditpielräume zu schaffen. Der Fonds ist insbesondere ausgelegt für ausbildende Unternehmen und Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sowie Gründungen durch Frauen und Menschen mit Migrationshintergrund. Die Beteiligungshöhe beläuft sich auf bis zu 50.000 Euro bei einer Laufzeit von zehn Jahren. Die Rückzahlung erfolgt erstmalig nach sieben Jahren. Ein Stimmrecht oder Recht zur Einflussnahme hat der Kapitalgeber dabei nicht.

Neben der Vergabe von Zuschüssen und Eigenkapitalbeteiligungen wird durch den Bund über seine Förderbank KfW auch die Vergabe von Gründungsdarlehen gefördert. Hierbei werden Existenzgründern, Freiberuflern und KMU durch die KfW-Bankengruppe bei der Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln günstige Konditionen für einen Fremdfinanzierungsbedarf bereitgestellt („**ERP-Gründerkredit-StartGeld**“/ „**Universell**“, „**ERP Kapital für Gründungen**“).

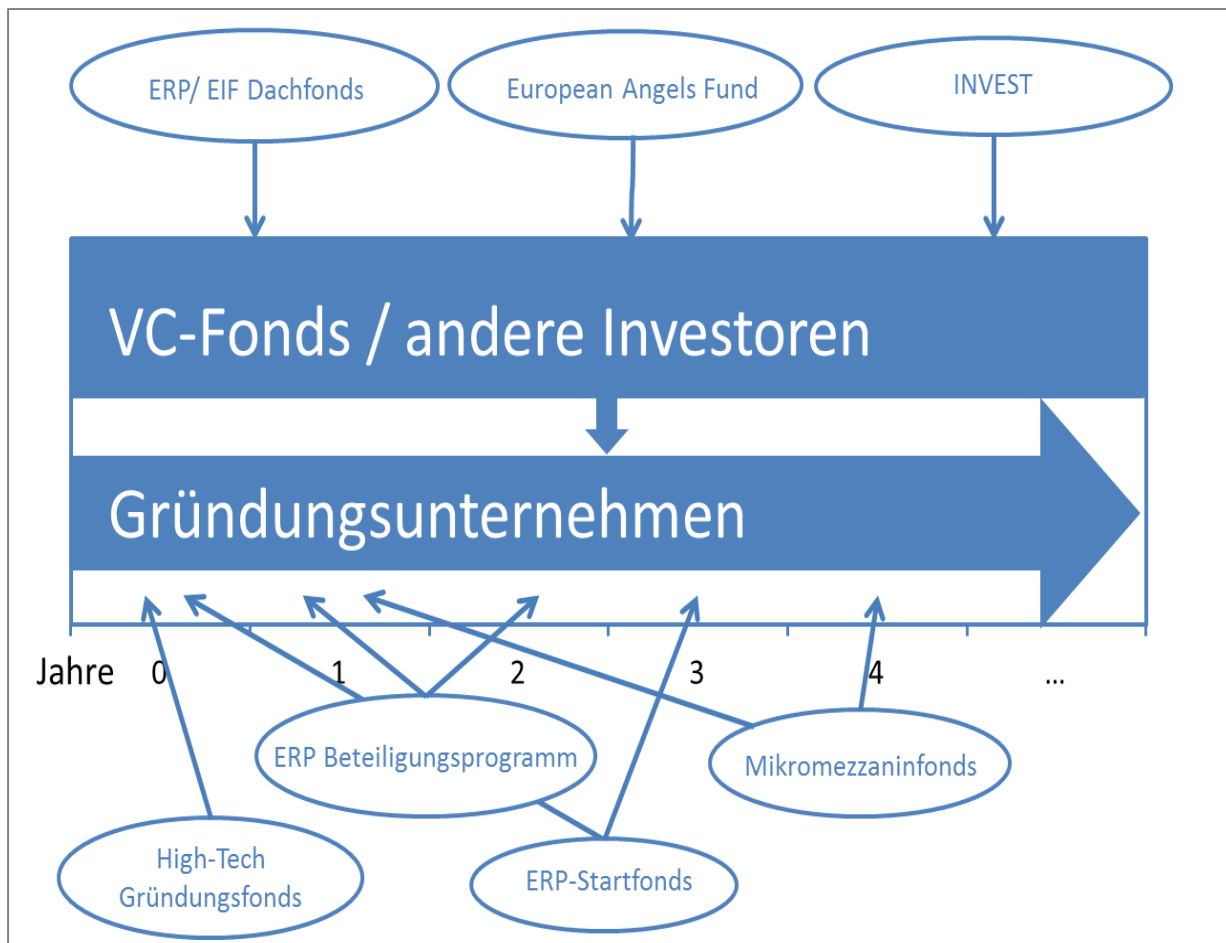
5. Programme für innovative Gründer und Hightech-Startups

Eine besondere Relevanz für die Stärkung der Wachstumskräfte besitzen Fördermaßnahmen, die innovative Gründer beziehungsweise die Finanzierung(sengpässe) von Hightech-Unternehmen adressieren. Aufgrund des erhöhten Kapitalbedarfs für Investitionsmittel und Forschungs- und Entwicklungsleistungen und des längeren Zeitraums bis zur Marktreife bei technologieintensiven Projekten ist für diesen Gründerkreis Beteiligungskapital eine wichtige Finanzierungsform. Übersicht 2 zeigt deshalb die verschiedenen Beteiligungsprogramme – einschließlich der nicht auf Hightech-Startups beschränkten – schematisch auf. Dabei ist zu unterscheiden zwischen einer direkten Beteiligung am Gründungsunternehmen oder einer indirekten über andere VC-Fonds oder Investoren wie etwa Business Angels sowie nach Zeitpunkt der Förderung, die direkt zur Gründung oder (auch) in der Wachstumsphase erfolgen kann.

Das Programm ‚**EXIST**‘ fördert unter Beteiligung des Europäischen Sozialfonds (ESF) technologie- und wissensbasierte Gründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen in Deutschland. Mit dem Exist-Gründerstipendium werden die Erstellung des Businessplans sowie die Entwicklung marktfähiger Produkte und innovativer Dienstleistungen unterstützt. Die Förderung in Form von Zuschüssen beträgt dabei bis zu 100 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben. Gefördert werden Personalausgaben in Form von personengebundenen Stipendien für maximal 3 Personen, die je nach Ausbildungsgrad von monatlich 1.000 Euro für Studierende bis zu 3.000 Euro für promovierte Gründer gestaffelt sind. Hinzu kommt die mögliche Übernahme von Sachausgaben in Höhe von bis zu 10.000 Euro für Einzelgründer und

30.000 Euro für Teams. Beratungskosten werden mit bis zu 5.000 Euro gefördert. Der Förderzeitraum beträgt maximal ein Jahr. Ergänzt wird das Gründerstipendium durch den „Exist-Forschungstransfer“, der als spezielle exzellenzorientierte Maßnahme für technisch besonders anspruchsvolle Gründungsvorhaben konzipiert ist.

