

Innovationen brauchen Freiheit

Wie gründungsfreundlich ist Deutschland?

Studie

INSM Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft GmbH
Herrn Florian von Hennem
Georgenstraße 22
10117 Berlin

Ansprechpartner für die Inhalte:

Dr. Monika Piegeler
Dr. Klaus-Heiner Röhl

Kontakt Daten Ansprechpartner:

Dr. Monika Piegeler
Telefon: 0221 4981-240
Fax: 0221 4981-99240
E-Mail: piegeler@iwkoeln.de

Dr. Klaus-Heiner Röhl
Telefon: 030 27877-103
Fax: 030 27877-150
E-Mail: roehl@iwkoeln.de

Institut der deutschen Wirtschaft Köln
Postfach 10 19 42
50459 Köln

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	4
1 Einleitung	5
2 Wahrnehmung von Barrieren für Gründungen in Deutschland	8
2.1 Wahrnehmung des Zugangs zu finanziellen Mitteln.....	8
2.2 Wahrnehmung administrativer Hindernisse.....	10
3 Determinanten von Gründungen in Deutschland	13
3.1 Zugang zu finanziellen Mitteln.....	14
3.2 Administrative Hindernisse	18
4 Handlungsempfehlungen	25
Literatur	29
Abbildungsverzeichnis	32

Zusammenfassung

Unternehmensgründungen gelten als Treiber von Innovation und damit als Schlüssel zu Wachstum. Deutschland wirbt mit einer Vielzahl an gründungsfördernden Aktivitäten und stellt sich als Gründerland dar. Aber wie gründungsfreundlich ist Deutschland wirklich? Diese Studie bewertet das Gründungsklima in Deutschland und leitet gezielt Handlungsempfehlungen ab, um das Gründungsgeschehen in Deutschland weiter zu motivieren. Dabei werden die Gründungsbedingungen in Deutschland hinsichtlich zweier zentraler Aspekte analysiert, nämlich hinsichtlich „administrativer Hindernisse“ und dem „Zugang zu finanziellen Mitteln“. Hierbei werden sowohl die Einschätzung durch die Gesamtbevölkerung berücksichtigt wie auch die Einschätzung durch die Unternehmen.

Hinsichtlich des **Zugangs zu finanziellen Mitteln** zeigt die Einschätzung durch die Bevölkerung, dass die Finanzierung der Gründung aus Sicht der Bevölkerung als erhebliches Hindernis wahrgenommen wird. Wesentliche Erkenntnis der Analyse ist hier, dass die absolute Bewertung der Situation hinsichtlich des Zugangs zu finanziellen Mittel durch die Unternehmen besser ausfällt als durch die Bevölkerung. Bereits eine solche subjektive Wahrnehmung an sich kann ein Hemmnis für Gründungen darstellen, wenn sie auf potenzielle Gründer abschreckend wirkt. Hieraus ergeben sich folgende Handlungsempfehlungen:

- Rahmenbedingungen für den privaten Venture Capital-Markt durch Venture Capital-Gesetz verbessern.
- Rückgang der Gründerzahlen durch weitere Förderung stoppen.
- Kleinkreditprogramme wie KfW-Förderprogramme und EU-Fonds besser kommunizieren und verzahnen.
- Diskrepanzen in der Wahrnehmung von Finanzierungshemmnissen durch bessere Kommunikation der Fördermaßnahmen und Finanzierungsbedingungen abbauen.

Hinsichtlich **administrativer Hindernisse** zeigt sich, dass sich die Situation in Deutschland gemessen an der Wahrnehmung der Bevölkerung im europäischen Vergleich sowie im Vergleich zu den USA als deutlich nachteilig darstellt. Auch aus Sicht der Unternehmen werden behördliche Verfahren als ganz wesentliches Hindernis für Unternehmensgründungen wahrgenommen. Wesentliche Erkenntnis der Studie ist hier, dass politische Interventionen sich auf den Abbau administrativer Hindernisse konzentrieren müssen. Es ergeben sich folgende Handlungsempfehlungen:

- Abbau vorhandener Bürokratie für Unternehmensgründungen durch One-Stop-Shop-Agencies.
- Bürokratie in der Mindestlohngesetzgebung verringern.
- Neue bürokratische Regelungen, die Gründer treffen, wie beispielsweise die geplante Verschärfung der Arbeitsstättenverordnung, vermeiden.
- Stärkung der Entrepreneurshipkultur durch Bürokratieabbau wie „One in, one out“-Prinzip.
- Stärkung der Entrepreneurshipkultur in Schulen.

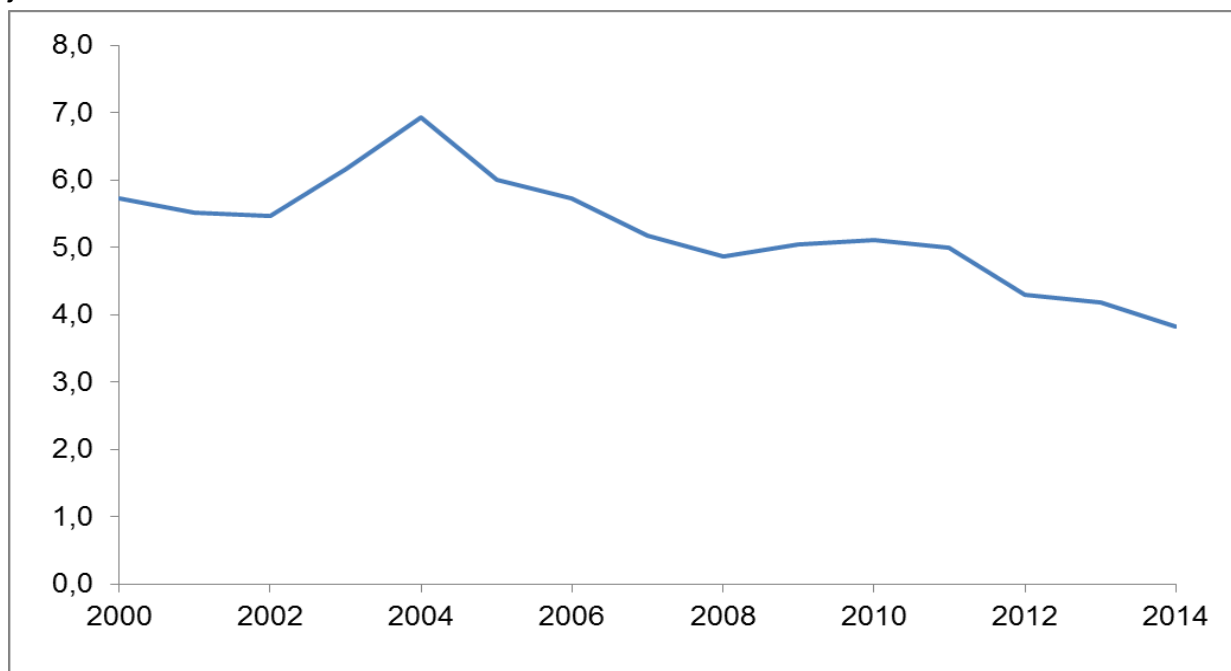
1 Einleitung

Nach dem Factbook des BMWi (2013) stellt sich Deutschland als ‚Gründerland‘ dar, das gut ausgestattet ist in der Bereitstellung von Information, organisatorischer Unterstützung sowie finanzieller Mittel zur Unternehmensgründung. Innovation gilt als der Schlüssel zu Wirtschaftswachstum. In der modernen Ökonomie nimmt der Entrepreneur dabei eine herausragende Rolle ein (Acs/Audretsch, 2005). Unternehmensgründungen haben dabei eine besondere Bedeutung: Seit Schumpeter 1934 werden neu in den Markt eintretende Unternehmen als Treiber radikaler Innovationen erkannt. So haben etablierte Unternehmen einen vergleichsweise geringen Anreiz zu drastischen Innovationen, weil sie in der Folge die eigenen Gewinne aus aktuell bereits getätigten Investitionen schmälern. Aus diesem Grund ist der Anreiz des Marktführers zu nicht-drastischer beziehungsweise inkrementeller Innovation hoch, nicht aber zu drastischer Innovation, die eine bestehende Technik ersetzt (Tirole, 1988). Dieser Replacement-Effekt (Arrow, 1962) begründet den vergleichsweise höheren Anreiz der neu in den Markt eintretenden Unternehmen zu drastischer Innovation.

Folgerichtig ist die Gründungsförderung fester Bestandteil deutscher und europäischer Wirtschaftspolitik. Hierbei wurde der Standortvorteil Deutschlands, der sich aus der besonderen Struktur der durch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) geprägten unternehmerischen Landschaft ergibt, durch die Bundesregierung bereits erkannt: Gründungen respektive KMU werden speziell gefördert. Gleichzeitig hat die Anzahl der getätigten Gründungen schon 2005 ihren Höhepunkt überschritten. 2014 wurden bundesweit nur noch etwa 310.000 Existenzgründungen realisiert, 2004 waren es – begünstigt durch die „Ich AG“ – fast 573.000 (IfM, 2015). Dies entspricht einem Rückgang von mehr als 40 Prozent innerhalb von 10 Jahren. Je 1.000 Einwohner hat die Zahl der Gründungen von einem Spitzenwert nahe 7 im Jahr 2004 auf zuletzt weniger als 4 abgenommen (Abbildung 1–1).

Abbildung 1-1: Existenzgründungen in Deutschland

je 1.000 Einwohner



Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Statistisches Bundesamt, eigene Darstellung

Eine Trendwende ist nicht in Sicht, zumal die demografische Entwicklung zu einer weiteren Verringerung der tendenziell gründungsaffinen jüngeren Altersjahrgänge führen wird. Darüber hinaus gibt in Deutschland ein erheblicher Anteil der Bevölkerung an, dass es schwer sei, ein Unternehmen zu gründen, da es an finanzieller Unterstützung mangle. Als ähnlich hinderlich werden die institutionellen Rahmenbedingungen wie behördliche Verfahren eingeschätzt (Eurobarometer, 2012).

Diese Einschätzungen sind höchst relevant: So lässt sich empirisch zeigen, dass der einfache Zugang zu finanziellen Mitteln gründungsunterstützend wirken kann (Klapper et al., 2004). In diesem Zusammenhang wird in Forschung und Politik insbesondere die Bedeutung von Venture Capital untersucht und diskutiert. Diese Finanzierungsform scheint entscheidend in Märkten, die durch Unsicherheit geprägt sind. Gerade innovative Gründungen in neuen wachstumsstarken Märkten sind durch eine hohe Ausfallwahrscheinlichkeit gekennzeichnet. Da die Zinseinnahmen aus der Kreditrückzahlung erfolgreicher Unternehmen nicht die Verluste aus Fehlinvestitionen in letztlich scheiternde Firmen decken können, wird den Unternehmen der Zugang zum Kreditmarkt verwehrt (Popov/Roosenboom, 2012). Beteiligungen am Eigenkapital innovativer Gründungen sind besser geeignet, diese unvermeidlichen Verluste durch sehr hohe Gewinne bei den erfolgreichen Investments auszugleichen (Röhl, 2010, 6). Auch Europa erwartet von einem Ausbau des Venture Capital-Marktes eine Anregung von Innovationsaktivitäten (EU-Kommission, 2013).

Allgemein wird die Finanzierung einer Gründung durch Venture Capital mit einer stärkeren Leistungsfähigkeit des gegründeten Unternehmens verbunden (Timmons/Bygrave, 1986; Sapienza et al., 1996; Kortum/Lerner, 2000). Dabei muss die Heterogenität von Venture Capital beachtet werden: So liegt die Stärke der Venture Capital-Finanzierung auch in der begleitenden Beratungs- und Kontrollfunktion der Investoren (Hochberg et al., 2007; Hellmann/Puri, 2002). Diese wird maßgeblich geleistet von privaten Venture Capital-Unternehmen, während Banken, der Staat und auch Unternehmen diese Rolle nur begrenzt oder gar nicht einnehmen können und wollen. Gerade banken- und staatlich gestütztes Venture Capital nimmt jedoch in Deutschland eine wesentliche Rolle ein (Röhl, 2010). Dies gilt es bei der Gestaltung des ordnungspolitischen Rahmens zu beachten. Während das im Jahr 2008 verabschiedete Gesetz zur Modernisierung der Rahmenbedingungen für Kapitalbeteiligungen das Umfeld für den Venture Capital-Markt nicht verbessern konnte, da letztlich die Sorge vor Steuerausfällen grundlegende Änderungen zugunsten der Kapitalgeber und der Fondsgesellschaften verhinderte (Röhl, 2014), ist es explizites Ziel des aktuellen Koalitionsvertrags der Bundesregierung, „Deutschland als Investitionsstandort für Wagniskapital international attraktiver zu gestalten und dafür ein eigenes Regelwerk (Venture-Capital-Gesetz) abhängig von den Finanzierungsmöglichkeiten [zu] erlassen, das unter anderem die Tätigkeit von Wagniskapitalgebern verbessert“ (Koalitionsvertrag, 2013, 98). Der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK, 2015) hat in Anlehnung daran 2015 einen Diskussionsvorschlag für einen entsprechenden Gesetzesentwurf zur Förderung des Venture Capital-Standorts vorgelegt.

