

Betriebswirtschaftliche Schriften

Heft 140

Der Erfolg neugegründeter Betriebe

**Eine empirische Studie zu den Chancen und
Risiken von Unternehmensgründungen**

Von

**Josef Brüderl, Peter Preisendörfer
und Rolf Ziegler**

3., erweiterte Auflage



Duncker & Humblot · Berlin

JOSEF BRÜDERL/PETER PREISENDÖRFER/ROLF ZIEGLER

Der Erfolg neugegründeter Betriebe

Betriebswirtschaftliche Schriften

Heft 140

Der Erfolg neugegründeter Betriebe

Eine empirische Studie zu den Chancen und
Risiken von Unternehmensgründungen

Von

Josef Brüderl, Peter Preisendörfer
und Rolf Ziegler

3., erweiterte Auflage



Duncker & Humblot · Berlin

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

1. Auflage 1996

2. Auflage 1998

Alle Rechte vorbehalten

© 2007 Duncker & Humblot GmbH, Berlin

Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin

Printed in Germany

ISSN 0523-1035

ISBN 978-3-428-12611-8

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☉

Internet: <http://www.duncker-humblot.de>

Vorwort zur dritten, erweiterten Auflage

Existenzgründungen und Buchpublikationen haben mehr gemeinsam, als man auf den ersten Blick vermuten würde. Wie unsere Studien zeigen, ist Anfangserfolg ein guter Prädiktor für längerfristige Überlebenschancen. Die erste Auflage dieses Buches erschien 1996 und war bereits nach gut einem Jahr vergriffen, so daß eine zweite, unveränderte Auflage möglich wurde. Trotz dieses „Anfangserfolges“ waren wir freudig überrascht, als nach zehn Jahren der Verlag Duncker und Humblot anbot, eine dritte Auflage erscheinen zu lassen.

Ein Grund, den ursprünglichen Text zu überarbeiten, besteht unseres Erachtens nicht, und so sind die ersten elf Kapitel ein unveränderter Nachdruck. Dagegen bringen die drei neuen Kapitel im Anhang eine wesentliche Erweiterung der Fragestellung, der Datenbasis und der empirischen Befunde. Wir sind dem Verleger, Dr. Florian Simon, dafür dankbar, daß er diesen Vorschlag bereitwillig aufgriff.

Das erste Anhangkapitel untersucht den Überlebensprozeß neuer Betriebe in drei konjunkturell unterschiedlich gelagerten Gründungskohorten: der Jahre 1985/86, 1990/91 und 1993/94 auf der Basis aller 145.784 Gewerbe- und -abmeldungen im Bereich der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern. Diese Meldedaten wurden uns von der IHK zur Verfügung gestellt, die das Projekt auch finanziell unterstützte. Für die Kooperationsbereitschaft sind wir der IHK und vor allem Herrn Dr. Konrad Zipperlen zu besonderem Dank verpflichtet. Bei den umfangreichen Datenorganisationsarbeiten ging es vor allem um den Abgleich mit den Interviewdaten der Münchner Gründerstudie, der wegen der Vergabe einer systemfreien Identifikationsnummer nicht mehr direkt möglich war. Die aufwendigen Datenverknüpfungs- und -bereinigungsarbeiten sowie die Auswertungen für einen internen Ergebnisbericht wurden von Werner Fröhlich durchgeführt. Die jetzigen Analysen sollen klären, ob Kohortenunterschiede und nachhaltige Wirkungen des Gründungskontextes bestehen und worauf sie zurückzuführen sind. Es geht also um die Frage, ob die grundlegenden Mechanismen, die wir in der Münchner Gründerstudie gefunden haben, *zeitlich* stabil sind.

