

Jörn Block
Technische Universität München

Forschungsinteressen: Erfolgsfaktoren von
Unternehmensgründungen;

Familienunternehmen; Verbreitung von Innovationen

Ausbildung: BWL an Humboldt-Universität zu Berlin mit den Schwerpunkten Entrepreneurship, Finance und Rechnungswesen



Unterschiedliche Eigenschaften von „Necessity“- und „Opportunity“-Gründern und ihre Auswirkungen auf den Erfolg der Selbständigkeit

Abstract:

Die vom Global Entrepreneurship Monitor (GEM) eingeführte Unterscheidung zwischen „Necessity“-Gründern (= Personen, die aus Mangel an Erwerbsalternativen gründen) und „Opportunity“-Gründern (= Personen, die eine ihnen günstig erscheinende Geschäftsidee umsetzen wollen) hat in der wirtschaftspolitischen Diskussion in den letzten Jahren stark an Gewicht gewonnen. Ein Grund hierfür ist sicher die zunehmende Förderung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit durch Instrumente wie den Gründungszuschuss. In dem Kurzreferat wird auf zwei Aspekte näher eingegangen: (1) Durch welche sozio-demographischen und anderen Merkmale lassen sich die jeweiligen Gruppen charakterisieren? (2) Gibt es Unterschiede zwischen „Necessity“- und „Opportunity“-Gründern bzgl. des Erfolgs der Gründung? Welche Eigenschaften spielen hierbei eine Rolle?

„Necessity“-Gründer machen in Deutschland insgesamt zwischen 20-30% der Gründer aus (die Zahlen schwanken je nach Beobachtungsjahr und Datenquelle). Ihr Anteil innerhalb der Gruppe der von der Bundesagentur für Arbeit geförderten Existenzgründungen liegt bei ca. 75% (Quelle: eigene Umfrage). Sie weisen im Vergleich zu „Opportunity“-Gründern unter anderem folgende Merkmale auf: Sie sind im Durchschnitt älter, sind seltener in dem Berufsfeld ausgebildet, in dem die Gründung erfolgt, kommen überdurchschnittlich häufig aus Ostdeutschland und waren vor dem Eintritt in die Selbständigkeit länger arbeitslos. Keine Unterschiede bestehen in Bezug auf Geschlecht und schulischer Ausbildung.

Die Frage, ob Unterschiede zwischen diesen beiden Gruppen bzgl. des Erfolgs der Gründung existieren, ist nicht eindeutig zu beantworten. Einerseits erzielen „Opportunity“-Gründer mit ihrer Gründung im Durchschnitt ein höheres Einkommen. Andererseits lassen sich keine deutlichen Unterschiede in Bezug auf die Verweildauer in der Selbständigkeit feststellen. „Necessity“-Gründer sind insbesondere dann genauso erfolgreich wie „Opportunity“-Gründer sofern sie in demjenigen Berufsfeld ausgebildet sind, in dem die Gründung erfolgt. Aus Perspektive der Gründungsförderung bzw. aus Perspektive einer kreditgebenden Bank sollte dieser Aspekt bei der Bewertung eines Businessplans besonders berücksichtigt werden.

Literatur:

Block/ Wagner, Opportunity Recognition and Exploitation by Necessity and Opportunity Entrepreneurs: Empirical Evidence from Earnings Equations, Available at <http://ssrn.com/abstract=899968>

Block/ Sandner, The Effect of Motivation on Self-employment Duration in Germany: Necessity versus Opportunity Entrepreneurs. Available at <http://ssrn.com/abstract=934722>

Unterschiedliche Eigenschaften von Necessity- und Opportunity-Gründungen und ihre Auswirkungen auf den Erfolg der Selbständigkeit



Jörn H. Block, Technische Universität München

Fachtagung "50plus - Selbständigkeit als Alternative" ,
14. und 15. Juni 2007, Göttingen

Necessity-Gründer = Personen, die aus Mangel an Erwerbsalternativen gründen

Opportunity-Gründer = Personen, die eine ihnen günstig erscheinende Geschäftsidee umsetzen wollen

Ø Ca. 20-30% aller Gründer sind Necessity-Gründer

(Quellen: SOEP; GEM)