Übersicht 2: Gründungsförderung über Beteiligungsprogramme



Quelle: Eigene Darstellung

Der „**Gründerwettbewerb – IKT Innovativ**“ ist eine branchenspezifische Förderform, die durch Preisgelder und individuell auf die Gründungsidee abgestimmte Coaching-Maßnahmen der Ideenskizze zur Gründung verhelfen soll. Jährlich werden sechs Hauptpreise (6.000 Euro Startprämie plus bis zu 24.000 Euro bei Umsetzung) und ergänzend bis zu 15 weitere Preise (6.000 Euro Startkapital) vergeben. Aus dem Vorgängerprogramm „Gründerwettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten“ von 2004 bis 2009 gingen nach Angaben des BMWi 750 Unternehmensgründungen und mehr als 4.000 neue Arbeitsplätze hervor.

Eine weitere Form der staatlichen Förderung in Form von Zuschüssen richtet sich nicht an die Unternehmen selbst, sondern an potenzielle Investoren. Mit dem Programm „**INVEST**“, das Zuschüsse für Wagniskapital vergibt, werden innovative Unternehmen bei der Suche nach einem Kapitalgeber unterstützt und Business Angels motiviert, Gründungen zu finanzieren. Die Höhe des Zuschusses beträgt 20 Prozent des Ausgabepreises der Anteile. Je Investor ist die Fördersumme auf 50.000 Euro pro Jahr begrenzt. Dabei werden Beteiligungen in Höhe von bis zu 250.000 Euro berücksichtigt. Je Unternehmen liegt die maximale Beteiligungshöhe bei 1 Million Euro pro Jahr mit einer maximalen Fördersumme von 200.000 Euro. Der INVEST-Zuschuss wurde zur Belebung des Programms im Jahr 2014 auch rückwirkend für 2013 von der Ertragsteuer befreit.

An innovative Startups richten sich auch die beiden folgenden Programme:

Der **European Angels Fund (EAF)** stellt Business Angels und weiteren nicht-institutionellen Investoren Eigenkapital zur Finanzierung von innovativen KMU zur Verfügung. Durch die Stärkung der Investoren sollen Gründungsaktivitäten sowie Innovationen unterstützt werden. Finanziert wird der Fonds aus Mitteln des Europäischen Investitionsfonds (EIF) und des ERP-Sondervermögens. Die als Beteiligung konzipierte Förderung ist abgestimmt auf die Höhe der Beteiligung durch die nicht-institutionellen Investoren. Dabei liegt der EAF-Anteil bei 50 Prozent der Investitionssumme und soll zwischen 250.000 Euro und 5 Millionen Euro betragen.

Der „**High-Tech Gründerfonds**“ (HTGF) richtet sich an junge Technologieunternehmen. Diesen Firmen mit eigenen Forschungs- und Entwicklungsvorhaben werden dabei in Form einer Seedfinanzierung unterstützt, die auf die Entwicklung eines marktfähigen Produktes abzielt. Coachingangebote begleiten dabei die finanzielle Förderung. Antragsberechtigt sind Existenzgründer und junge KMU im ersten Nachgründungsjahr, seit der Erstauflage vor 10 Jahren wurden Beteiligungen an 400 Technologieunternehmen eingegangen und bereits 44 erfolgreiche Exits getätigt (HTGF, 2015). Im Detail besteht die Förderung von bis zu 500.000 Euro in einer Kombination aus offener Beteiligung (15 Prozent der Geschäftsanteile) und Darlehen (Laufzeit: sieben Jahre; Stundung: bis zu 4 Jahre; Zinssatz: 10 Prozent p.a.). Für Anschlussfinanzierungen hält der Fonds weitere 1,5 Millionen Euro pro Unternehmen bereit und gewährt Forschungszuschüsse. Angesichts oft schwieriger Folgefinanzierungen ist dies ein nicht zu unterschätzendes Element.

Zur Finanzierung von Kosten, die den Entwicklungsbedarf bzw. die Markteinführung betreffen, beteiligt sich die die KfW-Bankengruppe im Rahmen **des ERP-Startfonds** an KMU. Die Beteiligung ist sinnvollerweise nicht auf Gründungen beschränkt, son-

dern richtet sich an kleine und mittlere Technologieunternehmen. Pro Unternehmen ist die Höhe der Beteiligung, die in mehreren Finanzierungsrunden erfolgen kann, auf 5 Millionen Euro beschränkt.

Neben den genannten Förderungen existieren eine Reihe weiterer staatlicher Maßnahmen, die das Gründungsgeschehen in Deutschland beleben sollen. So stellt das BMWi im Programm ‚nexas‘ ein Portal bereit, durch das die Übergabe oder Übernahme eines Unternehmens zwischen potentiellen Käufern und Verkäufern vermittelt werden soll. Als Modellprojekt für den Hightech-Bereich wurde mit ‚**German Accelerator**‘ eine Plattform initiiert, die das Networking zwischen jungen deutschen IT-Unternehmen und Know-How-Trägern in den USA fördert. Wichtig erscheinen auch Maßnahmen zur strategischen Ausrichtung der Gründungsförderung in Deutschland. Einen Schwerpunkt bilden gruppenspezifische Förderungen zugunsten einer Gründerkultur. So existieren sowohl spezielle Förderprogramme für Frauen oder Ältere. Die **Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft** hat zum Ziel, durch Information und Beratung die Wettbewerbsfähigkeit und Chancen kleiner Kulturbetriebe sowie freischaffende Künstler zu verbessern.

6. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – Necessity-based Entrepreneurship

Bei der Förderung von Existenzgründungen verfolgt der Bund zwei grundlegende Strategien. Zum einen werden chancenorientierte Gründungen gefördert (Opportunity-based Entrepreneurship), zum anderen sollen Gründungen mangels Erwerbsalternativen unterstützt werden (Necessity-based Entrepreneurship). Die Unterscheidung zwischen diesen beiden Formen der Gründungsaktivität steht auch im Zentrum der internationalen befragungsbasierten Untersuchungen des Global Entrepreneurship Monitor (vgl. Sternberg et al., 2015).

Maßnahmen der Bundesagentur für Arbeit zur Förderung von Entrepreneurship aus der Arbeitslosigkeit, die sich maßgeblich dem Necessity-based Entrepreneurship zuordnen lassen, sind das Einstiegsgeld sowie der Gründungszuschuss. Beim **Einstiegsgeld** werden Empfängern von Arbeitslosengeld II nach SGB II bei der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit unterstützt. Die Höhe der Förderung bemisst sich nach der Dauer der Arbeitslosigkeit und der Größe der Bedarfsgemeinschaft des Arbeitsuchenden und ist auf 24 Monate beschränkt. Ansprechpartner sind die zuständigen Arbeitsagenturen.