Die zwei weiteren Anhangkapitel verwenden zusätzlich Daten der „*Leipziger Gründerstudie*“. Bereits kurz nach der Wende entschieden wir uns, eine vergleichende Panelstudie einer Gründungskohorte in den Neuen Bundesländern durchzuführen. Wir wählten die Region Leipzig, weil aus der Evaluations-

tätigkeit von Rolf Ziegler im Wissenschaftsrat und in der Gründungskommission „Soziologie“ gute Kontakte zur Universität Leipzig bestanden, an der übrigens auch in der DDR noch solide empirische Sozialforschung betrieben worden war, und weil die Struktur der Region – ein zentraler Ort und ein größeres Umland – relativ gute Vergleichsbedingungen mit München und Oberbayern schuf. Eine entscheidende Voraussetzung für das Gelingen war die nachhaltige Unterstützung seitens der Handwerkskammer sowie der Industrie- und Handelskammer Leipzig, die uns nicht nur das vollständige Daten- und Adressenmaterial einer Gründungskohorte von 4.162 Betrieben im Jahr 1991 zur Verfügung stellten, sondern auch später das Meldegeschehen dieser Betriebe bis zum Jahre 2002 zugänglich machten. Dafür sind wir beiden Kammern und insbesondere der Hauptgeschäftsführerin der HWK, Frau Sigrid Zimmermann, sowie den Hauptgeschäftsführern der IHK, Herrn Hans-Dieter Manegold und Frau Rita Sparschuh, zu großem Dank verpflichtet. Für die Analysen wurden uns Anfang dieses Jahres von allen drei Kammern zusätzlich die Daten der sog. „Konjunkturbarometer“ übergeben. Wir danken dafür auch den Mitarbeitern, die diese Daten aus zum Teil nicht mehr leicht zugänglichen Archiven verfügbar gemacht haben: Frau Dipl.-Ing. Annemarie Pfeil von der HWK Leipzig, Herrn René Schumann von der IHK Leipzig und Herrn Dr. Thomas Schleiermacher von der IHK für München und Oberbayern.

Die Deutsche Forschungsgemeinschaft förderte das Leipziger Projekt in den Jahren 1992 bis 1996 durch Sachbeihilfen für beide Forschergruppen in Leipzig und München. Projektleiter in München waren Peter Preisendörfer und Rolf Ziegler, Mitarbeiter waren Thomas Hinz und Christoph Bühler. In Leipzig übernahm Steffen H. Wilsdorf die Leitung und sicherte in einer kritischen Situation die Fortführung und den erfolgreichen Abschluß des gesamten Projektes. Mitarbeiter waren Frigga Dickwach und Siegfried Siebenhüner.

Die Konzeption der „Leipziger Gründerstudie“ beruht auf den Erfahrungen des Münchner Vorläuferprojektes; soweit möglich wurden identische Erhebungsinstrumente verwendet. Selbstverständlich erforderten die besondere Situation nach der Wende und das andere Design – begleitendes Panel vs. einmalige, retrospektive Befragung – Änderungen und Anpassungen des methodischen Prozedere. Eine Besonderheit war die Entwicklung eines Netzwerkmoduls, das in der abschließenden Befragung eingesetzt wurde. Dieser Teil wurde besonders von Christoph Bühler betreut, der in seiner Dissertation ausführlich über die Ergebnisse berichtet.

Die Verantwortung für die Erhebungen – insgesamt wurden 2.636 schriftliche und 1.366 mündliche Interviews durchgeführt – lag in den Händen des Leipziger Teams. Datenerfassung und Analysen erfolgten in München. 187 Handwerksbetriebe und 437 IHK-Unternehmen konnten wiederholt befragt werden. Thomas Hinz hat in seiner 1998 erschienenen Monographie die Ergeb-

nisse der Leipziger Studie, auch im Vergleich zur Münchner Erhebung, umfassend dargestellt. Diese Arbeit wurde mit einem Förderpreis der Ludwig-Maximilians-Universität München ausgezeichnet. Alle im Rahmen der Münchner und Leipziger Gründerstudien erschienenen Publikationen haben wir im Anhang in einem besonderen Verzeichnis zusammengestellt.