Auch die Gestaltung der administrativen Seite einer Unternehmensgründung spielt eine wichtige Rolle für Gründungsaktivitäten. So untersuchen Zwan et al. (2010) fünf unterschiedliche Aktivitätsniveaus in Bezug auf Unternehmen, von der Unternehmensgründung bis zur Geschäftsaufgabe. Auf Basis repräsentativer Querschnittsdaten von 25 europäischen Ländern und den USA zeigen die Autoren empirisch, dass insbesondere die Komplexität behördlicher Verfahren

signifikanten Einfluss auf das Ausmaß unternehmerischer Aktivität des Individuums hat. Der Abbau von Bürokratie war vor circa 10 Jahren ein wichtiges Element der Agenda 2010-Reformen, um Deutschland aus seiner wirtschaftlichen Stagnation nach Ende des New Economy-Booms zu befreien und neue Arbeitsplätze zu schaffen. 2004 wurde in diesem Zusammenhang die Handwerksordnung für die Mehrzahl der Handwerksberufe dereguliert, um Gründungen zu erleichtern. In der Folge wurden viele – allerdings ganz überwiegend kleine – Betriebe neu gegründet (IW Köln, 2007). In diesem Jahr kam es – auch beflügelt durch Einführung der so genannten Ich-AG – zu einer Rekordzahl von 573.000 Neugründungen (Günterberg, 2010). Auch die Arbeitsstättenverordnung wurde in diesem Zusammenhang entschlackt, um Kleinbetrieben und Gründern die Schaffung von Arbeitsplätzen zu erleichtern (Deutscher Bundestag, 2004). 2006 folgte das Programm der Bürokratieerfassung per Standardkostenmessung, um einen 25-prozentigen Abbau der Bürokratiebelastung durch Auflagen der Bundesgesetzgebung in der Wirtschaft nach messbaren Kriterien angehen zu können. Im Jahr 2013 wurde diese angestrebte Reduktion nahezu erreicht; die Bürokratiekosten konnten um circa 12 Milliarden Euro reduziert werden (NKR, 2014a). Zu bedenken ist aber, dass weiterhin etwa 40 Milliarden Euro Bürokratiekosten allein durch die Bundesgesetzgebung anfallen. Zudem geht es hier nur um eine möglichst effiziente Umsetzung der Administration, nicht um die Regulierung selbst und die durch die Regulierungsinhalte anfallenden Kosten. Allein das Mindestlohngesetz verursacht Gesamtkosten, die den in 7 Jahren erreichten Fortschritt bei den reinen Bürokratiekosten nahezu aufzehren (NKR, 2014b).

Aktuell wird jedoch wieder neue Bürokratie geschaffen, die gerade auch Gründungen erschwert. Hierzu gehören unter anderem auch der Anfang 2015 eingeführte Mindestlohn in Höhe von 8,50 Euro, denn die mit ihm verbundene Bürokratie kann auf das Gründungsgeschehen in Deutschland Einfluss nehmen. Gleiches gilt für weitere Vorhaben der Regierungskoalition beziehungsweise einzelner Ministerien wie etwa die Einführung einer neuen Arbeitsstättenverordnung und ein Entgeltgleichheitsgesetz, das zu zusätzlichen Berichtspflichten führen würde.

Es stellt sich vor diesem Hintergrund die Frage, wie gründungsfreundlich Deutschland derzeit tatsächlich ist. Diese Studie soll Aufschluss geben über mögliche Barrieren, mit denen sich Gründer und Gründungswillige in Deutschland konfrontiert sehen und wie diese im europäischen Vergleich einzuordnen sind. Hierbei liegt der Fokus der Betrachtung auf den Themenschwerpunkten „administrative Hindernisse“ und „Zugang zu finanziellen Mitteln“. Diese werden in der Entrepreneurship-Literatur als wesentliche Hemmnisse von Gründungen identifiziert (Griolo/Thurik, 2008).

Die Studie gliedert sich wie folgt: Kapitel 2 eröffnet die Studie mit einer Analyse der aktuellen Einschätzung der Bevölkerung zur Gründungssituation in Deutschland. Der Fokus der Betrachtung liegt auf Barrieren im Bereich institutioneller Rahmenbedingungen sowie der Finanzierung. Daten des Flash Eurobarometer belegen, dass die Mehrzahl der Befragten in Deutschland deutliche Hemmnisse für Gründungen wahrnimmt. Bereits eine solche subjektive Wahrnehmung an sich kann ein Hemmnis für Gründungen darstellen, wenn sie auf potenzielle Gründer abschreckend wirkt. In Kapitel 3 werden die einschlägigen Indikatoren zur Regulierung und Finanzierung des Gründungsgeschehens identifiziert und ausgewertet. Dazu werden Daten aus verschiedenen Quellen – dem Global Competitiveness Report 2014-2015 des World Economic Forum (2014), dem Competitiveness Year Book 2014 des IMD Competitiveness Centers (2014) sowie dem Doing Business Report 2015 der Weltbank (2014) – verwendet. Im Unterschied zur subjektiven Wahrnehmung des Gründungsgeschehens in Kapitel 2 wird in diesem Abschnitt ein

objektives Bild der Aktivitäten aufgezeigt. Die Einordnung Deutschlands in eine Rangliste europäischer und weiterer Länder hilft bei der Identifikation der spezifisch deutschen Hemmnisse für Gründungen. In Kapitel 4 werden dann aus den Ergebnissen der Kapitel 2 und 3 konkrete Empfehlungen abgeleitet. Diese richten sich vor allem an die politischen Akteure. Ziel dieser Handlungsempfehlungen ist es, der Politik Maßnahmen aufzuzeigen, durch deren Umsetzung Gründungen in Deutschland weiter gefördert und Hemmnisse für Gründer oder Gründungswillige abgebaut werden.

2 Wahrnehmung von Barrieren für Gründungen in Deutschland

Aufschluss über die Wahrnehmung der Gründungsbedingungen durch die Bevölkerung gibt der Flash Eurobarometer ‚Entrepreneurship‘. Eurobarometer sind ad hoc-Umfragen der Europäischen Kommission, die nach eigenen Angaben die Stimmung in einem Land bezüglich einer bestimmten Themenstellung erfassen sollen. Die grundsätzlich als Telefoninterview durchgeführte Umfrage ist repräsentativ auf nationaler Ebene für die Gesamtbevölkerung ab 15 Jahren. Unter der Themenstellung ‚Entrepreneurship‘ findet die Befragung maßgeblich innerhalb Europas und für die USA statt und erfasst den Zeitraum 2000-2004, 2007, 2009 und 2012. Die Umfrage wurde sukzessive erweitert und umfasst seit 2009 zusätzlich die Länder Korea, Japan, China und seit 2012 beispielsweise auch Israel, das sich in den letzten Jahren zu einem bedeutenden Venture Capital-Standort entwickelt hat (Röhl, 2014). Für die insgesamt acht vorliegenden Beobachtungszeitpunkte kann ein Bild hinsichtlich der nationalen Stimmungslage in Bezug auf unternehmerische Aktivitäten gezeichnet werden. Bei der Betrachtung der Daten ist zu beachten, dass die Einschätzung der Lage in einem Land durch seine Bevölkerung absolut und nicht relativ zu anderen Ländern erfolgt, das heißt, dass deskriptive Betrachtungen nicht auf länderspezifisch unterschiedliche Niveaus kontrollieren. Der Eurobarometer beinhaltet Angaben zu Hindernissen, die als gründungshemmend wahrgenommen werden. Dies sind im speziellen die staatliche Regulierung sowie die Entwicklung der Finanzmärkte beziehungsweise des Kreditzugangs. Im Eurobarometer werden diese Einflüsse erfasst durch die Frage nach administrativen Hindernissen bezüglich einer Gründung sowie durch fehlenden Zugang zu finanziellen Mitteln.

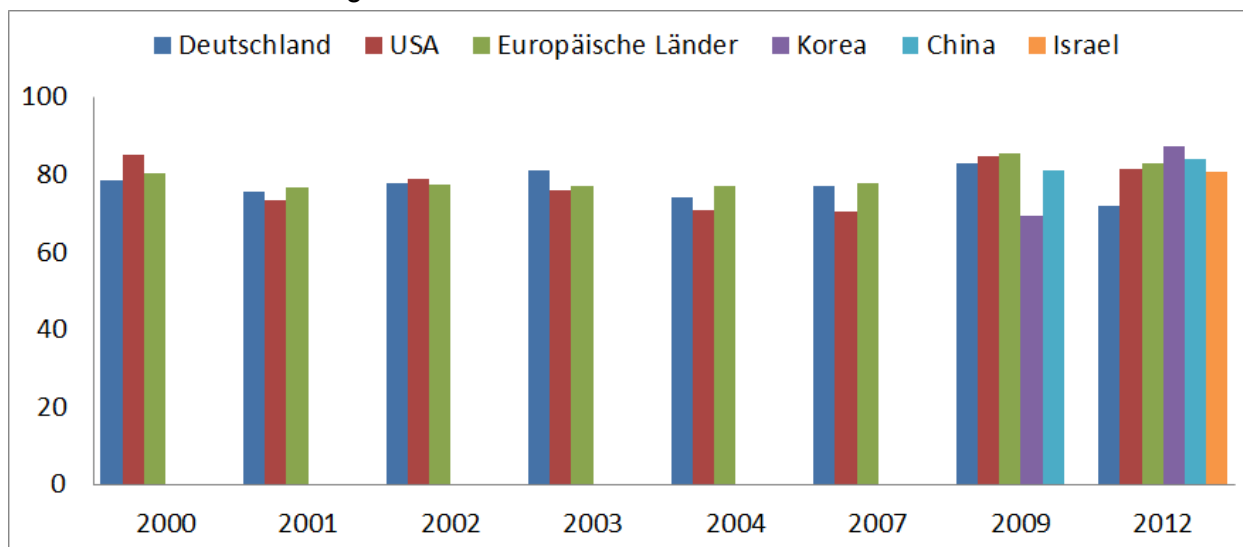
2.1 Wahrnehmung des Zugangs zu finanziellen Mitteln

Abbildung 2-1 zeigt den Anteil der Bevölkerung, der fehlende finanzielle Unterstützung als Hindernis für eine Unternehmensgründung angibt. Über den gesamten Betrachtungszeitraum ist dieser Anteil in Deutschland sehr hoch und liegt zwischen 83 Prozent in 2009 und 72 Prozent in 2012. Diese Schwankungen im Meinungsbild der Bevölkerung können als Reaktion auf Änderungen in gesetzlichen Regelwerken bezüglich der Unternehmensgründung selbst oder der Finanzmärkte gedeutet werden. Gleichzeitig ist es plausibel anzunehmen, dass weitere Faktoren, wie beispielsweise die allgemeine Beurteilung der wirtschaftlichen Lage insgesamt, die Einschätzung der genannten Faktoren sowie weiterer Gründungsbedingungen beeinflussen. Deshalb ist es sinnvoll, bei einem Vergleich individueller Einschätzungen zumindest annähernd homogene Wirtschaftsräume zu betrachten. Hierzu dienen in einem ersten Schritt der Durchschnittswert europäischer Länder sowie ein Vergleich mit den USA. Dabei ist zu beobachten, dass die Werte für Deutschland weitgehend mit dem des europäischen Durchschnitts übereinstimmen. Ausnahmen zeigen die Beobachtungszeitpunkte 2003 und 2012. In 2003 übersteigt

der Wert für Deutschland den des Durchschnitts europäischer Länder um etwa 4 Prozentpunkte. Dies bildet die Auswirkung des Zusammenbruchs des Neuen Marktes ab, der in 2002 durch eine rasante Abwärtsbewegung gekennzeichnet war. In 2012 liegt der Wert für Deutschland deutlich unterhalb des Durchschnitts europäischer Länder, Deutschland schneidet also besser ab. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass die Banken- und Staatsschuldenkrise Deutschland erheblich weniger erschüttert hat als viele europäische Nachbarn.

Abbildung 2-1: Wahrgenommene fehlende finanzielle Unterstützung als Gründungshemmnis nach Ländern

in Prozent der Bevölkerung



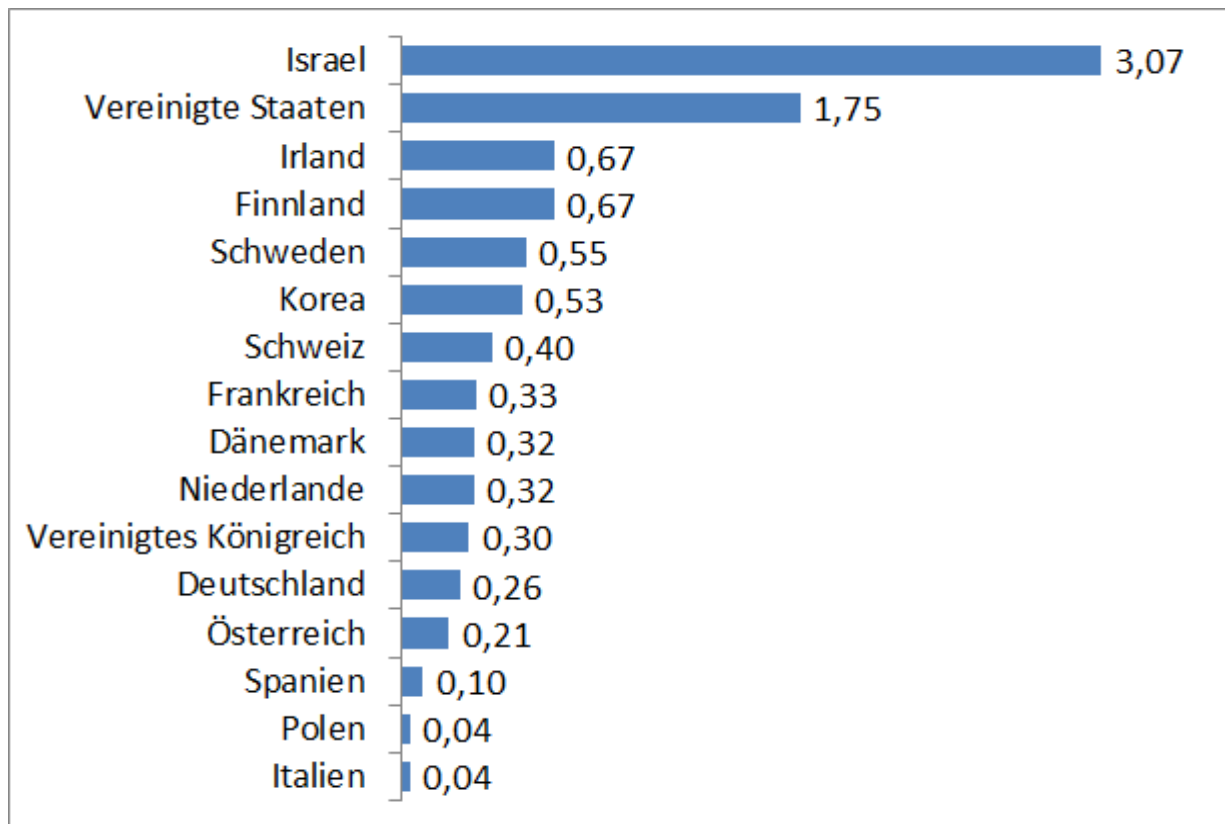
(Nachdrückliche) Zustimmung zur Aussage: ‚Es ist schwer, sich selbstständig zu machen, weil es an ausreichender finanzieller Unterstützung mangelt‘.