Mit dem **Gründungszuschuss** werden ebenfalls Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus gefördert, doch richtet sich dieses Instrument an Empfänger von Arbeitslosengeld (Alg) I, also hauptsächlich an Kurzarbeitslose. Der Gründungszuschuss wurde in der Rezession von 2009 und direkt danach sehr großzügig gewährt, allein im Jahr 2011 wurden 127.000 Neuförderungen vergeben. In Evaluationen wurde diese Fördermaßnahme positiv bewertet, die Überlebensrate der so geförderten Gründer aus der Arbeitslosigkeit wird als relativ hoch eingeschätzt (Caliendo et al., 2012). 2012 wurde die Vergabe des Zuschusses, auf den Arbeitslose zuvor Anspruch hatten, trotzdem stark eingeschränkt. Seither ist die Gewährung eine Ermessensleistung der Bundesagentur für Arbeit (IW Köln, 2013). Die Neuvergabe des Zuschusses sank gegenüber 2011 um 83 Prozent auf nur noch 20.600 Förderungen 2012 und erhöhte sich inzwischen wieder etwas auf gut 30.000 Förderfälle 2014 (Bundesagentur für Arbeit, 2015). Zwar hat sicherlich auch der Rückgang der Arbeitslosigkeit zu einer deutlich verringerten Zahl von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus beigetragen, doch übertrifft der Einbruch bei den geförderten Gründungen den darauf zurückzuführenden Effekt bei weitem. Im Zentrum der Reform von 2012 standen Budgeteinschränkungen bei der Bundesagentur für Arbeit. „Die Sparziele wurden erreicht – allerdings mit nachteiligen Effekten auf die Konsistenz der Förderpraxis und auf die (mittelfristige) Attraktivität der Gründungsförderung aus Sicht der Alg-I-Beziehenden“ (Bernhard/Grüttner, 2015, 5).

Hinsichtlich der Gründungshemmnisse ist zu beachten, dass die Selbstständigkeit der Gründenden als größtes Hemmnis eine hohe Einkommensunsicherheit nach sich zieht. In der Gründungsphase dürften nur die wenigsten Gründer bereits Einnahmen erzielen, die die Kosten ihres Lebensunterhalts decken. Gerade Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus werden dadurch extrem erschwert, da in diesem Fall finanzielle Reserven oft schon aufgezehrt sein dürften. Deshalb ist eine Kombination von Zuschüssen für die Lebenshaltungskosten und Darlehen für die Beschaffung physischen Kapitals sinnvoll. Ferner braucht diese Gruppe an Gründern außer finanzieller Unterstützung auch Business Support. Hierbei muss der Gründer aus der Arbeitslosigkeit vorrangig hinsichtlich unternehmerischer Kenntnisse und Fähigkeiten geschult werden. Dabei könnte noch mehr als bisher bereits praktiziert auf die Beratungsangebote der IHKs zurückgegriffen werden (vgl. z. B. IHK Schleswig-Holstein, 2015).

Die Bemühungen, Arbeitssuchenden Anreize zur Selbstständigkeit zu geben, um diese so in den Arbeitsmarkt zu integrieren, werden auf europäischer Ebene insgesamt positiv bewertet. Eine Studie der Europäischen Kommission für die EU28-Länder kommt zu dem Schluss, dass die implementierten Anreizsysteme effektiv sind, so sie denn langfristig angelegt sind, und dass die Überlebensraten der durch diese Maßnahmen hervorgebrachten Gründungen zufriedenstellend sind (European Commission, 2014, 36). Es handelt sich aber fast immer um Kleinstgründungen: Die Generierung neuer Arbeitsplätze über den des Gründers hinaus bleibt eine Ausnahme.

7. Rahmenbedingungen und Gründerkultur

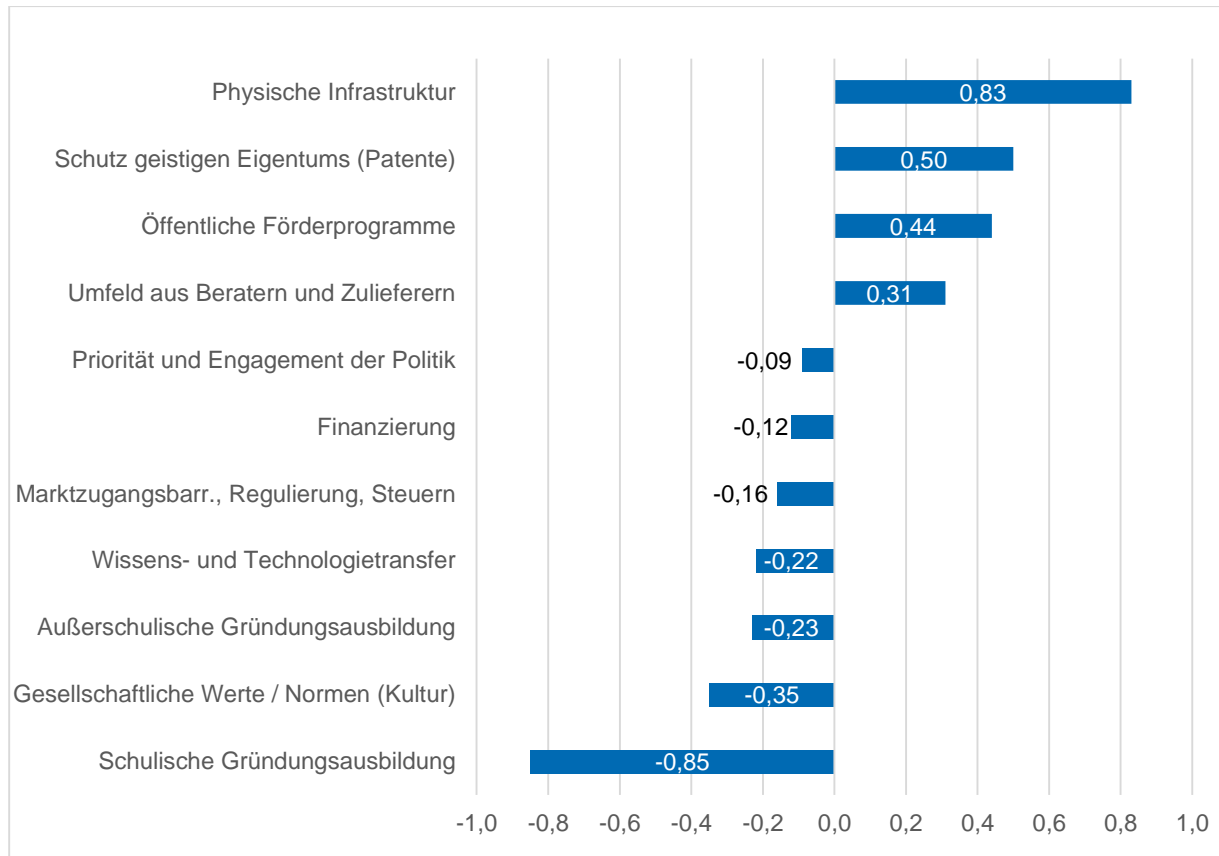
Kulturelle Bedingungen sowie gesellschaftliche Werte und Normen determinieren in erheblichem Umfang die Gründungsaffinität der Bevölkerung eines Landes. Ein weiteres Ziel der Bundesregierung ist deshalb die Belebung einer Unternehmer- und Gründungskultur in Deutschland. Die **Gründerwoche Deutschland** lädt hunderte Kooperationspartner auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene zu Ausstellungen, Workshops, Vorträgen, Konferenzen und Planspielen zum Thema Gründung ein. Sie stellt den deutschen Beitrag zur ‚Global Entrepreneurship Week‘ dar, die 2007 durch Enterprise UK und die amerikanische Kauffman Foundation initiiert wurde und inzwischen in mehr als 120 Ländern stattfindet. In 2012 wurden in Deutschland mehr als 920 Partner, 1.650 Veranstaltungen und 45.000 Teilnehmer gezählt (BMW, 2013). Auch Wettbewerbe wie der **Deutsche Gründerpreis**, der schon erfolgreiche Gründungen auszeichnet, dienen der Belebung eines gründungsfreundlichen Klimas.