Ø Ansteigender Trend in den letzten Jahren

(Quellen: SOEP; Gründungsmonitor)

Ø Ca. 75% aller von der BA geförderten Gründer sind Necessity-Gründer

(Quelle: eigene Erhebung)

- Im Vergleich zu Opportunity-Gründern sind Necessity-Gründer
 - ∅ beim Eintritt in die Selbständigkeit **älter**
(38 Jahre vs. 35 Jahre)
 - ∅ seltener in dem **Berufsfeld** ausgebildet, in dem die Gründung erfolgt
(36% vs. 47%).
 - ∅ kommen häufiger aus **Ostdeutschland**
(39% vs. 21%)
 - ∅ waren vor dem Eintritt in die Selbständigkeit länger **arbeitslos**
(8,89 Monate. vs. 4,44 Monate)
 - ∅ gründen häufig im Bereich **unternehmensnaher Dienstleistungen**
 - ∅ gründen mit **geringerem Finanzbedarf**
- Es gibt keine signifikanten **Unterschiede** in Bezug auf
 - ∅ **Geschlecht** (70% vs. 65%)
 - ∅ **Erstausbildung** (12,49 Jahre vs. 12,61 Jahre)

Quellen: Block/Wagner (2006); Block/Sandner (2006); Niefert/Tchouvakhina (2006)

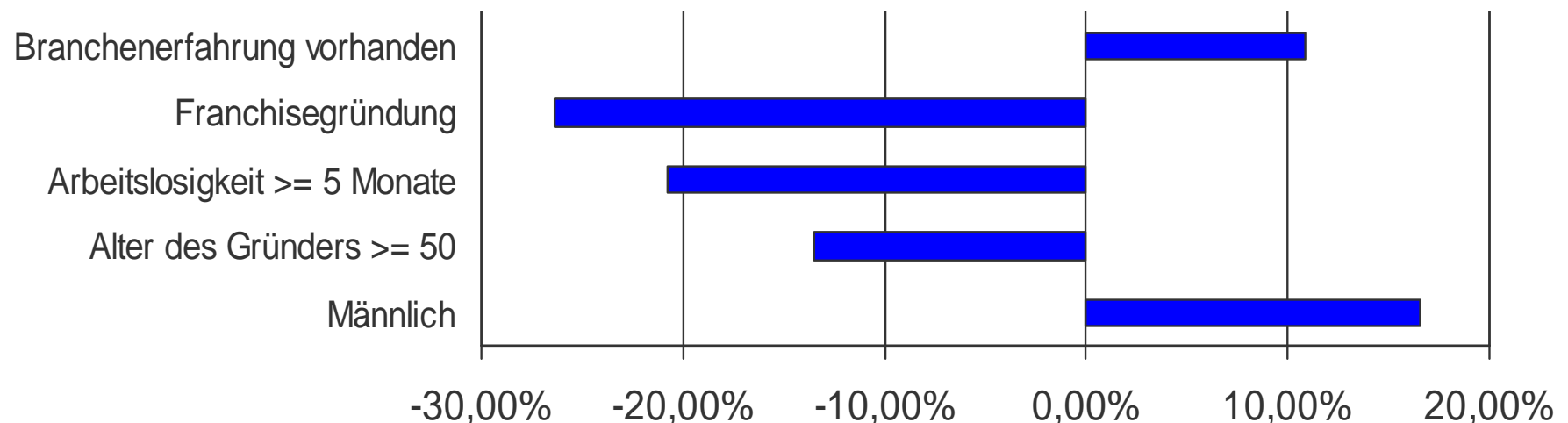
- Opportunity-Gründer erzielen im Durchschnitt ein höheres **(Brutto)einkommen** (1.877 € vs. 2.269 €)
- Opportunity-Gründer sind im Durchschnitt **länger selbständig** als Necessity-Gründer (3,5 Jahre vs. 4,2 Jahre)
- beschäftigen im Durchschnitt **weniger Mitarbeiter**

Aber: Kontrolliert man auf bestimmte **Erfolgsfaktoren**, so verschwinden die Unterschiede zu einem großen Teil !!!