Europäische Länder: 2000-2001: EU15; 2002-2003: EU15, Island, Norwegen; 2004 & 2007: 25 EU-Mitgliedsstaaten, Island, Norwegen; 2009 & 2012: EU28, Island, Norwegen, Schweiz

Quelle: Eurobarometer, verschiedene Jahrgänge, eigene Darstellung

Verglichen mit den USA, der Referenz als Venture Capital-Markt, zeigt die Abbildung, dass die amerikanische Bevölkerung ihre Nation im Hinblick auf die finanzielle Unterstützung nicht oder nur phasenweise (2004, 2007) spürbar gründungsfreundlicher einschätzt als die europäische Bevölkerung ihre nationalen Gründungsfinanzierungsbedingungen. Deutschland kann den direkten Vergleich in 2012 sogar deutlich für sich entscheiden. Die als schnell wachsende Länder bekannten Nationen China und Korea heben sich hinsichtlich der Einschätzung durch die Bevölkerung nicht konstant vom europäischen Durchschnitt ab. Die Grafik zeigt weiter, dass auch in Israel, das ebenfalls als starker Venture Capital-Markt bekannt ist (Röhl, 2014), die Finanzierungsbedingungen für Gründungen seitens der Bevölkerung kritisch bewertet werden. Hier geben etwa 81 Prozent der Bevölkerung an, dass es in Bezug auf Gründungen an finanzieller Unterstützung mangelt. Allerdings verzeichnen Israel und die USA, beides Länder, die in Bezug auf Wagniskapital eine Vorreiterrolle einnehmen, VC-Investitionen von 0,3 beziehungsweise 0,2 Prozent ihres Bruttoinlandsprodukts (OECD, 2014). In Deutschland betragen 2013 die gesamten VC-Investitionen demgegenüber mit etwa 700 Millionen Euro nicht einmal 0,3 Promille des Bruttoinlandsprodukts. Abbildung 2–2 belegt die ungünstige Position Deutschlands innerhalb einer Auswahl von 16 entwickelten Ländern.

Abbildung 2-2: Wagniskapitalinvestitionen nach Ländern
in Promille des Bruttoinlandsprodukts, 2013



Quelle: OECD

Insgesamt zeigt sich, dass sich die Situation in Deutschland gemessen an der Wahrnehmung der Bevölkerung bezüglich des Zugangs zu finanziellen Mitteln im europäischen Vergleich sowie im Vergleich zu den USA nicht nachteilig – aber auch mit Ausnahme des Jahres 2012 nicht vorteilhaft – darstellt. Gleichzeitig ist der Aspekt der Finanzierung aus Sicht der Bevölkerung deutlich als Hindernis wahrgenommene Hürde zur Unternehmensgründung, wobei dies für Deutschland, Europa, wie die USA gilt.

2.2 Wahrnehmung administrativer Hindernisse

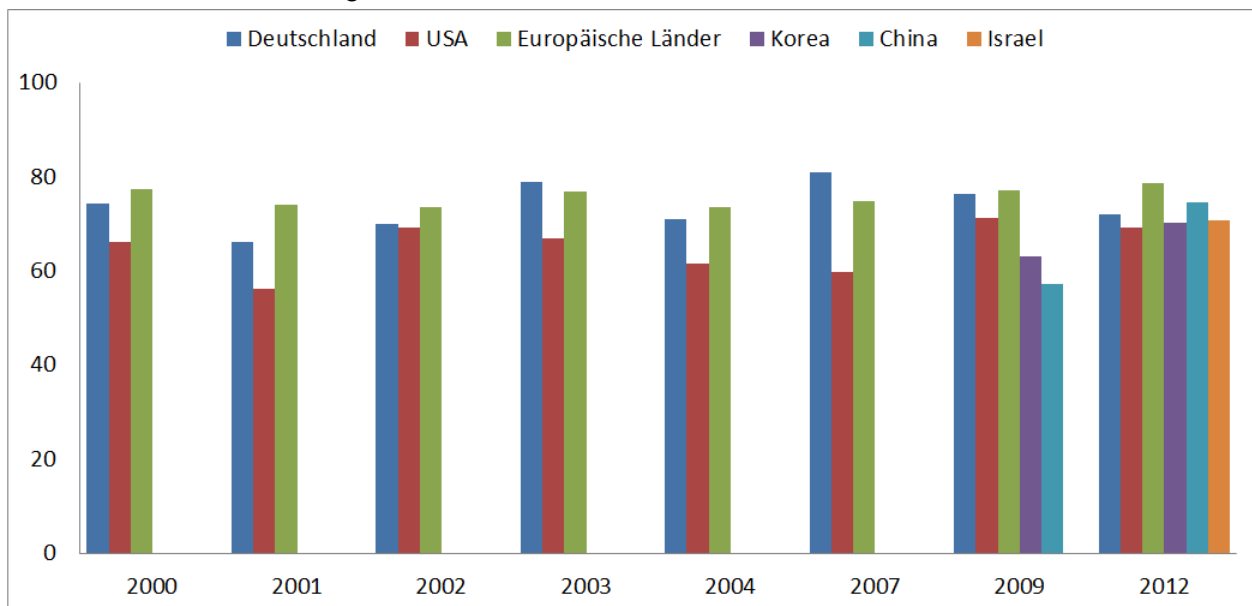
Neben fehlenden finanziellen Ressourcen nimmt die deutsche Bevölkerung auch administrative Hemmnisse als gründungshinderlich wahr. Abbildung 2-3 gibt den Anteil der Bevölkerung wieder, der komplizierte behördliche Verfahren als Hindernis für eine Unternehmensgründung angibt. Über den gesamten Betrachtungszeitraum ist dieser Anteil für Deutschland sehr hoch und schwankt stark. Er liegt zwischen 81 Prozent in 2007 und 66 Prozent in 2001. Die Grafik zeigt, dass die Werte für Deutschland aber überwiegend unterhalb der EU-Durchschnittswerte liegen. Der Extremwert in 2007, der auch deutlich oberhalb des EU-Durchschnitts liegt, könnte auf eine starke Wahrnehmung administrativer Hemmnisse aufgrund der verstärkten Thematisierung infolge der Agenda-Reformen von 2003 bis 2005 zurückzuführen sein, was sich in der Umfrage mit entsprechender zeitlicher Verzögerung niederschlägt. Der Vergleich mit den USA

zeigt, dass administrative Hindernisse in Deutschland deutlich stärker durch die Bevölkerung wahrgenommen werden. Auch liegen die Werte der USA über den gesamten Betrachtungszeitraum deutlich unterhalb der Werte des Durchschnitts europäischer Länder.

Hinsichtlich der Länder Israel, China und Korea zeigt sich, dass eine Angleichung in der Wahrnehmung administrativer Hindernisse stattzufinden scheint: Während die Werte für Korea und China mit 63 respektive 57 Prozent in 2009 deutlich unterhalb der Werte für Europa, Deutschland und den USA liegen, ist dieser Unterschied in 2012 nicht mehr zu erkennen.

Abbildung 2-3: Wahrgenommene administrative Hindernisse als Gründungshemmnis nach Ländern

in Prozent der Bevölkerung



(Nachdrückliche) Zustimmung zur Aussage: ‚Es ist wegen komplizierter behördlicher Verfahren schwer, seine eigene Firma zu gründen‘.

Europäische Länder: 2000-2001: EU15; 2002-2003: EU15, Island, Norwegen; 2004 & 2007: 25 EU-Mitgliedsstaaten, Island, Norwegen; 2009 & 2012: EU28, Island, Norwegen, Schweiz

Quelle: Eurobarometer, verschiedene Jahrgänge, eigene Darstellung

Insgesamt zeigt sich, dass sich die Situation in Deutschland gemessen an der Wahrnehmung der Bevölkerung bezüglich administrativer Hindernisse im europäischen Vergleich sowie im Vergleich zu den USA als deutlich nachteilig darstellt. Sicherlich als positiv zu bewerten ist das Ergebnis der jüngsten Erhebung in 2012, wo administrative Hindernisse von einem vergleichsweise geringeren Bevölkerungsanteil als Barrieren zur Unternehmensgründung wahrgenommen werden. Ungünstig bleibt trotz positiver Entwicklung der 13. Rang Deutschlands in 2012 von 35 betrachteten Ländern, die in Tabelle 2–1 aufgeführt sind. Im Gegensatz zu der Beurteilung der finanziellen Unterstützung können die starken Schwankungen des Meinungsbildes der Bevölkerung hinsichtlich administrativer Hindernisse nicht durch die Einschätzung der allgemeinen wirtschaftlichen Lage erklärt werden.

Tabelle 2-1: Länderranking der wahrgenommenen administrativen Gründungshemmnisse
35 Länder, 2012

Rang	Land	Anteil der Bevölkerung
1	Österreich	62,2
2	Island	63,4
3	Schweiz	63,7
4	Estland	65,3
5	Niederlande	68,2
6	Vereinigtes Königreich	68,5
7	USA	69,3
8	Slowenien	69,5
9	Korea	70,2
10	Israel	70,7
11	Finnland	71,4
12	Polen	71,8
13	Deutschland	71,9
14	Zypern	72,5
15	Malta	74,0
16	Schweden	74,0
17	China	74,6
18	Tschechien	74,8
19	Frankreich	75,9
20	Luxemburg	76,1
21	Ungarn	78,1
22	Slowakische Republik	78,6
23	Spanien	78,6
24	Norwegen	79,4
25	Irland	79,5
26	Lettland	79,9
27	Belgien	82,0
28	Portugal	82,5
29	Dänemark	82,6
30	Bulgarien	83,4
31	Litauen	85,9
32	Kroatien	87,2
33	Rumänien	87,7
34	Griechenland	88,3
35	Italien	89,9

Quelle: Eurobarometer

3 Determinanten von Gründungen in Deutschland

Die Einschätzung der Bevölkerung zu Hemmnissen für Gründungsaktivitäten ist ein subjektives Kriterium, das es durch weitere Daten zu ergänzen gilt. Zur Auswertung der Determinanten von Gründungen greift diese Studie auf eine breite Basis an Daten aus unterschiedlichen Quellen zurück. Hierbei wird kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben, aber es werden die einschlägigen Indikatoren zur Beurteilung der Rahmenbedingungen für Gründungen mit Fokus auf Zugang zu finanziellen Mitteln und administrativen Hindernissen ausgewertet. Dabei wird auf folgende Datenquellen zurückgegriffen:

Der **Global Competitiveness Report** 2014–2015 des World Economic Forum (2014) bewertet ein Land hinsichtlich unterschiedlicher wirtschaftlich relevanter Aspekte. Die im Rahmen dieser Studie relevanten Themenfelder ‚Effizienz des Staates‘ und ‚Entwicklung der Finanzmärkte‘ beruhen dabei auf persönlicher Einschätzung. Im Unterschied zu den Daten des im ersten Teil analysierten Eurobarometers wird nicht die Stimmungslage der Gesamtbevölkerung abgefragt, sondern es werden aktive Führungskräfte aus der Wirtschaft befragt. Die aktuelle Befragung umfasst 14.000 Individuen aus 144 Ländern. Die Einschätzungen durch die Führungskräfte werden aggregiert, um die Länder hinsichtlich ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu bewerten und in eine Rangfolge zu bringen. Die nachfolgenden Untersuchungen, die auf diesem Datensatz basieren, umfassen 31 europäische Länder, darunter die EU28, plus USA, China, Korea sowie Israel, was dem Sample der Länder aus Kapitel 2 entspricht.

Das **Competitiveness Year Book** 2014 des IMD Competitiveness Centers (2014) bewertet 60 Länder hinsichtlich 338 wirtschaftlich relevanter Indikatoren. Die für diese Studie relevanten Maße werden dabei überwiegend als Umfragedaten erhoben. Befragt werden dabei Führungskräfte des oberen und mittleren Managements. Dabei soll das Sample auf nationaler Ebene repräsentativ sein für Unternehmen des Primärsektors, des Verarbeitenden Gewerbes und der Dienstleistungen, die anteilig an ihrem Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt in den jeweiligen Indikator eingehen. Zu den Themenfeldern „finanzielle Hemmnisse“ sowie „administrative Hürden für Unternehmensgründungen“ finden sich verschiedene wesentliche Indikatoren in dem Datensatz, die den Kategorien „Business Efficiency“ sowie „Government Efficiency“ zugeordnet sind. Die nachfolgenden Untersuchungen, die auf diesem Datensatz basieren, umfassen 29 europäische Länder, darunter die EU28 ohne Malta und Zypern, plus USA, Korea sowie Israel, was dem Sample der Länder aus Kapitel 2 weitgehend entspricht.