Bei diesen Maßnahmen zur Belebung der Gründerkultur ist allerdings zu bedenken, dass sie kaum über den Kreis der bereits Gründungsinteressierten hinausreichen. Die Gründerkultur zählt in der Expertenbefragung des Global Entrepreneurship Monitor (GEM, vgl. Sternberg et al., 2015) gemeinsam mit der Gründungsbildung zu den Schwachpunkten des Standortes, während die physische Infrastruktur, aber auch die Förderprogramme positiv eingeschätzt werden (Abbildung 3). Im Entrepreneurship Monitor von Ernst & Young (2013), der die Bedingungen für Gründer in den G20-Ländern untersucht, erreicht Deutschland hingegen im Bereich „Entrepreneurship culture“ immerhin Rang 7 hinter dem Vereinigten Königreich.

Wichtig zur Umkehrung der rückläufigen Gründungsneigung wären daher Projekte, die die Thematik der Chancen und Risiken der Selbstständigkeit in breite Bevölkerungskreise tragen und dabei Lust auf Unternehmertum wecken. Hier sind Maßnahmen zur langfristigen Förderung der unternehmerischen Initiative zu nennen, im Speziellen die Schaffung einer ‚Entrepreneurship Education‘ an Schulen und Universitäten (vgl. BJDW, 2014). In diesem Zusammenhang sind sowohl die inzwischen über 100 in Deutschland vorhandenen Lehrstühle im Bereich Entrepreneurship bedeutsam, als auch Initiativen des BMWi wie ‚**Unternehmergeist in die Schule**‘, die unternehmerisches Denken und Handeln an Schüler kommuniziert und Schüler wie Lehrer mit ökonomischen Fragestellungen vertraut macht, und das Projekt ‚**Junior**‘, durch das die Gründung von Schülerunternehmen unterstützt wird, um Schüler spielerisch an Unternehmertum heranzuführen. Das vom BMWi geförderte Schülerfirmenprogramm wird bundesweit seit 20 Jahren angeboten. Schüler gründen ein Unternehmen und erproben im Team Grundprinzipien unternehmerischen Handelns. Seit dem Start 1994 haben so fast 77.000 Schüler praktisch erfahren, wie sich das eigene unternehmerische Handeln auswirkt. Die Umsetzung der eigenen Geschäfts-

dee macht die Teilnehmer auch nach der Schulzeit aufgeschlossener für Gründungen sein (IW Junior, 2015).

Abbildung 3: Bewertung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland 2014



Die Bewertungen basieren auf dem Mittelwert der Einschätzungen zur jeweiligen Rahmenbedingung durch 40 Experten auf einer Skala von 1 bis 5, die auf den Bereich von -1 bis +1 normiert wurde.

Quelle: Sternberg et al., GEM- Länderbericht Deutschland (2015)

Gerade im letztgenannten Bereich der Gründungsbildung an Schulen besteht aber großes Nachholpotenzial. Studien zeigen, dass Schüler im Hinblick auf ökonomische Fragestellungen nicht hinreichend geschult sind und das Bild des Unternehmens und dessen Rolle in der Volkswirtschaft nicht adäquat kommuniziert wird (Klein, 2011). Die Darstellung der Wirtschaft im Schulunterricht orientiert sich stark am Bild des Großunternehmens, obwohl 70 Prozent der Deutschen in kleinen und mittleren Betrieben arbeiten. Auch die vergleichende Untersuchung des Flash Eurobarometer on Entrepreneurship (European Commission, 2012, S. 11) ergibt für Deutschland einen besonders niedrigen Anteil von nur 17 Prozent an Antwortenden in der Bevölkerung, die angeben, dass in der Schule ein positives Unternehmerbild vermittelt und Interesse an der Selbstständigkeit geweckt wurde. Das Aufzeigen einer Erwerbsalterna-

tive zur Anstellung durch Selbstständigkeit sollte elementarer Bestandteil der wirtschaftlichen Bildung Deutschlands werden, um einen wachsenden Unternehmergeist in der Bevölkerung zu wecken.

Der Gegensatz zwischen den seit dem Höhepunkt von 2004 ungebremst sinkenden Gründungszahlen und einer relativ stark ausgebauten Förderlandschaft für Unternehmensgründungen ist auffallend. Es stellt sich die Frage, ob Deutschland angesichts der vielen sich bietenden Beschäftigungsmöglichkeiten in den erfolgreichen bestehenden Unternehmen eventuell seine Zukunft gefährdet, da immer weniger Menschen bereit sind, das Risiko einer Unternehmensgründung einzugehen.

8. Maßnahmen zur Umkehrung des Negativtrends

Die seit gut 10 Jahren ungebremst rückläufigen Gründungszahlen bei gleichzeitig bereits gut ausgebauten Programmen zur Gründungsförderung und –beratung stellen ein Dilemma dar. Die Förderangebote pauschal noch weiter aufzustocken ist nicht zielführend, um mehr Gründer und dadurch mehr Innovationen und Wachstum in neuen Branchen zu erreichen, und zudem teuer. Auch wird die Gründungsförderung in Deutschland bereits überwiegend positiv eingeschätzt (s.o.). Alternative Strategien wie ein Ausbau der Forschungsförderung, z.B. durch eine steuerliche Forschungsprämie, oder eine Verbesserung der Bildung könnten zudem c. p. ähnliche oder höhere Wirkungen auf Innovationen und den technischen Fortschritt auslösen. Trotzdem sollte die Wirtschaftspolitik den kontinuierlichen Rückgang der Unternehmensgründungen nicht einfach als gegeben hinnehmen. Die folgenden Punkte sind als Anregung zu verstehen, durch welche Maßnahmen dem Negativtrend entgegen gewirkt werden könnte, ohne die teureren Fördermaßnahmen weiter auszudehnen (was auch die Frage einer Überförderung in Relation zu bestehenden Unternehmen aufwerfen könnte).

8.1 Stärkung der Gründerkultur

Die Programme zur Stärkung der Gründerkultur gehören zwar zum Strauß der Fördermaßnahmen (s. o.), spielen im Gegensatz zur finanziellen Gründungsförderung aber nur eine untergeordnete Rolle. Anders als Kredit-, Eigenkapital- oder Bürgerschaftsprogramme für Gründer ist die Stärkung der Gründerkultur jedoch eher geeignet, in bislang nicht mit dem Thema Unternehmensgründung befasste Bevölkerungsgruppen hineinzuwirken. Dies dürfte etwa 80 bis 90 Prozent der Bevölkerung betreffen.

Vor allem früh im Bildungsbereich ansetzende Maßnahmen könnten hier auf lange Sicht Erfolge bringen. „Solche nur langfristig erreichbaren Ziele erscheinen für eine eher kurzfristig orientierte Wirtschaftspolitik eher weniger attraktiv, sind im Falle von Bildung und Kultur aber alternativlos, zumal dort signifikante Multiplikatoreffekte generiert werden könnten.“ (Sternberg et al., 2015, 6) Zudem könnte eine höhere Wahrnehmung von Chancen des eigenen Handelns auch für Personen in ihrem Berufsleben hilfreich sein, die nicht selbstständig tätig werden.