Das zweite Kapitel des Anhangs enthält – auf dem Hintergrund einer Beschreibung des Gründungsgeschehens „von unten“ in den neuen Bundesländern – eine vergleichende Analyse der Erfolgs- und Überlebenschancen der ost- und westdeutschen Neugründungen. Worin Unterschiede bestehen und worauf sie beruhen, ist die zentrale Forschungsfrage. Die Ergebnisse dieses Kapitels belegen, daß trotz einiger Besonderheiten der Marktsituation nach der Wende die grundlegenden Mechanismen auch *regional* stabil sind. Im letzten, dritten Kapitel wird untersucht, ob frühes Wachstum die längerfristigen Überlebenschancen fördert, auch unabhängig davon, ob es zu erwarten war oder nicht.

Wir danken allen Beteiligten, nicht zuletzt den zahlreichen Gründerinnen und Gründern, die durch ihre bereitwillige Mitarbeit diese beiden Forschungsprojekte ermöglicht und gefördert haben.

Auch die Daten der Leipziger Gründerstudie wurden dem Zentralarchiv für empirische Sozialforschung, Köln, übergeben und stehen dort allen interessierten Forschern für Sekundäranalysen zur Verfügung.

Mannheim / Mainz / München, im Juni 2007

*Josef Brüderl,
Peter Preisendörfer,
Rolf Ziegler*

Vorwort zur zweiten Auflage

Für Betriebsgründer ist die Möglichkeit der Geschäftserweiterung nach relativ kurzer Zeit eine willkommene Chance und ein Zeichen unternehmerischen Erfolgs. Für Buchautoren ist es ebenso erfreulich, wenn nach gut einem Jahr alle Exemplare der ersten Auflage vergriffen sind und eine zweite Auflage möglich wird. Wir sind dem Verlag Duncker & Humblot für dieses Angebot sehr zu Dank verpflichtet.

Ein Anlaß, die Geschäftsidee unserer „Münchener Gründerstudie“ zu ändern, besteht nicht, und so handelt es sich bei der zweiten Auflage um einen unveränderten Nachdruck. Wir sind allen Lesern für hilfreiche Kommentare und wertvolle Anregungen dankbar und möchten zu konstruktiver Kritik auffordern und ermuntern.

München und Rostock, im Januar 1998

*Josef Brüderl,
Peter Preisendörfer,
Rolf Ziegler*

Vorwort zur ersten Auflage

Das vorliegende Buch ist das Resümee der langjährigen Arbeiten der Autoren über die Erfolgsaussichten neugegründeter Betriebe. Im Rückblick könnte man diese „Münchener Gründerstudie“ selbst als Beispiel einer Existenzgründung auffassen, bei der – wenn der Anschein nicht trügt – eine Reihe von Erfolg verheißenden Faktoren vorlag. Die beteiligten Personen verfügten nicht nur über allgemeines Humankapital in der empirischen Sozialforschung, sondern auch über spezifische „Branchenerfahrung“, die sie in einem Vorläuferprojekt anhand der in Oberbayern in den 80er Jahren erfolgten Gewerbeanmeldungen erworben hatten. Neben der Kenntnis der einschlägigen Literatur wurde mit diesem Vorläuferprojekt vor allem eine Datenbasis geschaffen, die ein in der Gründungsforschung seltenes Forschungsdesign ermöglichte: Aus der Grundgesamtheit aller Gewerbeanmeldungen der Jahre 1985 und 1986 im Bereich der Industrie- und Handelskammer von München und Oberbayern wurde eine Stichprobe gezogen, und die ausgewählten 1849 Unternehmensgründer wurden im Frühjahr 1990 retrospektiv über den Verlauf ihrer Existenzgründung mündlich befragt. Wir beschränkten uns also nicht auf die zum Erhebungszeitpunkt noch bestehenden Betriebe und konnten dadurch den

sogenannten „Survivor-Bias“ vermeiden, der das Bild schön und keine stichhaltigen Aussagen über den Erfolg neugegründeter Betriebe zuläßt.