Der **Doing Business Report** 2015 der Weltbank (2014) misst die Regeln und Vorschriften, die die Privatwirtschaft unterstützen sollen. Dabei werden insbesondere die Rolle des Staates und die Auswirkungen seiner Politik auf das Tagesgeschäft von kleinen und mittleren Unternehmen untersucht. Der Report umfasst insgesamt 189 Länder und wird in der jeweils größten Geschäftsstadt des Landes durchgeführt. Damit sind die Daten nicht repräsentativ auf nationaler Ebene, denn gerade in föderalen Staaten ist die Varianz hinsichtlich der Regulierung hoch. Ziel soll hier vielmehr sein, vergleichbare Wirtschaftsräume in eine Rangfolge hinsichtlich der Geschäftsbedingungen zu bringen. Die Daten setzen sich im Wesentlichen aus vier Quellen zusammen: relevante Gesetze und Vorschriften, selbst erhobene Umfragedaten unter der Privatwirtschaft, selbst erhobene Umfragedaten unter den Regierungsmitarbeitern und Daten der Weltbank. Der Indikator „Ease of Doing Business“ wird anhand von 10 Einzelindikatoren gemessen, wobei einer davon explizit auf Unternehmensgründungen fokussiert. Dieser ist Teil der

nachfolgenden Untersuchung, die auf 30 europäischen Ländern, plus USA, China, Korea sowie Israel basiert, was dem Sample der Länder aus Kapitel 2 weitgehend entspricht.

3.1 Zugang zu finanziellen Mitteln

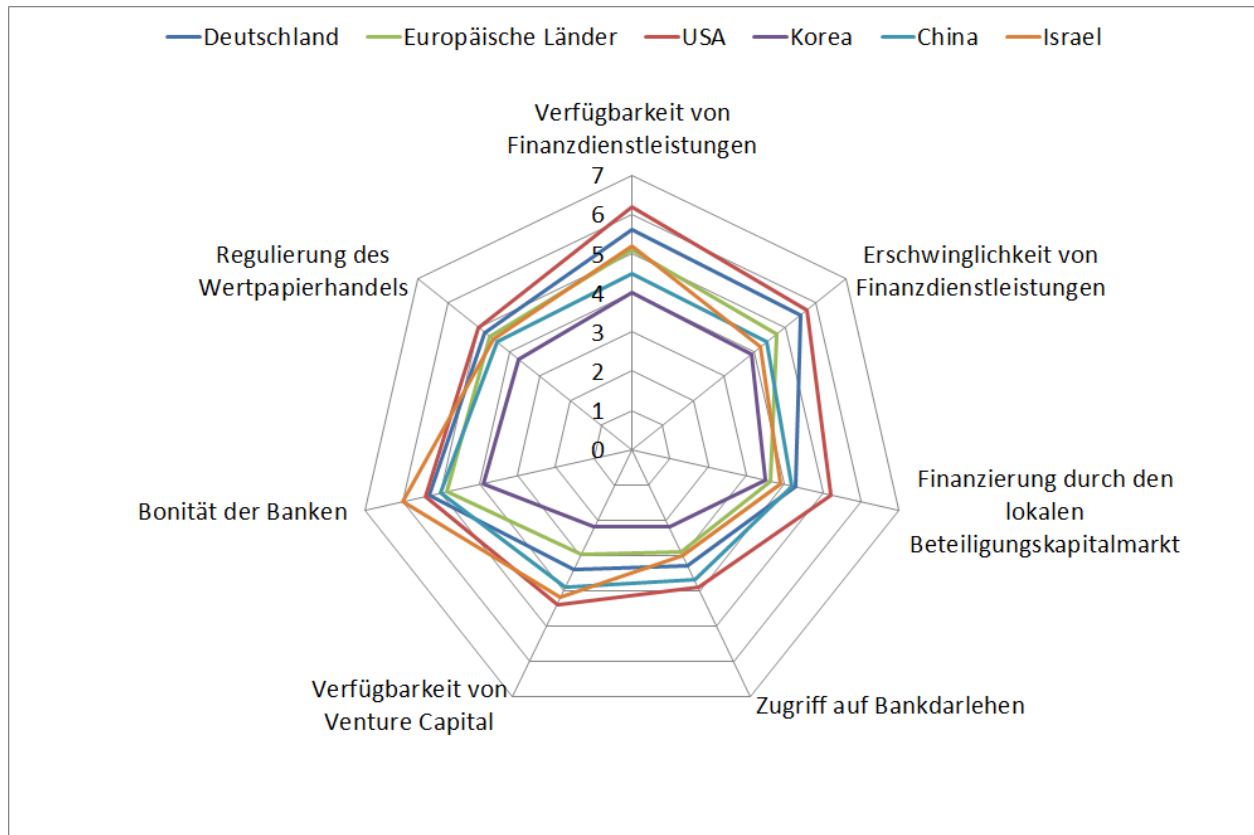
Der Zugang zu finanziellen Mitteln wird als ein kritischer Faktor hinsichtlich der Entscheidung für eine Unternehmensgründung diskutiert und empirisch analysiert (Grilo/Thurik, 2008; Zwan et al., 2010). Die Thematik der Gründungsfinanzierung findet immer wieder Eingang in nicht nur wissenschaftliche, sondern auch politische Debatten. Aus diesem Grund wird im Folgenden die Entwicklung der Finanzmärkte analysiert.

Die Entwicklung der Finanzmärkte nach dem Global Competitiveness Report (World Economic Forum, 2014) ist ein Maß für die Verfügbarkeit von Kapital für Unternehmen und wird mit insgesamt sieben Indikatoren gemessen. Die Indikatoren beziehen sich dabei nicht unmittelbar auf Unternehmensgründungen, es wird vielmehr die Lage der Unternehmen insgesamt beleuchtet. Die Verfügbarkeit von Finanzdienstleistungen misst das Angebot seitens des Finanzsektors, also in welchem Ausmaß dieser ein breites Angebot an Finanzprodukten und -dienstleistungen für Unternehmen anbietet. Die Erschwinglichkeit von Finanzdienstleistungen bewertet die finanziellen Konditionen, zu denen der Finanzsektor sein Angebot darstellt. Die Finanzierung durch den lokalen Beteiligungskapitalmarkt misst, wie einfach es für Unternehmen ist, Gelder durch das Emittieren von Anteilen auf dem Aktienmarkt zu beschaffen. Beim Indikator Zugriff auf Bankdarlehen wird geprüft, wie einfach es ist, ein Bankdarlehen aufgrund eines guten Businessplans zu erhalten, ohne dabei über zusätzliche Sicherheiten zu verfügen. Auch wird abgefragt, wie leicht sich der Zugang zu Venture Capital für innovative, aber risikoreiche Unternehmen gestaltet. Zudem werden die Bonität der Banken sowie die Effektivität der Regulierung und Aufsicht des Wertpapierhandels bewertet. Diese Konditionen des Finanzmarktes sind relevant für die Planbarkeit und Realisierung der Finanzierung auch von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen der vorhandenen Unternehmen sowie gleichermaßen für die Entstehung neuer Unternehmen und damit letztlich für die Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft.

Abbildung 3-1 zeigt die Lage Deutschlands aus Sicht der ansässigen Unternehmer hinsichtlich dieser 7 Indikatoren. Dabei werden die Einschätzungen auf einer 7-Punkte Skala gemessen, wobei ein hoher Wert eine positive Einschätzung wiedergibt und ein niedriger Wert eine negative. Die Grafik zeigt, dass sich die Situation in Deutschland im Vergleich zu dem Durchschnitt seiner europäischen Nachbarn als durchweg positiv darstellt: Die Bewertung des Finanzmarktes durch die Unternehmen liegt hinsichtlich aller Indikatoren oberhalb des Durchschnitts der betrachteten europäischen Länder. Der Vergleich mit den USA macht jedoch die Defizite Deutschlands erkennbar. Hier liegt Deutschland durchgehend unterhalb der USA. Dies wird insbesondere hinsichtlich der Verfügbarkeit von Venture Capital – hier wird eine bessere Einschätzung ferner durch China sowie Israel erreicht – und bei der Finanzierung durch den lokalen Beteiligungsmarkt deutlich.

Abbildung 3-1: Status der Finanzmärkte nach Ländern nach Global Competitiveness Report 2014-2015

gemessen auf einer 7-Punkte-Likert-Skala



Verfügbarkeit von Finanzdienstleistungen: In Ihrem Land, in welchem Ausmaß bietet der Finanzsektor ein breites Angebot an Finanzprodukten und -dienstleistungen für Unternehmen an? (1= überhaupt keine; 7= ein breites Spektrum).

Erschwinglichkeit von Finanzdienstleistungen: In Ihrem Land, in welchem Ausmaß sind Finanzdienstleistungen erschwinglich für Unternehmen? (1= überhaupt nicht erschwinglich; 7= erschwinglich)

Finanzierung durch den lokalen Beteiligungskapitalmarkt: In Ihrem Land, wie einfach ist es für Unternehmen Gelder zu beschaffen durch das emittieren von Anteilen auf dem Aktienmarkt? (äußerst schwierig; 7= äußerst einfach)

Zugriff auf Bankdarlehen: In Ihrem Land, wie einfach ist es, Bankdarlehen zu erhalten, nur aufgrund eines guten Businessplans und keinen zusätzlichen Sicherheiten? (1= äußerst schwierig; 7= äußerst einfach)

Verfügbarkeit von Venture Capital: In Ihrem Land, wie einfach ist es für Gründer mit innovativen, aber riskanten Projekten Venture Capital zu erhalten? (1= äußerst schwierig; 7= äußerst einfach)

Bonität der Banken: In Ihrem Land, wie würden Sie die Bonität der Banken bewerten? (1= äußerst niedrig; 7= äußerst hoch)

Regulierung des Wertpapierhandels: In Ihrem Land, wie effektiv sind die Regulierungen und Aufsichten des Wertpapierhandels? (1= überhaupt nicht effektiv; 7= äußerst effektiv)

Europäische Länder: EU28, Island, Norwegen, Schweiz

Quelle: World Economic Forum, 2014, eigenen Darstellung

Insgesamt stellt sich die Situation in Deutschland hinsichtlich der Finanzmärkte im Vergleich positiv, aber deutlich ausbaufähig dar. Die Stärken Deutschlands liegen hier in der Verfügbarkeit und Erschwinglichkeit von Finanzdienstleistungen sowie in der Bonität der Banken. Schwächen zeigen sich insbesondere hinsichtlich der Verfügbarkeit von Venture Capital und des Zugriffs auf Bankdarlehen.

Es fällt auf, dass die Einschätzung durch die ansässigen Unternehmen mit dem Meinungsbild der Gesamtbevölkerung auseinanderfällt. Letzteres stellt sich im Ländervergleich deutlich positiver dar. Dies kann darauf zurückzuführen sein, dass die Gesamtbevölkerung in der Regel weniger vertraut ist mit der Finanzierungsproblematik von Unternehmen als die Unternehmen selbst.

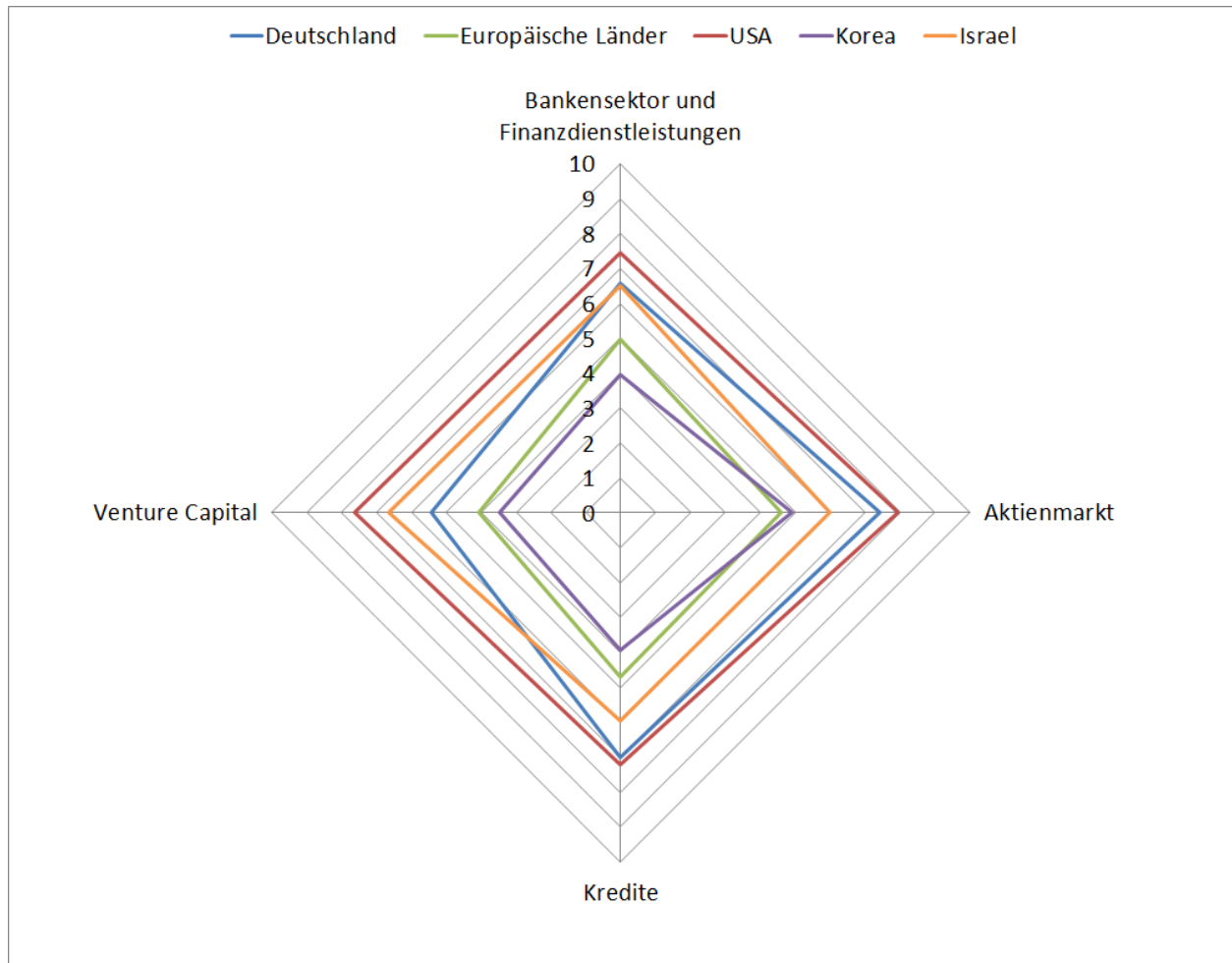
Das IMD World Competitiveness Yearbook (2014) dagegen misst den Zugang zu finanziellen Ressourcen etwas weniger differenziert. Vier Indikatoren werden herangezogen, um die Entwicklung der Finanzmärkte aufzuzeigen. Dabei sind auch hier die Maße nicht unmittelbar gründer-spezifisch, sondern bilden die Situation der Unternehmen im Allgemeinen ab. Im Detail wird abgefragt, ob der Bankensektor und das Finanzdienstleistungsangebot die Geschäftstätigkeit unterstützen. Ferner wird geprüft, ob der nationale Aktienmarkt angemessene Finanzierungsmöglichkeiten für die Unternehmen bereitstellt oder dies nicht leisten kann. Ebenfalls bewertet wird der Zugang zu Krediten sowie im Speziellen die Erreichbarkeit von Venture Capital.