Untersuchungen deutscher Schulbücher belegen, dass das Thema Entrepreneurship bislang keinerlei Eingang in die Lehrpläne gefunden hat (2011; s. auch Klein/Schare, 2010). Ein Ausbau der bildungs- und gründungskulturorientierten Programme ist zur Erzielung einer höheren Breitenwirkung daher zu befürworten, zumal die einzusetzenden finanziellen Mittel überschaubar sind – es geht eher darum, gute Ideen zu entwickeln. Auch eine Stärkung der Auslandsaufenthalte von Studierenden und Schülern könnten helfen, insbesondere in den gründungsfreudigeren angelsächsischen Ländern mit ihrer eher chancenorientierten Bevölkerung.

Projekte wie der Schülerunternehmenswettbewerb Junior (s.o.) sollten ausgebaut werden, um bereits Schüler spielerisch mit dem Thema Selbstständigkeit und Gründung vertraut zu machen. Einzubetten ist dies in eine Reform des Lehrstoffs zu Wirtschaft und Unternehmen, die den Blick stärker auf die positiven Wirkungen der Marktwirtschaft und die Chancen unternehmerischen Handelns lenkt.

Die Stärkung der Gründerkultur sollte auch bei der vergleichsweise niedrigen Gründungsneigung von Frauen in Deutschland ansetzen. Nach den Auswertungen des Global Entrepreneurship Monitors sind noch immer weit weniger Frauen als Männer gründungsaktiv (s. o.), so dass es erhebliches Potenzial für zusätzliche Gründungen gibt. Bisherige Maßnahmen wie das „Existenzgründerinnenportal“ des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi, 2015b) haben offenbar noch nicht zu größeren Erfolgen geführt; möglicherweise, weil sie nicht in eine breite gesellschaftliche Diskussion zu den Themen Entrepreneurship und Risikoübernahme eingebettet sind, sondern die Politik ansonsten einer hohen Risikoaversion der Bevölkerung Vorschub leistet, in der der Staat durch seine wachsende Regulierung und die wachsende Bedeutung der Sozialpolitik alle potenziellen Risiken auszuschalten versucht.

8.2 Stärkung der Venture Capital-Finanzierung

Trotz der stark ausgebauten Förderprogramme gibt es offenbar Lücken, die besonders die Gründung risikoreicher innovativer Unternehmen betreffen. Hier ist die weiterhin unzureichende Wagniskapitalfinanzierung in Deutschland zu nennen (Röhl,

2014b). Zwar besitzt der Hightech-Gründerfonds ein Programmteil für die Finanzierung von Zweitunden, doch reicht dies für die Wachstumsphase erfolgreicher Hightech-Unternehmen nicht aus. Letztlich können Fonds wie der HTGF oder der EAF auch nur relativ wenigen – im Falle des HTGF 400 über einen Zeitraum von 10 Jahren – innovativen Startups Beteiligungskapital geben. In den Vereinigten Staaten gibt es demgegenüber mehrere 10.000 Business Angels, die als Investoren Beteiligungen eingehen und den neu gegründeten Unternehmen aktiv beratend zur Seite stehen, da sie ihr eigenes Investment zum Erfolg führen wollen (Röhl, 2010).

In Deutschland sind private VC-Investoren wie etwa der SAP-Mitgründer Dietmar Hopp bislang sehr selten. Die Stärkung des deutschen VC-Marktes sollte daher nicht vordringlich an der Auflegung neuer staatlich (ko-)finanzierter Fonds ansetzen, sondern an einer Verbesserung der Rahmenbedingungen zur Mobilisierung privaten Kapitals, speziell den steuerlichen Rahmenbedingungen. Zu den Forderungen aus Expertenkreisen für ein neues VC-Gesetz (BVK, 2015), das die Bundesregierung laut Koalitionsvertrag in dieser Legislaturperiode vorlegen will (CDU/CSU/SPD, 2013), zählen deshalb folgende Maßnahmen:

- eine Patentbox zur steuerlichen Begünstigung von Einnahmen aus geistigem Eigentum,
- eine steuerliche Forschungsprämie,
- die Möglichkeit zum Rollover von Gewinnen mit Versteuerung bei endgültiger Entnahme,
- Steuertransparenz zur Vermeidung von Mehrfachbesteuerung bei VC-Gesellschaften, Beteiligungs-Startups und Investoren (vgl. Röhl, 2014b) sowie
- die Freistellung der Managementleistungen von der Mehrwertsteuer.

Ein Plädoyer für mehr Digitale Startups

Deutschland hat im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) sowie darauf aufbauenden Geschäftsprozessen einen Rückstand gegenüber den USA und Israel, teilweise aber auch gegenüber europäischen Nachbarländern wie dem Vereinigten Königreich oder Finnland. Venture Capital spielt eine herausragende Rolle, um eine Stärkung von Gründungen in der digitalen Wirtschaft in quantitativer und qualitativer Hinsicht zu erreichen (BJDW, 2014). Weitere Maßnahmen sollten auf eine bessere Mobilisierung von Frauen (bislang nur 8 Prozent der Gründer im IKT-Bereich), die Verknüpfung der entsprechenden Fachstudiengänge mit der Entrepreneurshipausbildung an den Universitäten, mehr öffentlichen Investitionen in die digitale Infrastruktur und in Verschlüsselungstechnologien, eine Verbesserung der rechtlichen Rahmenbedingungen bei den Schutzrechten geistigen Eigentums sowie auf den Aufbau von IKT-Inkubatoren setzen (BJDW, 2014, 2015).

In Deutschland könnte die Integration des Industrie-Dienstleistungsverbundes durch die „Industrie 4.0“ zu einem Zukunftsfeld digitaler Startups werden, das die bisherigen industriellen Stärken des Landes und das Wachstumsfeld Digitalwirtschaft miteinander verknüpft (Hüther, 2015). Dies erlaubt eine weitere Flexibilisierung der Produktionsprozesse zur rentablen Fertigung kleiner Losgrößen und individuellen Anpassung an die Kundenwünsche. Durch entsprechende Kooperationsplattformen könnten Schnittstellen zwischen den Startups und dem industriellen Mittelstand zur gemeinsamen Innovationsentwicklung geschaffen werden (BJDW, 2015).

8.3 Verzahnung und übersichtlichere Darstellung von Programmen

Trotz der wachsenden Online-Angebote und des Gründerportals des BMWi ist die Vielfalt der Programme für viele Gründungsinteressierte bislang nur schwer zu überblicken. Neben den 190 Förderprogrammen in der Förderdatenbank des BMWi (s. o.) stehen Gründern und jungen Unternehmen etwa 1.800 weitere Programme der Technologie-, Mittelstands- und Regionalförderung zur Verfügung, die aus den Budgets der Bundesländer, des Bundes und der EU finanziert werden (Hoffmann, 2015). Die zu beachtenden Regeln, Anforderungen und Programmdetails können bei einer Kombination möglicherweise relevanter Fördermaßnahmen schnell hunderte Seiten umfassen, so dass ohne versierte Gründungsberater der Überblick kaum zu gewinnen ist. Prinzipiell ist die Förderpolitik und ihre Ausrichtung auf Mittelstand und Unternehmensgründungen positiv zu beurteilen, wobei die Vielzahl der Programme die Übersichtlichkeit allerdings beeinträchtigen kann. Neben einer Erhöhung der Transparenz durch Bündelung von Fördermaßnahmen in weniger Programmen sollte auch hier die Mittelvergabe stärker auf innovative Unternehmensgründungen konzentriert werden, die das größte Wachstumspotenzial beinhalten.