Daß wir unser – in zugegeben unbescheidener Selbsteinstufung – „innovatives Gründungskonzept“ verwirklichen konnten, lag sicher auch an der Einbindung in ein günstiges Umfeld. Die Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern hat uns als „Lieferant“ mit der Ausgangsdatenbasis versorgt. Dafür bedanken wir uns beim Hauptgeschäftsführer der IHK, Herrn Professor Dr. Wilhelm Wimmer, und insbesondere bei Herrn Dr. Konrad Zipperlen, der uns aus der Praxis der Existenzgründungsberatung wichtige Informationen vermittelte. Das für den Erfolg einer Neugründung im Bereich der empirischen Sozialforschung unerläßliche Fremdkapital stellte die Deutsche Forschungsgemeinschaft zur Verfügung, die das Projekt mit einer Sachbeihilfe (Zi 207/7) in den Jahren 1989 bis 1991 gefördert hat. Den Gutachtern der DFG danken wir für den Vertrauensvorschuß; vor allem möchten wir uns bei unserer „Kreditsachbearbeiterin“, Frau Helga Hoppe, für die aufgeschlossene, stets hilfreiche Betreuung herzlich bedanken. Schließlich aber nicht zuletzt gilt unser Dank den befragten Gründern, die uns ihre Zeit opferten und bereitwillig Auskunft über sich und ihren Betrieb, über ihren Erfolg und ihre Schwierigkeiten gaben, ohne daß dies eine für sie rentable, ökonomische Transaktion gewesen wäre.

Die Bedingungen der „Kreditvergabe“ durch die DFG erforderten eine gründliche Planungsphase und ein ausgearbeitetes Konzept, beides Faktoren, die nach unseren Befunden die Erfolgchancen verbessern. Dazu zählt auch die „Startgröße“ einer Neugründung: die Münchner Gründerstudie war kein „Ein-Mann-Betrieb“. Neben den Autoren dieses Buches, die für die Konzeption der Studie verantwortlich zeichnen, waren es vor allem Monika Jungbauer-Gans und Walter Kiefl sowie Rudolf Schübler, Gabriele Wiedenmayer und Frauke Wilkens, die zum Gelingen beigetragen haben. Allen Mitarbeitern und auch den studentischen Hilfskräften (Axel Baumann, Christoph Bühler, Elisabeth Hahn, Thomas Hinz, Christian Löb, Alexander Milanovic und Robert Weikinger) möchten wir für ihren ideenreichen und tatkräftigen Einsatz herzlich danken. Es macht Spaß, mit einem solchen Team zu arbeiten. Daß eine solche – mit DFG-Fremdkapital und mit Eigenkapital des Instituts für Soziologie der Ludwig-Maximilians-Universität München finanzierte – „man- und woman-power“ notwendig war, hing auch mit der Entscheidung zusammen, so wenig „out-sourcing“ wie möglich zu betreiben. Nur die Durchführung der Interviews wurde dem Interviewerstab der Firma Foerster & Thelen, Bochum, übertragen. Kontaktaufnahme mit den Befragten und Feldsteuerung erfolgten jedoch in Zusammenarbeit mit dem Leiter des Interviewerstabes durch die Projektgruppe vor Ort in München. Es bestätigte sich wieder die Erfahrung, daß auch bei größeren, standardisierten Befragungen die aktive Mitarbeit der Primärforscher in allen Phasen eines Projektes für die

Qualität der Daten, die Ausschöpfung der Stichprobe und das bei der Auswertung hilfreiche Hintergrundwissen ausschlaggebend ist.