Abbildung 3-2 zeigt, dass die Bereitstellung von finanziellen Mitteln in Deutschland im Vergleich eher positiv bewertet wird. Hier übertrifft die Bewertung durch die Unternehmen in Deutschland deutlich die durchschnittliche Bewertung des europäischen Umlandes sowie die von Korea und – bis auf Venture Capital – von Israel. Deutlich erkennbar ist die Schwäche Deutschlands im Hinblick auf Venture Capital. Dominiert wird die Rangfolge von den USA, die sich hier als Referenz darstellen. Auch hier wird der Höchstwert von 10 verfehlt, es zeigt sich aber ein ausgeglichenes hohes Niveau über alle betrachteten Finanzierungsmärkte. Dies kann Deutschland nicht leisten. Es fällt auf, dass – wie in Europa insgesamt – die Verfügbarkeit von Venture Capital als unzureichend bewertet wird. Hier erreicht Deutschland einen Wert von 5,44 und die betrachteten europäischen Länder im Durchschnitt einen Wert von 4,96. Die USA (7,61) und Israel (6,64) können sich in diesem Punkt deutlich besser darstellen.

Insgesamt zeigt sich hinsichtlich der Entwicklung der Finanzmärkte, dass Deutschland im Vergleich zum europäischen Durchschnitt eine gute Wettbewerbsposition einnehmen kann. Dies gilt für die Betrachtung des Zugangs zu finanziellen Mitteln von Unternehmungen im Allgemeinen sowie für Gründungen im Speziellen. Gleichzeitig zeigt sich die Dominanz der USA, die hinsichtlich aller untersuchter Indikatoren Referenz bleibt. Dies gilt insbesondere im Bereich Venture Capital, wo gerade in Deutschland Defizite festzustellen sind. Bei der Ableitung politischer Handlungsempfehlungen bleibt dabei die (derzeitig begrenzte) Vergleichbarkeit zwischen Deutschland respektive Europa im Allgemeinen und den USA bezüglich des Venture Capital-Marktes zu beachten. In den USA hat sich über Jahrzehnte ein gut ausgebauter privater Venture Capital-Markt mit einer Vielzahl von qualifizierten Akteuren und finanzkräftigen Business Angels herausgebildet, was selbst in den führenden europäischen Ländern wie etwa dem Vereinigten Königreich so nicht der Fall ist.

Abbildung 3-2: Status der Finanzmärkte nach Ländern nach IMD World Competitiveness Yearbook 2014

gemessen auf einer 10-Punkte-Likert-Skala



Bankensektor und Finanzdienstleistungen (0 = bieten keine wirkungsvolle Unterstützung der Geschäftstätigkeit; 10 = bieten eine wirkungsvolle Unterstützung der Geschäftstätigkeit)

Aktienmarkt (0 = stellt keine adäquate Finanzierungsmöglichkeit für Unternehmen bereit, 10 = stellt eine adäquate Finanzierungsmöglichkeit für Unternehmen bereit)

Kredite (0 = sind nicht leicht für Unternehmen zu erreichen; 10 = sind leicht für Unternehmen zu erreichen)

Venture Capital (0 = ist nicht leicht für Unternehmen zu erreichen; 10 = ist leicht für Unternehmen zu erreichen)

Europäische Länder: EU28 ohne Zypern und Malta sowie Island, Norwegen, Schweiz

Quelle: IMD World Competitiveness Center, 2014, eigene Darstellung

Im Vergleich zu der Einschätzung der Gesamtbevölkerung sind zwei wesentliche Erkenntnisse festzuhalten: Zum einen divergieren die Einschätzungen der beiden Gruppen (Gesamtbevölkerung und Unternehmen beziehungsweise Führungskräfte) in der relativen Betrachtung nicht erheblich und beide bewerten die Situation in Deutschland als relativ gut. Zum anderen zeigt sich, dass die Einschätzungen der beiden Gruppen in der absoluten Betrachtung divergieren. Während die Gesamtbevölkerung die Finanzierung der Gründung als ganz wesentliches Hindernis wahrnimmt (Abbildung 2-1), ist die Einschätzung der Geschäftsbedingungen in Deutschland durch Führungskräfte nach dem IMD World Competitiveness Report (2014) deutlich positi-

ver im Hinblick auf das Bankensystem und Finanzdienstleistungen, Aktienmärkte und Kreditmärkte als Finanzierungsquelle der Unternehmung mit jeweils über 7 von maximal 10 Punkten. Die Werte des Global Competitiveness Report (World Economic Forum, 2014) liegen hier mit etwa 4 von maximal 7 Punkten näher an der Bewertung durch die Bevölkerung.

3.2 Administrative Hindernisse

Das Thema „administrative Hindernisse“ kann aus unterschiedlichen Blickrichtungen analysiert werden. Zum einen kann die Entwicklung der administrativen Dokumentations- und Berichtspflichten direkt betrachtet werden, wie es im Rahmen der Standardkostenmessung der von der Bundesgesetzgebung ausgehenden Belastung für die Unternehmen seit Herbst 2006 geschieht (vgl. NKR, 2014a). Hier kam es seit Bildung der aktuellen Regierungskoalition zu einer Reihe von neuen Belastungen, die auch Gründer betreffen. Hierauf wird nachfolgend kurz eingegangen. Zum anderen ist ein internationaler Vergleich möglich, der auf das Urteil von Experten aufsetzt. Die Stellung Deutschlands in diesen internationalen Rankings wird anschließend präsentiert.

Die durch die aktuelle Regierungskoalition geschaffenen bürokratischen Hürden für Gründungswillige und Unternehmen generell sind vielfältig. Damit entfernt sich Deutschland wieder vom bereits erreichten 25-Prozent-Abbauziel in Bezug auf Bürokratiekosten aus der Bundesgesetzgebung. So führt beispielsweise der Anfang 2015 eingeführte Mindestlohn in Höhe von zunächst 8,50 Euro je Stunde zum einen zu einer hohen direkten Kostenbelastung der betroffenen, vor allem kleinen Unternehmen. Zum anderen ist er auch mit einem sehr hohen Dokumentations- und Berichtsaufwand verbunden. Neben zusätzlichen Lohnkosten in Höhe von 9,6 Milliarden Euro entstehen der Wirtschaft erhebliche Belastungen durch diese Berichts- und Dokumentationspflichten zur Kontrolle der Lohnhöhe (NKR, 2014b).

Gerade für Gründer und Kleinbetriebe problematisch ist zudem der Entwurf einer neuen Arbeitsstättenverordnung des Bundesarbeitsministeriums (BMAS, 2014), das erheblich über die Vorgaben der EU-Arbeitsstättenrichtlinie – die durch die derzeitige Regelung bereits erfüllt werden – hinausgeht. So würde dem Entwurf zufolge etwa die Pflicht zur Tageslichtbelichtung von Arbeitsräumen und -plätzen durch Fenster verschärft, was viele Kleinstbetriebe in Dienstleistungen und Handel trifft und die Auswahl an Immobilien, die Gründer nutzen könnten, stark einschränkt. Zudem widerspricht der Entwurf der Vereinbarung aus dem Koalitionsvertrag, EU-Vorgaben nur eins zu eins umzusetzen, statt in der nationalen Gesetzgebung noch darüber hinaus zu gehen („Gold plating“). Aus diesem Grunde wurde die neue Arbeitsstättenverordnung zunächst vom Bundeskabinett gestoppt, ist aber damit noch nicht endgültig vom Tisch. Als problematisch für Gründungswillige erscheinen auch Vorhaben aus dem Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend sowie dem Bundesministerium für Arbeit und Soziales für ein gesetzliches Rückkehrrecht aus Teil- in Vollzeit sowie für eine Familienarbeitszeit. Gerade junge Unternehmen mit wenigen Beschäftigten können derartige Anforderungen an die individuelle Arbeitszeit nur schwer umsetzen.

Weitere Regulierungsvorhaben wie die Einführung eines Entgeltgleichheitsgesetzes oder einer gesetzlichen Frauenquote für Großunternehmen betreffen Gründer zwar kaum direkt, bremsen durch den vermittelten Eindruck einer ständig anwachsenden Regulierungsdichte aber die Implementierung und Pflege einer Kultur für mehr unternehmerischen Wagemut und Entrepreneurship in Deutschland. Mit dem Regierungsbeschluss zur Einführung einer „One in, one out“-

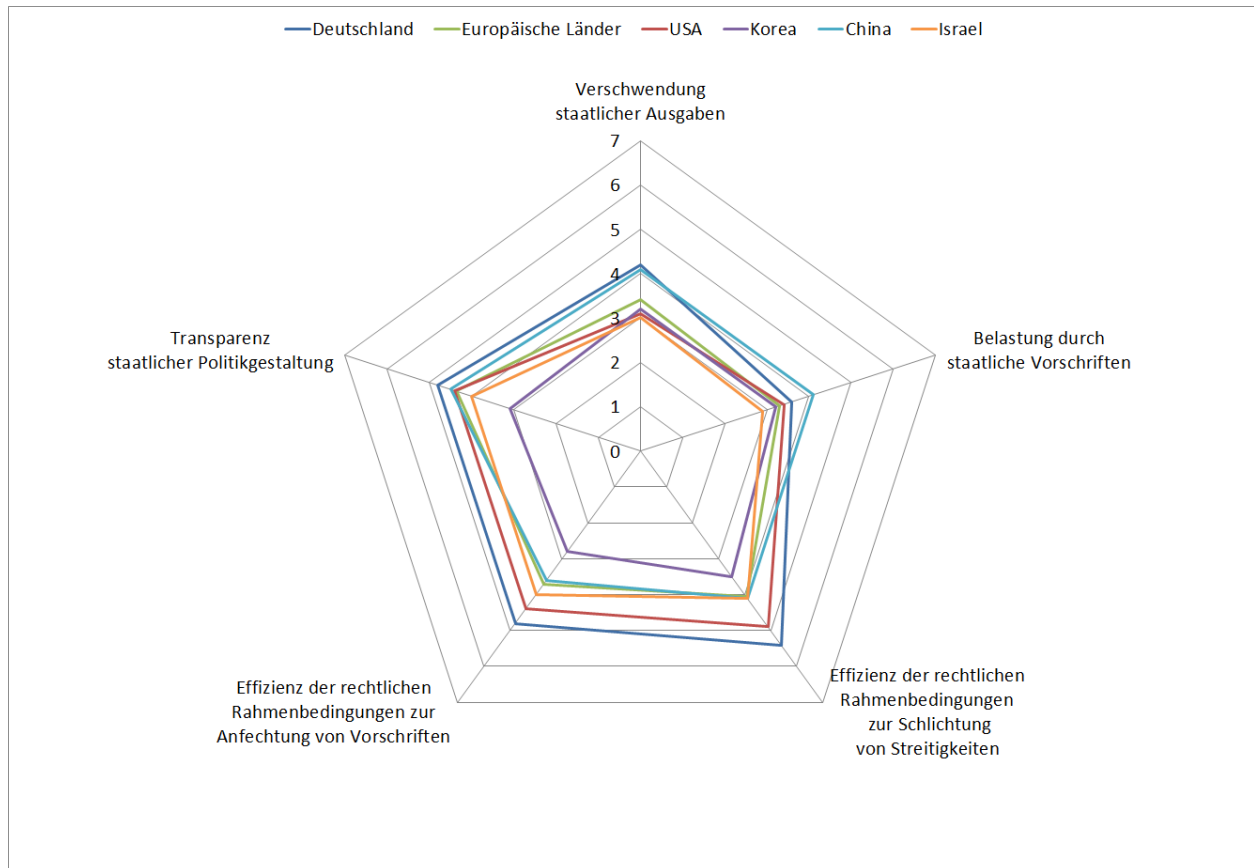
Regel wurde zuletzt aber auch ein Beschluss gefasst, der die administrative Belastung zumindest begrenzen könnte. Dieses vom Bundeskabinett am 25. März 2015 verabschiedete Prinzip sieht vor, dass neue administrative Auflagen aus Gesetzesvorhaben nur noch beschlossen werden dürfen, wenn das jeweils federführende Bundesministerium auch einen Entlastungsvorschlag in vergleichbarem Umfang vorlegt. Ausnahmsweise darf die Entlastung auch ressortübergreifend erfolgen, wenn ein wichtiges Vorhaben sonst nicht Gesetzeskraft erlangen könnte (Ludewig, 2015).