Für das Online-Angebot des BMWi und die Förderdatenbank könnte es hilfreich sein, die Suchfunktionen stärker an den „Lebenslagen“ der Jungunternehmer als an den angebotenen Programmen auszurichten, da die dies dem subjektiven Blick der Nutzer entsprechen dürfte. D.h., die Suche in der Förderdatenbank wäre nicht mehr unbedingt an den vorhandenen Programmen ausgerichtet, sondern alternativ könnte ein Gründungsinteressant seine eigene Situation und seine Pläne anhand eines interaktiven Fragebogens beschreiben, woraufhin ihm wie in einem Beratungsgespräch geeignete Förderprogramme angeboten werden. Im Bereich der Hightech-Gründungen ist das Thema der noch immer schwierigen Anschlussfinanzierungen vorrangig zu adressieren.

8.4 Stärkung der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Ein Mittel zur Stärkung der Gründungsaktivitäten könnte auch eine wieder vermehrte Gewährung des Gründungszuschusses sein, dessen Vergabe durch die Bundesagentur für Arbeit vor drei Jahren mit der Umstellung auf eine Ermessensleistung der BA sehr stark zurückgefahren wurde (s. o.). Arbeitslose Gründer treten zwar weit seltener mit einer chancenreichen Geschäftsidee auf den Markt als chancenorientierte Gründer von Universitäten und aus bestehenden Beschäftigungsverhältnissen in Unternehmen; trotzdem sollte man auf ihr Potenzial zur Erneuerung der Unternehmenslandschaft wieder etwas stärker zurückgreifen, um dem Rückgang der Gründerzahlen insgesamt zu begegnen. Eine aktuelle Untersuchung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) zur Wirksamkeit des Gründungszuschusses zeigt zudem, dass die Überlebensraten der so geförderten Gründer als relativ hoch einzuschätzen sind und das Förderinstrument durchaus wirksam und positiv zu bewerten ist (Bernhard/Grüttner, 2015).

Der Gründungszuschuss setzt vor Auslaufen des Arbeitslosengelds I an, d.h. in der Regel, bevor die Geförderten langzeitarbeitslos (länger als ein Jahr ohne Beschäftigung) werden. Die Bekämpfung von Langzeitarbeitslosigkeit ist besonders schwer, da Qualifikationen mit der Dauer der Beschäftigungslosigkeit verloren gehen und die Motivation der Betroffenen abnimmt. Diese Effekte behindern auch Gründungen aus der Langzeitarbeitslosigkeit heraus. Mit einer wieder gestärkten Vergabe des Gründungszuschusses könnte verhindert werden, dass Alg I-Empfänger zu Langzeitarbeitslosen werden, die trotz insgesamt rückläufiger Arbeitslosigkeit weiterhin größere Probleme haben, eine neue Stelle zu finden. Um die Dauer der Arbeitslosigkeit möglichst gering zu halten, sollten Maßnahmen daher möglichst früh ansetzen. Hierbei muss ein Maßnahmenpaket erstellt werden, das den Gründer ganzheitlich über die Vorgründungsphase und Unternehmensgründung und -festigung begleitet und berät. Wichtig ist dabei die Abstimmung der einzelnen Förderelemente. Maßnahmen wie Einmalzahlungen sollten dabei ergänzenden Charakter haben. Einmalige Zuschüsse sind mit relativ geringen finanziellen Aufwendungen für den Staat verbunden, können

aber eine wichtige Rolle bei der Finanzierung betriebsnotwendiger Investitionen spielen.

8.5 Verbesserung der Förderung von Gründungen durch Migranten

Personen mit Migrationshintergrund stellen ein wachsendes Potenzial für den deutschen Arbeitsmarkt, aber ebenso für Selbstständigkeit und die Gründung von Unternehmen dar. Während Migranten früher bevorzugt in spezifischen Segmenten der Wirtschaft wie dem Import von Lebensmitteln aus ihren Herkunftsländern oder der Gastronomie unternehmerisch tätig wurden, gibt es derartige Einschränkungen mit der steigenden Aufenthaltsdauer, dem wachsenden Anteil an Bildungsinländern unter den Migranten und einem steigenden Bildungsniveau immer weniger. Zuletzt hatte fast ein Fünftel der Gründenden, die eine Beratung der IHKs in Anspruch nahmen, einen Migrationshintergrund (DIHK, 2015).

Trotzdem wird das Potenzial bislang noch nicht voll ausgeschöpft (Leicht/Langhauser, 2014). In den Herkunftsländern der Zuwanderer liegt die Gründerrate zudem oft höher als unter den Migranten in Deutschland, wie die internationalen Vergleichszahlen des GEM belegen (Sternberg et al., 2015). Den Auswertungen der IHK-Beratungsgespräche zufolge liegen die größten Defizite der Gründungsinteressenten mit Migrationshintergrund im kaufmännisch-qualifikatorischen Bereich (78 Prozent) sowie in mangelnden Deutschkenntnissen (68 Prozent); Finanzierungsschwierigkeiten folgen mit 36 Prozent erst auf dem vierten Rang (DIHK, 2015, S. 19). Beratungsangebote sollten daher stärker auf diese herausgehobenen Defizite eingehen. Ein Online-Portal, das speziell auf die Bedürfnisse von Gründungsinteressenten mit Migrationshintergrund zugeschnitten ist, könnte zusätzliche Hilfestellung bieten. Für Gründerinnen mit Migrationshintergrund gibt es bereits das vom Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend geförderte Portal „Migrantinnen Gründen“ (www.migrantinnengruenden.de), jedoch kein vergleichbares allgemeines Angebot.

8.6 Abbau von Bürokratie und Regulierung für Gründer

Zu den bedeutenden Hindernissen für den Weg in die Selbstständigkeit zählen administrative Auflagen und Regulierungen, wie Umfragen belegen (European Commission, 2012; Ernst & Young, 2013; Sternberg et al., 2015). Dabei schneidet Deutschland trotz der gut ausgebauten Förderinfrastruktur im internationalen Vergleich eher mäßig ab. Im jährlich aktualisierten Doing Business Report der Weltbank (Worldbank, 2014) liegt es bezüglich der Unterstützung durch gründungsfreundliche staatliche Vorschriften und der erforderlichen Zeit zur Unternehmensgründung immerhin im europäischen Durchschnitt, Länder wie das Vereinigte Königreich und

Frankreich schneiden aber besser ab. Deutlich zurück fällt Deutschland im Hinblick auf die Anzahl an Prozeduren, die für eine Gründung erforderlich sind. Den Ergebnissen des Doing Business Reports zufolge benötigt eine gewerbliche Gründung mit sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Deutschland im Schnitt 15 Tage, wobei 9 behördliche Anmeldungs- und Genehmigungsprozeduren zu durchlaufen sind. In den USA sind es nur 5 Tage und 6 Prozeduren. In Kanada reicht beispielsweise eine Onlineanmeldung, in Australien sind es 3 administrative Prozeduren, die nur 2 Tage in Anspruch nehmen (Weltbank, 2014).