Quellen: Block/Wagner (2006); Block/Sandner (2006); Niefert/Tchouvakhina (2006)

Frage: Reicht der Gewinn aus der Existenzgründung zur Bestreitung der Lebenshaltungskosten?

Veränderung der Wahrscheinlichkeit in %
(nur statistisch signifikante Erfolgsfaktoren)



Nicht statistisch signifikant waren u.a.: Teamgründung, Gründungserfahrung; Führungserfahrung; Bildungsvariablen. Regionen und Branchenvariablen hatten einen stat. signifikanten Effekt.

Quelle: Eigene Erhebung; N=1157 von der BA geförderte Existenzgründer

- **Erfolgsfaktoren** beachten:
 - ∅ Positive Auswirkung von **Branchenerfahrung**
 - ∅ Keine positive Auswirkung von **Teamgründungen**
 - ∅ Negative Auswirkung von **Franchisegründungen**
 - ∅ **Frauen** gründen aus anderen Motiven
- **Alter** des Gründers beachten
 - ∅ „altersgerechte“ Gründungen
(Lebenshaltungskosten sind höher!; Ältere Menschen sind risikoaverser)
- **Negative Selektion** sollte vermieden werden
 - ∅ Gründungsförderung sollte nicht als Ersatz für andere Sozialleistungen dienen

Vielen Dank für ihre Aufmerksamkeit, Fragen?

- Block, J./Wagner, M. (2006), Opportunity Recognition and Exploitation by Necessity and Opportunity Entrepreneurs: Empirical Evidence from Earnings Equations, SSRN Working Paper, <http://ssrn.com/abstract=899968>.
- Block, J./Sandner, P. (2006), Necessity and Opportunity Entrepreneurs and their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data, SSRN Working Paper, <http://ssrn.com/abstract=934722>.
- Caliendo, M./Kritikos, A. S./Wießner, F. (2006), Existenzgründungsförderung in Deutschland – Zwischenergebnisse aus der Hartz-Evaluation, in: Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung 39, 503-529.
- Caliendo, M./Steiner, V. (2007), Ich-AG und Überbrückungsgeld – Neue Ergebnisse bestätigen Erfolg, in: DIW Wochenbericht 3, 25-32.
- Hinz, T./Jungbauer-Gans, M. (1999), Starting a Business after Unemployment: Characteristics and Chances of Success (Empirical Evidence from Regional German Labour Market), Entrepreneurship and Regional Development 11, 317-333.
- Jungbauer-Gans, M./Preisendörfer, P. (1991), Verbessern eine gründliche Vorbereitung und sorgfältige Planung die Erfolgchancen neugegründeter Betriebe, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 43, 987-996.
- Mellewigt, T./Witt, P. (2002), Die Bedeutung des Vorgründungsprozesses für die Evolution von Unternehmen, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 72, 81-110.

- Niefert, M./Tchouvakhina, M. (2006), Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – Besondere Merkmale und Unterschiede zu anderen Gründungen, in: Mittelstands und Strukturpolitik 25, 109-123.
- Pfeiffer, F./Reize, F. (2000), Business Start-ups by the Unemployed – An Econometric Analysis based on Firm Data, in: Labour Economics , 629-663.
- Schwarz E. J./Ehrmann, T./Breitenecker, R. J. (2005), Erfolgsdeterminanten junger Unternehmen in Österreich: eine empirische Untersuchung zum Beschäftigungswachstum, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 11, 1077-1098.
- Wießner, F. (2000), Erfolgsfaktoren von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit - Eine multivariate Betrachtung vormals arbeitsloser Existenzgründer, die vom Arbeitsamt mit dem Überbrückungsgeld (§ 57 SGB III) gefördert wurden, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt und Berufsforschung 33, 518-532.
- Rolf Sternberg, Udo Brixy, Christian Hundt Global Entrepreneurship Monitor Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Länderbericht Deutschland 2006 Sonderthema: Nascent Entrepreneurs in Deutschland – Vom werdenden zum tatsächlichen Gründe,
<http://www.wigeo.uni-hannover.de/fileadmin/wigeo/GEM/gem2006.pdf>
- Wagner, J. (2006), Der Not gehorchend, nicht dem eigenen Trieb. Nascent Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany (REM), in: RWI-Mitteilungen 54/55, 287-303.