Vor diesem Hintergrund gibt die **Effizienz des Staates** gemessen am Global Competitiveness Report (World Economic Forum, 2014) Aufschluss darüber, wie unternehmensfreundlich sich die institutionellen, unmittelbar von der Regierung gestalteten Rahmenbedingungen für Unternehmen gestalten. Dies ist nicht speziell auf Unternehmensgründungen bezogen, sondern bildet das Klima für Privatunternehmen in einer Volkswirtschaft ab. Die Effizienz des Staates wird anhand von fünf Indikatoren gemessen. Die Verschwendung staatlicher Ausgaben gibt Aufschluss darüber, wie der Staat öffentliche Einnahmen einsetzt. Die Belastung durch staatliche Vorschriften prüft, wie belastend es für ein Unternehmen ist, die staatlichen Vorschriften einzuhalten. Des Weiteren werden rechtliche Rahmenbedingungen für Privatunternehmen zur Schlichtung von Streitigkeiten sowie hinsichtlich der Anfechtung bestehender Vorschriften bewertet. Die Transparenz staatlicher Politikgestaltung zeigt, wie gut sich der Informationsfluss hinsichtlich politischer Eingriffe darstellt, der das eigene Geschäftsfeld betrifft. Diese Rahmenbedingungen sind relevant für einen geordneten, rechtssicheren sowie barrierefreien Geschäftsablauf und damit bestimmend für beides, die Standortwahl etablierter sowie das Entstehen neuer Unternehmen.

Abbildung 3-3 zeigt Deutschland im Vergleich zum Durchschnitt der Länder Europas sowie im Vergleich zu den USA, China, Korea und Israel. Die fünf Indikatoren werden auf einer 7-Punkte-Likert-Skala gemessen. Entgegen der Einschätzung der Bevölkerung (Kapitel 2) liegt Deutschland hier deutlich oberhalb des europäischen Durchschnitts. Das bedeutet, dass Privatunternehmen in Deutschland ihre staatlichen institutionellen Rahmenbedingungen besser einschätzen als es die europäischen Nachbarn hinsichtlich der eigenen Reglementierung tun. Auch die USA weisen hier weniger gute Werte als Deutschland auf. Die Grafik zeigt ferner, dass die Länder China, Israel und Korea deutlich hinter Deutschland respektive hinter dem Durchschnitt Europas (für Korea) liegen. Lediglich China kann den Wert Deutschlands hinsichtlich der (geringen) Verschwendung staatlicher Ausgaben erreichen und hinsichtlich der Belastung durch staatliche Vorschriften sogar übertreffen. Hier bleibt die Vergleichbarkeit der Wirtschaftsräume sowie der kulturellen Distanz zu beachten. Es zeigt sich, dass die Stärke Deutschlands insbesondere im Rechtssystem liegt, während die Schwäche deutlich in der Belastung durch staatliche Vorschriften erkennbar ist.

Abbildung 3-3: Effizienz des Staates nach Ländern nach Global Competitiveness Report 2014-2015

gemessen auf einer 7-Punkte-Likert-Skala



Verschwendung staatlicher Ausgaben: In Ihrem Land, wie effizient setzt der Staat öffentliche Einnahmen ein? (1 = äußerst ineffizient; 7 = äußerst effizient im Bereitstellen von Gütern und Dienstleistungen)

Belastung durch staatliche Vorschriften: In Ihrem Land, wie belastend ist es für die Unternehmung die staatlichen behördlichen Erfordernisse einzuhalten (z.B. Genehmigungen, Verordnungen, Berichtswesen)? (äußerst belastend; 7 = überhaupt nicht belastend)

Effizienz der rechtlichen Rahmenbedingungen hinsichtlich der Schlichtung von Streitigkeiten: In Ihrem Land, wie effizient sind die rechtlichen Rahmenbedingungen für Privatunternehmen hinsichtlich der Schlichtung von Streitigkeiten? (1 = äußerst effizient; 7 = äußerst ineffizient)

Effizienz der rechtlichen Rahmenbedingungen im Hinterfragen von Vorschriften: In Ihrem Land, wie einfach ist es für Privatunternehmen staatliche Eingriffe und/oder Vorschriften durch die rechtlichen Rahmenbedingungen zu hinterfragen? (1 = äußerst schwierig; 7 = äußerst einfach)

Transparenz staatlicher Politikgestaltung: In Ihrem Land, wie einfach ist es für Unternehmen, Informationen über Veränderungen der staatlichen Politik und Vorschriften zu erhalten, die Ihr handeln betreffen? (1 = äußerst schwierig; 7 = äußerst einfach)

Europäische Länder: EU28, Island, Norwegen, Schweiz

Quelle: World Economic Forum, 2014; eigene Darstellung

Das Themenfeld Wettbewerb und Regulierung des IMD World Competitiveness Yearbook (2014) gibt Aufschluss über die institutionellen staatlichen Rahmenbedingungen, die spezifisch hinsichtlich Unternehmensgründungen existieren. Dabei misst „Ease of Doing Business“, inwieweit die Geschäftstätigkeit allgemein beziehungsweise Unternehmensgründungen im Speziellen durch behördliche Vorschriften behindert oder unterstützt werden. Hier beeinflusst die Verfügbarkeit an Informationen, also die Erfahrung mit den administrativen Prozeduren hinsichtlich

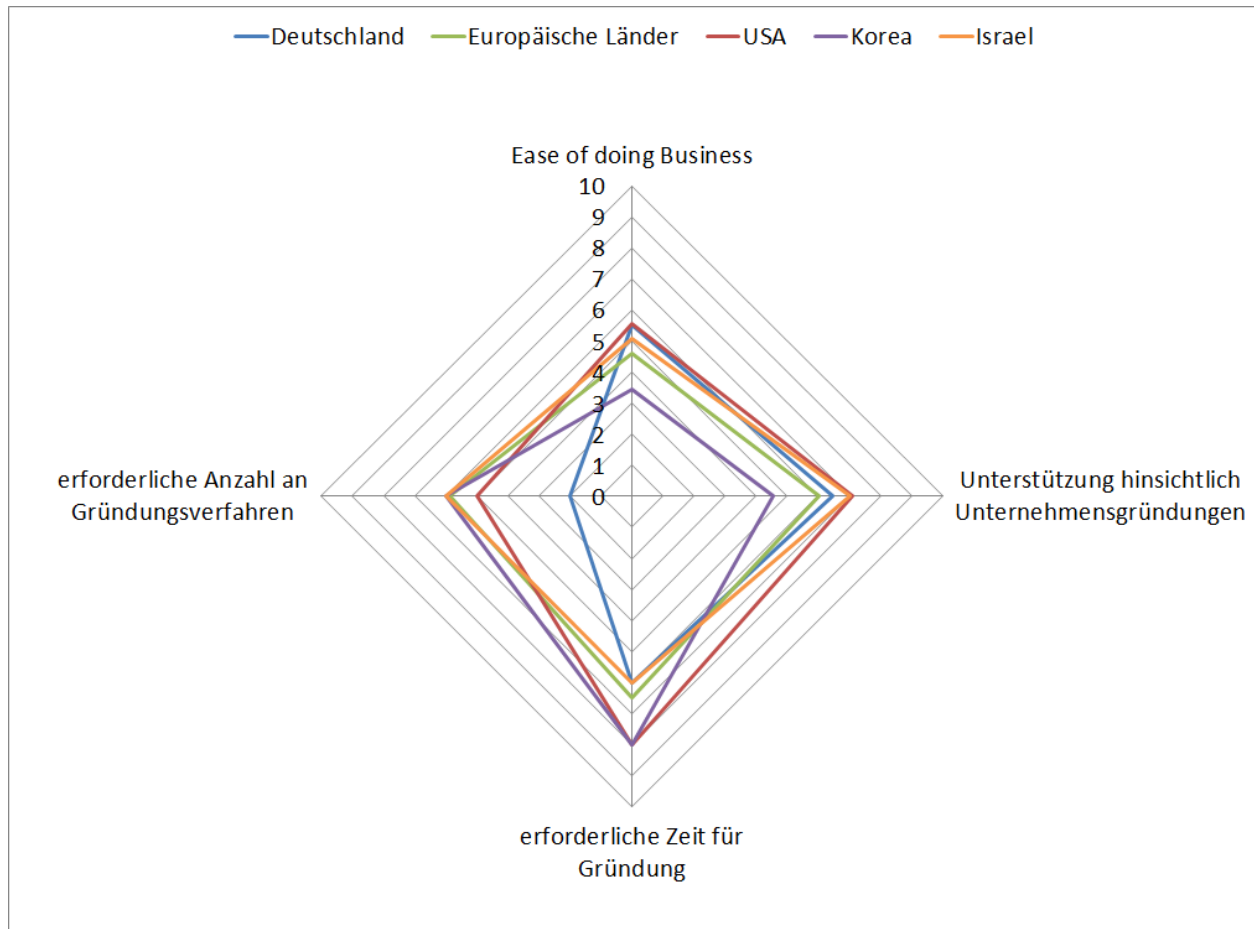
einer Unternehmensgründung wahrscheinlich das Antwortverhalten bezüglich der bürokratischen Gesamtsituation. Diese Erfahrung liegt bei Unternehmen in der Regel vor, in der Gesamtbevölkerung hingegen nicht. Die Angaben zur Dauer einer Unternehmensgründung in Tagen sowie die Anzahl der für eine Gründung notwendigen Prozeduren übernimmt das IMD aus dem Report Doing Business 2015 der World Bank – IFC. Bei der Erfassung der Kalendertage wird die Dauer anwaltlicher Tätigkeit im Median herangezogen. Dabei wird unterstellt, dass einzelne Prozeduren zwar zeitgleich stattfinden, allerdings nicht am selben Tag starten können. Vorausgesetzt wird ferner, dass seitens des Entrepreneurs keine Verzögerungen im Prozess stattfinden und er bereits umfassend bezüglich der Prozeduren und Regulierungen informiert ist. Somit sind beide Maße miteinander korreliert.

Abbildung 3-4 zeigt, dass Deutschland im europäischen Vergleich insgesamt keinen Wettbewerbsvorteil besitzt. Die Stärke Deutschlands liegt hier im Gesamtindikator „Ease of Doing Business“, wo Deutschland den Ländervergleich anführt. In Bezug auf die Unterstützung durch gründungsfreundliche staatliche Vorschriften und der erforderlichen Zeit zur Unternehmensgründung liegt es im europäischen Durchschnitt. Im letztgenannten Punkt führen die USA gemeinsam mit Korea das Ranking an.

Deutlich zurück fällt Deutschland im Hinblick auf die für eine Gründung erforderliche Anzahl an Verfahren, was sich als offenkundige Standortschwäche offenbart. Den Ergebnissen des Doing Business Reports zufolge benötigt eine gewerbliche Gründung mit sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Deutschland durchschnittlich 15 Tage, wobei 9 behördliche Anmeldungs- und Genehmigungsprozeduren zu durchlaufen sind. In den USA sind es nur 5 Tage und 6 Prozeduren, in Norwegen beispielsweise 7 Tage und 5 Prozeduren. In Kanada reicht beispielsweise eine Onlineanmeldung, in Australien sind es 3 administrative Prozeduren, die nur 2 Tage in Anspruch nehmen (Weltbank, 2014).

Abbildung 3-4: Wettbewerb und Regulierung nach Ländern nach IMD World Competitiveness Yearbook 2014

gemessen auf einer 10-Punkte-Likert-Skala



Ease of Doing Business (0 = wird durch behördliche Verfahren behindert; 10 = wird durch behördliche Verfahren gefördert)

Unterstützung hinsichtlich der Unternehmensgründung (0 = Unternehmensgründungen werden durch behördliche Verfahren behindert; 10 = Unternehmensgründungen werden durch behördliche Verfahren gefördert)

erforderliche Zeit für die Gründung: Die zwischen 3 und 30 Kalendertagen schwankende Dauer der betrachteten Länder wurde in die Skala transformiert.

erforderliche Anzahl an Gründungsverfahren: Die zwischen 2 und 10 schwankende Anzahl an Prozeduren der betrachteten Länder wurde in die Skala transformiert.