Die genehmigungsrechtlichen Hürden und Anmeldeprozeduren sind auch Inhalt einer Untersuchung der Bürokratieabbauexperten des Statistischen Bundesamtes (Vorglimmer et al., 2015). Hierbei werden Gründungsschritte für verschiedene Typen von Unternehmen detailliert untersucht und durchschnittliche Einsparpotenziale der aufzuwendenden Zeit von 20 Prozent ausgemacht, die sich vorwiegend durch einen konsequenten Einsatz des „One-Stop-Shop“-Prinzips zur Bündelung der Meldeverfahren erreichen ließen (vgl. Röhl, 2011). Die Schaffung von einheitlichen Anlaufstellen für Gründende und Jungunternehmer sendet zudem ein wichtiges Signal aus: Der Entrepreneur muss nicht mehr als Bittsteller zu einer Vielzahl von Behörden gehen, um in einer Art Hürdenlauf sein Unternehmen an den Start zu bringen, sondern es gibt einen zentralen Ansprechpartner, dessen alleinige Aufgabe es ist, sich zügig um alle seine genehmigungsrechtlichen Fragen kümmert.

Als Bremse für eine weitere Zunahme von Bürokratie und Regulierung für Gründende könnte sich die von der Bundesregierung geplante „One in, one out“-Regel bewähren, wenn sie konsequent umgesetzt wird. Dieses vom Bundeskabinett am 25. März 2015 verabschiedete Prinzip sieht vor, dass neue administrative Auflagen aus Gesetzesvorhaben nur noch dann beschlossen werden dürfen, wenn das jeweils federführende Bundesministerium auch einen Entlastungsvorschlag in vergleichbarem Umfang vorlegt (BMW i, 2015). Ausgenommen sind allerdings Vorhaben aus dem Koalitionsvertrag, was auch auf bürokratische Belastungen aus der Mindestlohneinführung zutrifft. Eine weitere Einschränkung soll Bundesgesetze betreffen, die auf der Umsetzung von EU-Recht basieren. Da dies etwa die Hälfte der Bundesgesetzgebung betrifft, droht der One in, one out-Regel schon vor ihrer Einführung eine erhebliche Verwässerung.

8.7 Beschleunigter Ausbau des E-Government

Kritisch zu sehen ist der zuletzt geringe Fortschritt beim E-Government, dessen Ausbau eigentlich ein erklärtes Ziel der Bundesregierung (2014) ist. Durch die konsequente Anwendung von Online-Verfahren ließen sich die administrativen Auflagen für Gründer erheblich einfacher umsetzen. In Australien und Kanada, aber auch in Ös-

terreich sind Unternehmensgründungen schon seit Jahren Online möglich. In Deutschland müssen noch immer je nach Branche etwa neun verschiedene Behörden aufgesucht, Wartemarken gezogen und Papierformulare abgegeben werden (Digitales Österreich, 2015; Worldbank, 2014; NKR, 2015). Hier sind Aktionen zur beschleunigten Umsetzung der Agenda zur „Digitalen Verwaltung 2020“ (Bundesregierung, 2014) notwendig, wobei Bund, Länder und Kommunen ihre Aktivitäten zukünftig besser koordinieren sollten, um spürbare Fortschritte im E-Government zu ermöglichen.

Literatur

Audretsch, David / Acs, Zoltan, 2005, Entrepreneurship, innovation and technological change, in: Foundations and Trends in Entrepreneurship, 1 (4), S. 149–195.

Bernhard, Stefan / Grüttner, Michael, 2015, Der Gründungszuschuss nach der Reform – Eine qualitative Implementationsstudie zur Umsetzung der Reform in den Agenturen, IAB Forschungsbericht 4/2015, Nürnberg.

BJDW – Beirat Junge Digitale Wirtschaft beim BMWi, 2014, BJDW.Bericht 02/14, URL: <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/H/handlungsempfehlungen-beirat-junge-digitale-wirtschaft,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>, Stand: [2015-05-28].

BJDW – Beirat Junge Digitale Wirtschaft beim BMWi, 2015, Nationaler Aktionsplan Junge Digitale Wirtschaft, URL: <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/M-O/nationaler-aktionsplan-junge-digitale-wirtschaft,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>, Stand: [2015-05-28].

BMAS – Bundesministerium für Arbeit und Soziales, 2014, Entwurf. Verordnung der Bundesregierung - Verordnung zur Änderung von Arbeitsschutzverordnungen, URL: http://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/PDF-Gesetze/arbstaettV-anderungsverordnung-zur-arbeitsstaettenverordnung.pdf?__blob=publicationFile, Stand: [30.03.2015].

BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, 2013, Gründerland Deutschland: Zahlen und Fakten.

BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, 2015a, Gabriel: Kraftvoller Auftakt für weniger Bürokratie - Bundeskabinett beschließt Bürokratieentlastungsgesetz und One in, one Out-Regel, Pressemitteilung vom 25.3.2015, URL: <http://www.bmwi.de/DE/Presse/pressemitteilungen,did=698120.html>, Stand: [2015-05-12].

BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, 2015b, Existenzgründerinnenportal, URL: http://www.existenzgruenderinnen.de/DE/Home/home_node.html, Stand: [2015-05-12].

Brixy, Udo / Sternberg, Rolf / Vorderwülbecke, Arne, 2015, Gründungen sind selten Frauensache, IAB Kurzbericht 10/2015, Nürnberg, Hannover.

Bundesagentur für Arbeit, 2015, Zeitreihen zu ausgewählten arbeitsmarktpolitischen Instrumenten, URL: http://statistik.arbeitsagentur.de/nn_31934/SiteGlobals/Forms/Rubrikensuche/Rubrikensuche_Form.html?view=processForm&resourceId=210368&input_=&pageLocale=de&topicId=17450&year_month=aktuell&year_month.GROUP=1&search=Suchen, Stand: [27.03.2015].

Bundesregierung, 2014, Digitale Verwaltung 2020, URL: http://www.bmi.bund.de/SharedDocs/Downloads/DE/Broschueren/2014/regierungsprogramm-digitale-verwaltung-2020.pdf;jsessionid=6F8E5601CFB562D897DF87A3298FE745.2_cid364?__blob=publicationFile, Stand: [2015-05-07].

BVK – Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften, 2015, Diskussionsvorschlag für einen Gesetzentwurf der Bundesregierung „Entwurf eines Gesetzes zur Förderung des Venture Capital-Standorts Deutschland“, URL: http://www.bvkap.de/privateequity.php/cat/144/aid/932/title/BVK_stellt_Gesetzentwurf_fuer_Venture_Capital-Gesetz_vor:_%E2%80%9EDie_Politik_muss_ihren_Worten_Taten_folgen_lassen%E2%80%9C, Stand: [26.03.2015].