Erfolgsfördernd ist nach unseren Ergebnissen auch die Tatsache, daß ein Betrieb zu Vollerwerbszwecken gegründet wird. Für einige Mitarbeiter war dies in besonderem Maße der Fall. Monika Jungbauer-Gans hat in ihrer inzwischen veröffentlichten Dissertation die besonderen Probleme von Frauen als Unternehmerinnen untersucht und konnte sich dabei zunutze machen, daß mit unseren Daten ein stringenter Vergleich der Erfolgchancen der von Frauen und Männern neugegründeten Betriebe möglich ist. Peter Preisendörfer hat für dieses Buch mit seiner Habilitationsschrift an der Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Ludwig-Maximilians-Universität wesentliche Vorarbeiten geleistet. Eine Reihe von Einzelanalysen wurde bereits in nationalen und internationalen Zeitschriften veröffentlicht. Auf Grund dieser Publikationen wurde der Forschungsgruppe der „bifego-Gründungsforschungspreis 1993“ verliehen. Ein in der Zeitschrift für Soziologie 1992 erschienener Artikel von Monika Jungbauer-Gans und Peter Preisendörfer wurde mit dem Thyssen-Preis ausgezeichnet. Wir freuen uns über diese Anerkennung, die unsere Arbeiten gefunden haben. Schließlich haben Monika Jungbauer-Gans und Walter Kiefl auf der Grundlage der Münchner Gründerstudie zwei „Ratgeber für die Praxis“ veröffentlicht.

Das vorliegende Buch ist jedoch keine bloße Kompilation der bisherigen Einzelpublikationen, sondern eine systematische, umfassende Darstellung der theoretischen und methodischen Konzeption der Münchner Gründerstudie. Als abschließender Erfahrungsbericht enthält es eine Fülle von neuen, weiterführenden und differenzierteren Analysen und Ergebnissen. Wir haben uns bemüht, die Befunde sprachlich und in der tabellarischen bzw. graphischen Darstellung so zu präsentieren, daß sie – so hoffen wir – auch für diejenigen nachvollziehbar und verständlich sind, die mit den zum Teil komplexen Analyseverfahren nicht vertraut sind. Das methodische Instrumentarium sollte ein (notwendiges) Hilfsmittel sein, um inhaltliche Fragestellungen adäquat beantworten zu können, aber keine Kommunikationsbarriere bilden.

Die Daten der Münchner Gründerstudie wurden dem Zentralarchiv für empirische Sozialforschung, Köln, übergeben und stehen dort allen interessierten Forschern für Sekundäranalysen zur Verfügung.

München, im Oktober 1995

*Josef Brüderl,
Peter Preisendörfer,
Rolf Ziegler*

Inhaltsverzeichnis

I. Einführung	11
1. Gründe für das Interesse an Kleinbetrieben	11
2. Einordnung der Thematik in die aktuelle Forschungslandschaft.....	13
3. Ziele und Vorgehen der Arbeit.....	16
II. Ansatzpunkte für eine theoretische Fundierung der Gründungs- forschung	20
1. Allgemeine theoretische Perspektiven	21
a) Ökonomische Forschungstradition: Betriebsgründer als „dynamische Unternehmer“ im Sinne Joseph Schumpeters?.....	22
b) Soziologische Forschungstradition: Max Webers „protestantische Leistungsethik“ und deren Fortführungen	27
2. Bereichsbezogene „Leitlinien-Theorien“	33
a) Personenzentrierte Ansätze	33
b) Betriebliche Ansätze und die Idee des „organizational imprinting“	36
c) Umfeldbezogene Ansätze	38
3. Spezifischere Theorien.....	41
a) Skizze des Spektrums spezifischerer Theorien.....	41
b) Humankapitaltheorie	45
c) Perspektive sozialer Netzwerke	51
d) Transaktionskostenansatz	55
e) Organisationsökologie.....	59
III. Die Münchner Gründerstudie als empirische Datenbasis	67
1. Grundgesamtheit und Stichprobe	67
2. Adressenaktualisierung und Durchführung der Erhebungen	69
3. Probleme der Ausschöpfung	72
4. Oberbayern als Untersuchungsregion	75
IV. Das Sozialprofil von Unternehmensgründern	79
1. Theoretische Vorüberlegungen: Wer gründet neue Betriebe?	79
2. Demographische Merkmale und soziale Herkunft	82
3. Humankapital und beruflicher Hintergrund	85
4. Unternehmerische Einstellungen	88
V. Probleme der Erfolgsmessung und deskriptive Befunde zu den Erfolgs- maßen	91
1. Indikatoren und Meßziffern betrieblichen Erfolgs.....	91
2. Deskriptive Ergebnisse zu den Erfolgsmaßen.....	93
3. Korrelationen der Erfolgskennziffern	102