Europäische Länder: EU28 ohne Zypern und Malta sowie Island, Norwegen, Schweiz

Quelle: IMD World Competitiveness Center, 2014; eigene Darstellung

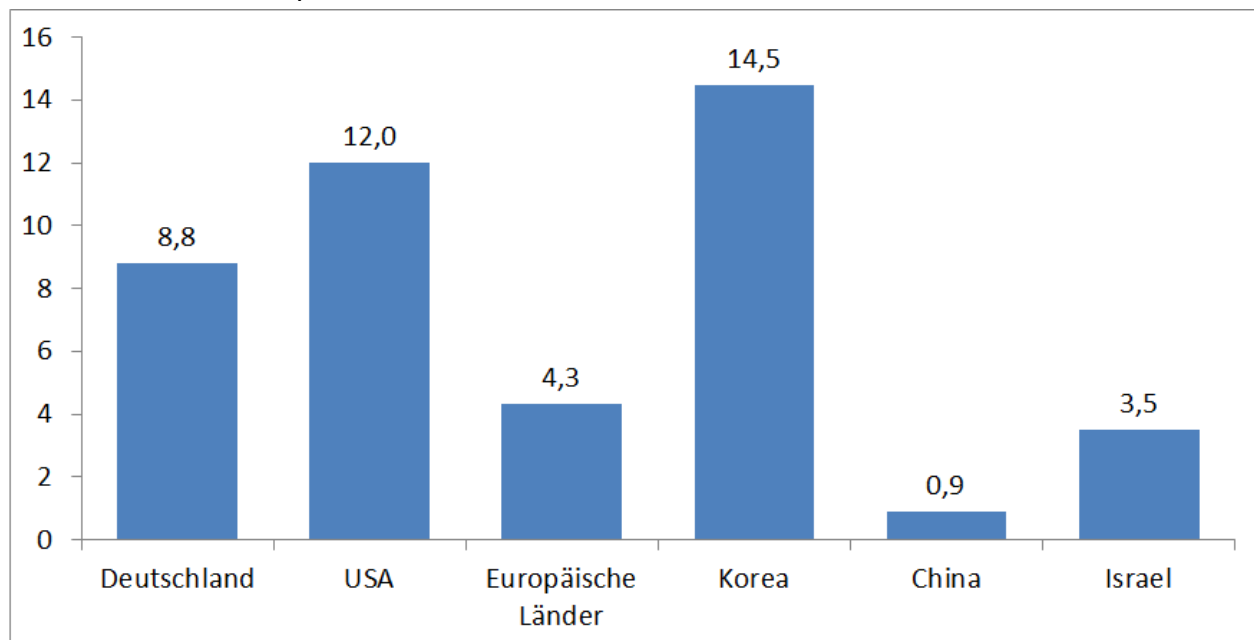
Der Doing Business Report 2015 der Weltbank (2014) gibt darüber hinaus Aufschluss über die Kosten einer Gründung, die für unterschiedliche Länder vergleichend betrachtet werden können. Abbildung 3-5 zeigt die erforderlichen Kosten einer Gründung im Durchschnitt als prozentualen Anteil am Pro-Kopf-Einkommen für verschiedene Länder und Ländergruppen. Deutschland liegt mit Kosten von 8,8 Prozent des Pro-Kopf-Einkommens deutlich oberhalb des europäischen Durchschnitts von 4,3 Prozent, gleichzeitig deutlich unterhalb der USA (12 Prozent). Bei einem Ländervergleich ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Daten nicht national repräsentativ sind. Des Weiteren lassen sich die größten Wirtschaftsstädte der Länder, denn das ist das Homogenitätskriterium dieser Daten, im Hinblick auf die Art der Gründungen schwer verglei-

chen, da hier in der Regel eine standortspezifische Selektion stattfindet und die Kosten einer Gründung branchenabhängig sind.

Betrachtet man die Höhe des für eine Gründung minimal notwendigen Kapitals – ebenfalls als prozentualer Anteil am Pro-Kopf-Einkommen ausgedrückt – so zeigt sich für Deutschland mit einer minimal notwendigen Kapitalausstattung in Höhe von 35,8 Prozent des Pro-Kopf-Einkommens ein deutlich höherer Wert als für die meisten Vergleichsländer. In den USA, Korea, China und Israel wird kein Mindestkapital für eine Limited verlangt. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass im Doing Business-Report für Deutschland eine GmbH-Gründung betrachtet wird; eine Unternehmersgesellschaft kann seit Ende 2008 zunächst mit nur einem Euro Eigenkapital gegründet und später nach Aufstockung des Kapitals in eine GmbH umgewandelt werden. Ebenso ist in Deutschland die Gründung einer Limited nach britischem Recht oder einer entsprechenden Gesellschaftsform aus einem anderen EU-Mitgliedsland möglich.

Abbildung 3-5: Durchschnittliche Kosten einer Gründung

in Prozent des Pro-Kopf-Einkommens



Europäische Länder: EU28, Island, Norwegen

Quelle: Weltbank, 2014

Neben den Kosten einer Gründung weist der Doing Business Report 2015 der Weltbank (2014) ein Ranking hinsichtlich Gründungsaktivitäten („Starting a Business“) aus. Dieses Maß ist ein Mittel aus den fünf gründungsspezifischen Indikatoren „erforderliche Anzahl der Prozeduren für eine Gründung“, „Erforderliche Zeit für eine Gründung“, „Durchschnittliche Kosten einer Gründung“, „Erforderliches Kapital für eine Gründung“ sowie einem Distanzmaß zum Optimum der „Doing Business“ Indikatoren. Hier liegt Deutschland im Vergleich von insgesamt 189 Nationen auf Rang 114 (Tabelle 3-1). Der Durchschnitt der betrachteten europäischen Länder liegt bei 47, der der EU15 bei 43. Beispielsweise Finnland (Rang 9), das Vereinigte Königreich (Rang 8), Dänemark (Rang 25) und Norwegen (25) können sich hier deutlich abheben. Die USA (Rang 46) liegt bei diesem Gesamtindikator ebenfalls deutlich vor Deutschland, ebenso Korea (Rang 17) und Israel (Rang 53); China ist auf Rang 128 platziert. Insgesamt bestätigt der Doing Busi-

ness Report 2015 den Handlungsbedarf hinsichtlich administrativer Hindernisse bezüglich einer Unternehmensgründung in Deutschland.

Tabelle 3-1: Gründungsaktivitäten nach Ländern nach Doing Business Report 2015
Rangfolge im Gesamtindikator „Starting a Business“

Rang	Land
8	Vereinigtes Königreich
9	Finnland
25	Dänemark
25	Norwegen
43	EU15 (Durchschnitt)
46	USA
47	ausgewählte europäischen Länder (Durchschnitt)
53	Korea
114	Deutschland
128	China

Europäische Länder: EU28, Island, Norwegen

Quelle: Weltbank, 2014

Das gezeichnete Gesamtbild hinsichtlich der Belastung durch behördliche Verfahren ist eindeutig. Hier kann zwar im Hinblick auf die Bewertung der Effizienz des Staates in der allgemeinen Betrachtung ein im Ländervergleich positives Bild für Deutschland gezeichnet werden. Gleichzeitig wird deutlich, dass – auch wenn die Bewertung im Vergleich positiv ausfällt –, die absolute Bewertung durch die Unternehmen auf Defizite hinweist: der Höchstwert der Skala wird hier selbst in dem am besten bewerteten Aspekt „Effizienz der Staatlichen Richtlinien in der Schlichtung von Streitigkeiten“ deutlich verfehlt. Je enger die Indikatoren die Situation speziell im Hinblick auf Gründungen messen, desto ungünstiger stellt sich die Situation für Deutschland absolut und auch im Vergleich dar. Gerade in der Anzahl der notwendigen behördlichen Prozeduren scheint Deutschland im Vergleich überreglementiert zu sein. Alarmierend ist hier sicherlich das Gesamtranking in puncto Gründungsaktivitäten, nach dem man die Platzierung Deutschlands durchaus als abgeschlagen bezeichnen kann. Dass es sich um eine gründungsspezifische Problematik handeln kann, wird auch dadurch indiziert, dass Deutschland in dem Aspekt „Ease of Doing Business“, der die Bedingungen für Unternehmen im Allgemeinen misst, sich nicht schlechter stellt als die Vergleichsländer. Auf Basis dieses Indikators kann Deutschland nach dem Doing Business Report 2015 den Rang 14 von 189 Ländern einnehmen (Weltbank, 2014). In der gründungsspezifischen Betrachtung kann dies mit dem 114. Rang von 189 Ländern nicht repliziert werden. Insgesamt zeigt sich, dass in Deutschland nach der Wahrnehmung der Bevölkerung wie auch nach jener der Unternehmen eine Gründung mit wesentlichen administrativen Hindernissen belastet wird.

4 Handlungsempfehlungen

In den beiden vorangehenden Kapiteln dieser Studie wurde die Position Deutschlands in der Finanzierung und der Regulierung von Gründungsvorhaben im internationalen Vergleich analysiert. Im Bereich der administrativen Hemmnisse wurde zudem auf jüngste Entwicklungen der Bundesgesetzgebung eingegangen, die das Potenzial besitzen, Gründungen weiter zu erschweren. Aufbauend auf diese Analyseergebnisse werden nachfolgend Handlungsempfehlungen abgeleitet, die sowohl für die Finanzierung von Unternehmensgründungen wie auch für die gründungsrelevante Regulierung Vorschläge für spürbare Verbesserungen enthalten.

Handlungsempfehlungen zum Abbau finanzieller Gründungshemmnisse:

- **Rahmenbedingungen für privaten Venture Capital-Markt verbessern.**

Öffentliche Venture Capital-Fonds wie der Hightech-Gründerfonds sind eine wichtige Finanzierungsquelle für innovative Unternehmen, können aber einen dynamischen privaten VC-Markt mit Investoren, die auch als Business Angels wichtigen Input für die innovativen jungen Unternehmen liefern, nicht ersetzen. Damit Start-Ups in innovativen Branchen erleichtert werden, muss die Bundesregierung beim vereinbarten Venture Capital-Gesetz endlich Nägel mit Köpfen machen. Ein Vorschlag für einen Gesetzesentwurf des Branchenverbandes BVK, der High-Tech-Gründungen wirklich erleichtern könnte, liegt hierzu auf dem Tisch (BVK, 2015). Für junge innovative Unternehmen sollte es eine Förderung von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten über eine Forschungsprämie geben, um Innovationen anzustoßen. In der Praxis würden Unternehmen dabei einen Teil ihrer Ausgaben für Forschung und Entwicklung steuerlich geltend machen und einen Zuschuss erhalten. Zudem werden vom BVK weitere steuerliche Maßnahmen angeregt, die Deutschland im Wettbewerb um solche Unternehmen attraktiver machen: Dazu gehört beispielsweise eine steuerliche Begünstigung von Einnahmen aus geistigem Eigentum (Patentbox). Bisher wird in Deutschland nur wenig privates Kapital für VC-Investitionen mobilisiert, während öffentlich finanzierte Fonds die Lücke zumindest teilweise füllen (Röhl, 2014). Hier fehlen jedoch die erfolgreichen Unternehmer-Investoren, die ihre eigene Erfahrung im VC-Bereich als Business Angels mit in die Startups einbringen, zudem sind Anschlussfinanzierungen oft schwierig, da dann ein Übergang von öffentlicher zu privater Beteiligung gelingen muss. Die Rahmenbedingungen für VC-Gesellschaften, die Kapital von Investoren einsammeln und an Startups weitergeben, sollten deshalb an die in anderen europäischen Ländern üblichen Regeln angepasst werden (BVK, 2015). Dazu zählt die Befreiung der Managementleistungen der Fonds von der Umsatzsteuer. Zudem wird eine Erhöhung der Attraktivität von Investitionen in risikoreiche Startups auf Investorenmehrheit angestrebt. Zu den Anreizen hierfür gehört die Möglichkeit, Veräußerungsgewinne direkt in eine Neuinvestition zu übertragen (Roll-over). Die Besteuerung würde dann erst bei einem endgültigen Verkauf von Beteiligungen anfallen. Erfahrungen aus den USA oder Israel zeigen, dass eventuelle anfängliche Steuerausfälle durch das Wachstum des Hochtechnologiesektors weit überkompensiert werden.

- **Rückgang der Gründerzahlen stoppen.**

Deutschland braucht nicht nur mehr Gründungen in der Hochtechnologie und in jungen Wachstumsbranchen, sondern muss ebenso mehr tun, um dem generellen Rückgang der Gründerzahlen entgegenzuwirken. Ein Mittel dazu könnte eine wieder großzügigere Gewährung des Grün-

dungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit sein, dessen Vergabe vor vier Jahren massiv eingeschränkt wurde. Seither ist die Gewährung eine Ermessensleistung der Bundesagentur für Arbeit (IW Köln, 2013). Die Neuvergabe des Zuschusses sank von 127.000 Fällen 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; Wilke & Hübscher, 2014). Zwar hat sicherlich auch der Rückgang der Arbeitslosigkeit zu einer verringerten Zahl von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus beigetragen, doch übertrifft der Einbruch der geförderten Gründungen den darauf zurückzuführenden Effekt bei weitem.

- **Kleinkreditprogramme (KfW-Förderprogramme, EU-Fonds) besser kommunizieren und verzahnen.**

Kleinkredite sind ein wirksames Instrument, um Gründungswilligen in Branchen, die keine hohen Anfangsinvestitionen erfordern, den Schritt in die Selbstständigkeit zu ermöglichen. Zu den Instrumenten gehört der Mikrokreditfonds Deutschland, der aus Bundesmitteln und Geldern des Europäischen Sozialfonds Ende 2009 aufgelegt wurde, um die Folgen der schweren Wirtschaftskrise in Europa abzufedern (BMAS, 2010). Dieser Fonds zur Unterstützung von Kleingründungen, der über ein Volumen von 100 Millionen Euro verfügt, ist jedoch zu wenig in der Öffentlichkeit bekannt gemacht worden. Zudem läuft dieser Fonds 2015 aus, tätigt also ohne Verlängerung keine Neuinvestitionen mehr. Eine Verstetigung und Erhöhung der Summe wäre wünschenswert. Ferner fehlt die Verzahnung mit ähnlich ausgerichteten Gründerkredit- und Eigenkapitalprogrammen der bundeseigenen Förderbank KfW (KfW Bankengruppe, 2015), so dass Synergien in der Gründungsförderung verschenkt werden.