Caliendo, Marco / Hogenacker, Jens / Künn, Steffen / Wießner, Frank, 2012, Alte Idee, neues Programm: Der Gründungszuschuss als Nachfolger von Überbrückungsgeld und Ich-AG. In: Journal for Labour Market Research, Jg. 45, Heft 2, S. 99-123.

CDU / CSU / SPD, 2013, Deutschlands Zukunft gestalten. Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD vom 13.12.2013, 18. Legislaturperiode, Berlin.

Digitales Österreich, 2015, EU-Benchmark 2010 der E-Government-Dienste, URL: <https://www.digitales.oesterreich.gv.at/site/5247/default.aspx>, Stand: [2015-05-13].

DIHK –Deutscher Industrie- und Handelskammertag, 2015, Talfahrt gebremst, aber Schwäche dauert an – DIHK-Gründerreport 2015, Berlin.

EIF – European Investment Fund, 2015, Who we are, URL: <http://www.eif.org/>, Stand: [2015-05-21].

Ernst & Young, 2013, The power of three: Together, governments, entrepreneurs and corporations can spur growth across the G20, The EY G20 Entrepreneurship Barometer 2013, URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssetsPI/The_EY_G20_Entrepreneurship_Barometer_2013/\\$FILE/EY-G20-main-report.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssetsPI/The_EY_G20_Entrepreneurship_Barometer_2013/$FILE/EY-G20-main-report.pdf), Stand: [2015-05-04].

ESF – Europäischer Sozialfonds, 2015, Über den ESF, URL: <http://www.esf.de/portal/DE/Ueber-den-ESF/inhalt.html>, Stand: [2015-05-22].

European Commission, 2012, Flash-Eurobarometer 354 Entrepreneurship in the EU and Beyond, URL: http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf, Stand: [2015-05-05].

European Commission, 2014, Activating jobseekers through entrepreneurship - Start-up incentives in Europe. European Employment Policy Observatory Review.

Hoffmann, Jürgen, 2015, Fehlende Transparenz. Das Förderangebot für Unternehmen ist unübersichtlich, in: Handelsblatt, 07.05.2015, S. 48.

HTGF – High-Tech-Gründerfonds, 2015, Facts & Figures, URL: <http://high-tech-gruenderfonds.de/de/#facts-figures>, Stand: [2015-05-07].

Hüther, Michael, 2015, Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Start-ups, in: Venture Capital Magazin Spezial zum Diskussionsvorschlag für ein Venture Capital-Gesetz, S. 22–24.

IfM – Institut für Mittelstandsforschung Bonn, 2015, Gründungen und Liquidationen im gewerblichen Bereich, URL: <http://www.ifm-bonn.org/statistiken/gruendungen-und-unternehmensschliessungen/#accordion=0&tab=0>, Stand: [2015-05-06].

IHK Schleswig-Holstein, 2015, Persönliche Gründungsberatung, URL: <http://www.ihk-schleswig-holstein.de/starthilfe/existenzgruendung/basisinformationen/gruendungsberatung/1368348>, Stand: [2015-05-13].

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 2013, Gründungen: Neue Firmen braucht das Land, in: IWD Nr. 15/2013.

IW Junior, 2015, Die IW Junior gGmbH, URL: <http://www.junior-programme.de/de/ueber-iw-junior/die-iw-junior-ggmbh/>, Stand: [2015-05-12].

Klein, Helmut E, 2011, Unternehmer und Soziale Marktwirtschaft in Lehrplan und Schulbuch, Bundesarbeitsgemeinschaft SCHULEWIRTSCHAFT.

Klein, Helmut E. / **Schare**, Theresa, 2010, Unternehmer und Soziale Marktwirtschaft im Schulbuch in Nordrhein-Westfalen, Eine Untersuchung der Schulbücher für die Unterrichtsfächer Arbeitslehre, Erdkunde, Geschichte, Gesellschaftslehre, Politik, Sozialwissenschaften und Technik im Auftrag der Landesvereinigung der Unternehmensverbände Nordrhein-Westfalen, Köln.

KfW-Bankengruppe, 2014, KfW-Gründungsmonitor 2014, URL: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor-2014.pdf>, Stand: [2015-05-19].

KfW-Bankengruppe, 2015, Förderprodukte zum Gründen & Erweitern von Unternehmen, URL: <https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Gr%C3%BCnden-Erweitern/F%C3%B6rderprodukte/F%C3%B6rderprodukte-%28S3%29.html> [26.03.2015].

Leicht, René / **Langhauser**, Marc, 2014, Ökonomische Bedeutung und Leistungspotenziale von Migrantenunternehmen in Deutschland, WISO Diskurs, Expertisen und Dokumentationen zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Studie im Auftrag der Friedrich-Ebert-Stiftung, URL: <http://library.fes.de/pdf-files/wiso/10948.pdf>, Stand: [2015-05-12].

NKR – Normenkontrollrat, 2014, Jahresbericht, Berlin.

NKR – Normenkontrollrat, 2015, Stellungnahme des Nationalen Normenkontrollrates zum Bericht der Bundesregierung nach § 7 des Gesetzes zur Einsetzung eines Nationalen Normenkontrollrates „Bessere Rechtsetzung 2014: Amtlich – einfach – spürbar“, Berlin.

Piegeler, Monika, 2015, Entrepreneurship und Innovation – Stand der Forschung und politische Handlungsempfehlungen, IW Analyse Nr. 103, Köln.

Röhl, Klaus-Heiner, 2010, Der deutsche Wagniskapitalmarkt, IW-Positionen, Nr. 46, Köln.

Röhl, Klaus-Heiner, 2011, Systematischer Bürokratieabbau und einfachere Regeln, in: Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg.), 2011, Politik ohne Geld, S. 241-260, Köln.

Röhl, Klaus-Heiner, 2014a, Unternehmerinnen im Aufwärtstrend, in: Verband deutscher Unternehmerinnen e.V. (VdU), Blick zurück – Blick nach vorn, 60 Jahre Verband deutscher Unternehmerinnen, Berlin, S. 55-59.

Röhl, Klaus-Heiner, 2014b, Venture Capital: Ein neuer Anlauf zur Erleichterung von Wagniskapitalfinanzierungen, IW policy paper 6/2014, Köln.

Röhl, Klaus-Heiner / **Schmidt**, Jörg, 2009, Unternehmensnachfolge durch Frauen, Bericht für das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend.

Schneck, Stefan / **May-Strobl**, Eva, 2013, Wohlstandseffekte des Gründungsgeschehens. In: IfM-Materialien Nr. 223, Bonn

Schumpeter, Joseph A., 1934, The theory of economic development, Cambridge, MA.

Sternberg, Rolf / **Vorderwülbecke**, Arne / **Brixy**, Udo, 2015, Global Entrepreneurship Monitor: Länderbericht Deutschland 2014, 2015, Hannover, Nürnberg.

Vorgrimler, Daniel / **Bitz**, Ansgar / **Schweizer**, Patrick / **Vatter**, Yvonne, 2015, Welcher Bürokratieaufwand ist mit der Gründung eines Unternehmens verbunden?, in: Wirtschaft und Statistik, 1/2015, S. 85–95, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

Worldbank, 2014, Doing Business Report 2015, Washington.