- **Diskrepanzen in der Wahrnehmung von Finanzierungshemmnissen abbauen.**

Unternehmen selbst schätzen die finanzielle Lage für Gründer in Deutschland besser ein als die Bevölkerung insgesamt, wie ein Vergleich der Ergebnisse aus den Kapiteln 2 und 3 dieser Studie deutlich macht. Vorhandene Stärken in der Gründungsfinanzierung – hierzu zählt auch das gut ausgebaute und regional verankerte Netz an Kreditinstituten, das aus dem dreigliedrigen Bankensystem resultiert – müssen deshalb besser an die Bevölkerung kommuniziert werden. Die Finanzierung wird allgemein als erhebliches Hemmnis wahrgenommen, das es offenbar aus Sicht bestehender Unternehmen und von Gründungsexperten in weit geringerem Umfang ist. Dieser Sachverhalt bildet eine vermeidbare Abschreckung, die durch bessere Kommunikation der Fördermaßnahmen und Finanzierungsbedingungen abgebaut werden könnte.

Handlungsempfehlungen zum Abbau administrativer Gründungshemmnisse:

- **Vorhandene Bürokratie für Unternehmensgründungen abbauen.**

Im internationalen Vergleich dauert eine gewerbliche Gründung mit sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Deutschland mit 15 Tagen und 9 behördlichen Anmeldungs- und Genehmigungsprozeduren relativ lange. Der Aufwand sollte durch eine Reduktion der erforderlichen behördlichen Verfahren beziehungsweise eine Bündelung der Prozeduren in One-Stop-Shop-Agencies für Gründer verringert werden, wenn schon keine Reduktion der Verfahrenszahl gelingt. Um die Bedingungen für Unternehmensgründungen in Deutschland zu verbessern, sollten die Gründungsprozeduren zudem auch schneller abgewickelt werden.

- **Bürokratie in der Mindestlohngesetzgebung verringern.**

Die Regierungskoalition hat seit ihrem Amtsantritt im Dezember 2013 eine Reihe von neuen Regulierungen auf den Weg gebracht, die Unternehmen und damit auch Gründer zusätzlich belasten. Hierzu zählen an erster Stelle die Berichts- und Dokumentationspflichten für die Einhaltung des seit Jahresanfang 2015 eingeführten Mindestlohns, die branchenweise bis zu einem Gehalt von fast 3.000 Euro gelten. Mit dem Mindestlohn ist zudem eine Haftungskaskade für die Einhaltung der Bestimmungen durch Subunternehmer (und deren Subunternehmer) verbunden, die unternehmerisches Handeln in der arbeitsteiligen Wirtschaft erschwert und mit Risiken behaftet ist. Die Dokumentationspflichten und Ausführungsbestimmungen zum Mindestlohn müssen vereinfacht und an die wirtschaftliche Realität der zu über 99 Prozent mittelständischen Unternehmen angepasst werden.

- **Neue bürokratische Regeln, die Gründer treffen, vermeiden.**

Hierzu zählt die vom Bundesarbeitsministerium geplante Verschärfung der Arbeitsstättenverordnung, die viele Räume wegen des Fehlens von Fenstern für die Außenbeleuchtung als Arbeitsort ausschließen und so gerade für Gründer die Auswahl an nutzbaren Gewerbeimmobilien stark einschränken würde. Ähnliches gilt für die Vorhaben aus Teilen der Regierungskoalition für ein gesetzliches Rückkehrrecht aus Teilzeit in Vollzeit sowie für eine Familienarbeitszeit, da junge Unternehmen mit wenigen Beschäftigten derartige Anforderungen an die individuelle Arbeitszeit nur schwer umsetzen können.

Neue Regulierungsvorhaben der Regierung wie das vom Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend geplante Entgeltgleichheitsgesetz sowie die Einführung einer Frauenquote für Großunternehmen betreffen Gründer zwar nur in wenigen Fällen direkt, bremsen durch den vermittelten Eindruck einer ständig anwachsenden Regulierungsdichte aber den Aufbau einer Kultur für mehr Entrepreneurship in Deutschland. Da die im Koalitionsvertrag der Regierungskoalition enthaltenen Elemente wie die gesetzliche Einführung der Frauenquote mit hoher Wahrscheinlichkeit umgesetzt werden, sollten gleichzeitig Maßnahmen zur Stärkung der Gründungskultur eingeleitet werden. Zwar dürften Gründungsunternehmen nur sehr selten die Größengrenze für die Quote überspringen. Aber der Eindruck zunehmender Regulierung belastet generell das Gründungsklima.

- **Entrepreneurshipkultur durch Bürokratieabbau für Gründer stärken.**

Entlastungen für Kleinunternehmen und Existenzgründer besitzen über den direkten Effekt der – oft nur geringen – Reduktion von Kosten und Arbeitszeit für den Staat hinaus den Effekt, dass sie eine Signalling-Funktion haben: Sie zeigen, dass die Regierung die Belange der Gründer und des Mittelstands ernst nimmt. Einen wichtigen Schritt hierzu könnte die konsequente Umsetzung des „One in, one out-Prinzips“ in der Bundesgesetzgebung leisten. Die Neuregelung soll aber erst für Gesetzesbeschlüsse gelten, die ab Jahresmitte 2015 erfolgen. Eine Ausdehnung auf die ab Anfang des Jahres geltenden neuen Regulierungen einschließlich der Mindestlohnbürokratie wäre klar vorzuziehen. Zudem sollten anders als vorgesehen auch Gesetze einbezogen werden, die auf die Umsetzung von EU-Recht zurückzuführen sind. Da inzwischen über 50 Prozent der Bundesgesetzgebung auf der Umsetzung von EU-Recht beruht und die Neigung besteht, dabei über den Wortlaut Europäischer Richtlinien hinauszugehen (vgl. den

Entwurf des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales für eine neue Arbeitsstättenverordnung), ist andernfalls die Wirksamkeit der „One in, one out-Regel“ stark eingeschränkt.

Das Bundeswirtschaftsministerium hat im kürzlich vorgelegten Bürokratieentlastungsgesetz zudem Erleichterungen für kleine und mittlere Unternehmen vorgesehen, deren Entlastungsvolumen sich nach einer ersten Schätzung aus dem Ressort auf circa 750 Millionen Euro beläuft. Enthalten ist eine Reihe von Einzelmaßnahmen zur Verringerung administrativer Auflagen, zu deren wichtigsten die Reduktion von Buchführungs- und Aufzeichnungspflichten im Handels- und Steuerrecht durch die Anhebung von Schwellenwerten für kleine Unternehmen zählen. Für Existenzgründer sollen die Schwellenwerte bestimmter Meldepflichten nach dem Umweltstatistikgesetz und der Wirtschaftsstatistik erhöht werden (BMW, 2015). Diese sind Schritte in die richtige Richtung, die konsequent weiter verfolgt werden sollten.

- **Entrepreneurshipkultur in Schulen stärken.**

Eine weitere Maßnahme zur Stärkung einer Kultur für Unternehmensgründungen in Deutschland sollte an einer ganz anderen Stelle ansetzen: Bereits in der Schule könnte ein positives Bild von Unternehmertum vermittelt werden, was bislang Untersuchungen verwendeter Lehrmaterialien zufolge nicht der Fall ist (Klein/Schare, 2010). Stattdessen wird noch immer ein überholtes Bild von Wirtschaft vermittelt, das allein Großunternehmen und Konzerne als wirtschaftlich bedeutsame Player kennt.

Literatur

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

Arrow, Kenneth J., 1962, Economic welfare and the allocation of resources for inventions, in: Groves, Harold M. (Hrsg.), The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors, Princeton, S. 609–626

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 [27.03.2015]

BMAS – Bundesministerium für Arbeit und Soziales, 2010, Kredit soll kleinen Firmen helfen, URL: <http://www.bmas.de/DE/Service/Presse/Pressemitteilungen/mikrokredit-sollen-helfen.html;jsessionid=F5DB008414401CDBF8D123E238798B9C> [26.03.2015]

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 [30.03.2015]

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

BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, 2015, Entwurf eines Gesetzes zur Entlastung insbesondere der mittelständischen Wirtschaft von Bürokratie (Bürokratieentlastungsgesetz) URL: <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/J-L/kabinettsvorlage-buerokratieabbau,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf> [27.03.2015]

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 [26.03.2015]

Deutscher Bundestag, 2004, Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Birgit Homburger, Gudrun Kopp, Rainer Brüderle, weiterer Abgeordneter und der Fraktion der FDP – Drucksache 15/3245 – Konkrete Pläne und Zeithorizont für die Beschlüsse der Bundesregierung vom 12. Mai 2004 beim Bürokratieabbau, URL: <http://dipbt.bundestag.de/doc/btd/15/032/1503277.pdf> [27.03.2015]

EU-Kommission, 2013, Verordnung (EU) Nr. 345/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. April 2013 über Europäische Risikokapitalfonds, Straßburg

Eurobarometer, 2000–2012, Flash Eurobarometer on Entrepreneurship, verschiedene Ausgaben, Brüssel

Grilo, Isabel / Turik, Roy, 2008, Determinants of entrepreneurial engagement levels in Europe and the US: some recent developments, in: Industrial and Corporate Change, 17. Jg., Nr. 6, S. 1113–1145

Günterberg, Brigitte, 2010, Gründungen, Liquidationen, Insolvenzen 2010 in Deutschland, URL: http://www.ifm-bonn.org/uploads/tx_ifmstudies/Daten-und-Fakten-1_2011.pdf [30.03.2015]

Hellmann, Thomas / Puri, Manju, 2000, The interaction between product market and financing strategy: the role of venture capital, in: Review of Financial Studies, 13. Jg., Nr. 4, S. 959–984

Hochberg, Yael V. / Ljungqvist, Alexander / Lu, Yang, 2007, Whom you know matters: venture capital networks and investment performance, in: Journal of Finance, 62. Jg., Nr. 1, S. 251–301

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> [25.03.2015]

IMD World Competitiveness Center, 2014, IMD World Competitiveness Yearbook 2014, Lausanne

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

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 2007, Handwerk: Die Ärmel wieder hochgekrepelt, in: IWD Nr. 40/2007

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]

Klapper, Leora / Laeven, Luc / Rajan, Raghuram, 2004, Barriers to entrepreneurship, The World Bank Working Paper, Nr. 36276

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

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

Kortum, Samuel / Lerner, Joshua, 2000, Assessing the contribution of venture capital to innovation, in: Rand Journal of Economics, 31. Jg., Nr. 4, S. 674–692

Ludewig, Johannes, 2015, Kampf der Bürokratie!, in: Handelsblatt vom 26.03.2015, S. 13

NKR – Normenkontrollrat, 2014a, Jahresbericht, Berlin

NKR – Normenkontrollrat, 2014b, Aufwände für Wirtschaft und Verwaltung durch Mindestlohn-gesetz ausgewiesen, Pressemitteilung vom 3. Juli 2014, URL: <http://www.normenkontrollrat.bund.de/Webs/NKR/Content/DE/Pressemitteilungen/2014-07-03-pm.html> [2015-04-10]

OECD – Organization for Economic Co-Operation and Development, 2014, Entrepreneurship at a glance, URL: http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/entrepreneurship-at-a-glance-2014/venture-capital_entrepreneur_aag-2014-7-en;jsessionid=4oovel1baal1l.x-oecd-live-03 [20.02.2015]

Popov, Alexander / **Roosenboom**, Peter, 2012, Venture capital and patented innovation: evi-dence from Europe, in: Economic Policy, 27. Jg., Nr. 71, S. 447–482

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

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

Sapienza, Harry J. / **Manigart**, Sophie / **Vermeir**, Wim, 1996, Venture capitalist governance and value-added in four countries, in: Journal of Business Venturing, 11. Jg., Nr. 6, S. 439–469

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

Timmons, Jeffrey A. / **Bygrave**, William D., 1986, Venture capital's role in financing innovation for economic growth, in: Journal of Business Venturing, 2. Jg., Nr. 1, S. 161–176

Tirole, Jean, 1988, The theory of industrial organization, Cambridge, MA

Weltbank, 2014, Doing Business Report 2015, Washington

Wilke & Hübscher Betriebs- und Managementberatung - Unternehmensberatung, 2014, Grün-dungszuschuss 2014. Die (noch) geänderte Förderung für Existenzgründer ab 2012, URL: <http://www.wuh-deutschland.de/?Aktuelles> [25.03.2015]

World Economic Forum, 2014, Global Competitiveness Report 2014–2015, Genf

Zwan, Peter van der / **Thurik**, Roy / **Grilo**, Isabel, 2010, The entrepreneurial ladder and its de-terminants, in: Applied Economics, 42. Jg., Nr. 17, S. 2183–2191

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1-1: Existenzgründungen in Deutschland.....	5
Abbildung 2-1: Wahrgenommene fehlende finanzielle Unterstützung als Gründungshemmnis nach Ländern.....	9
Abbildung 2-2: Wagniskapitalinvestitionen nach Ländern.....	10
Abbildung 2-3: Wahrgenommene administrative Hindernisse als Gründungshemmnis nach Ländern.....	11
Abbildung 3-1: Status der Finanzmärkte nach Ländern nach Global Competitiveness Report 2014-2015.....	15
Abbildung 3-2: Status der Finanzmärkte nach Ländern nach IMD World Competitiveness Yearbook 2014.....	17
Abbildung 3-3: Effizienz des Staates nach Ländern nach Global Competitiveness Report 2014-2015.....	20
Abbildung 3-4: Wettbewerb und Regulierung nach Ländern nach IMD World Competitiveness Yearbook 2014.....	22
Abbildung 3-5: Durchschnittliche Kosten einer Gründung.....	23