VI. Ein Basismodell der betrieblichen Erfolgs- und Überlebenschancen.....	106
1. Spektrum der im Basismodell untersuchten Erfolgsdeterminanten.....	106
2. Statistische Verfahren zur Analyse des Überlebens- und Erfolgsprozesses	110
3. Ergebnisse der Basismodellschätzungen	114
VII. Erweiterungen des Basismodells I: Personenbezogene Erfolgsfaktoren	122
1. Humankapitalressourcen des Unternehmensgründers.....	123
a) Detailhypothesen zur Humankapitaltheorie.....	123
b) Indirekte Selektionseffekte von Humankapital.....	128
2. Unterstützungsleistungen aus dem sozialen Netzwerk.....	131
a) Operationale Erfassung der Netzwerkunterstützung.....	133
b) Netzwerkunterstützung und betrieblicher Erfolg.....	134
3. Frauen als Unternehmerinnen	138
a) Humankapitalausstattung von Gründerinnen und Gründern.....	139
b) Art der von Frauen und Männern gegründeten Betriebe	142
c) Erfolgchancen von Frauen- im Vergleich zu Männerbetrieben	146
d) Sind Gründerinnen in frauentypischen Branchen erfolgreicher?.....	149
4. Weitere personenbezogene Merkmale	153
5. Die Bedeutung von Vorbereitungs- und Planungsaktivitäten	160
a) Ausmaß der Gründungsvorbereitung und -planung.....	162
b) Erfolgsrelevanz von Vorbereitung und Planung.....	164
VIII. Erweiterungen des Basismodells II: Betriebsbezogene Erfolgsfaktoren	167
1. Kapitalausstattung der Betriebe.....	168
a) Höhe und Zusammensetzung des Startkapitals	168
b) Startkapital und Eigenkapitalquote als Erfolgsdeterminanten.....	170
2. Effekte einer staatlichen Gründungsfinanzierung.....	174
a) Welche Gründer und Betriebe werden bevorzugt gefördert?.....	176
b) Staatliche Förderung und betrieblicher Erfolg.....	181
3. Firmenübernahmen im Vergleich zu originären Neugründungen	183
4. Gründung mit oder ohne Geschäftspartner?	188
5. Vollerwerbs- versus Nebenerwerbsgründungen.....	194
6. Betriebliche Strategien	199
IX. Erweiterungen des Basismodells III: Umfeldbezogene Erfolgsfaktoren	204
1. Einflüsse der regionalen Ansiedlung der Betriebe.....	205
2. Anbindung einer Gründung an einen anderen Betrieb	209
3. Struktur des Lieferanten- und Kundenkreises	212
4. Markt- und Branchencharakteristika.....	216
5. Interaktionen der Branchencharakteristika mit betrieblichen Strategien	227
6. Branchenspezifische Disaggregationen des betrieblichen Erfolgsprozesses....	234
X. Ergänzende Problemstellungen	242
1. Beschäftigungsdynamik und betriebliches Überleben	243
2. Effekte betrieblichen Wandels auf die Erfolgchancen.....	256
3. Gründe für die Auflösung von Betrieben	266
4. Betrieblicher Erfolg im Lichte der ergänzenden Erfolgskennziffern.....	272

XI. Schluß	276
1. Gesamtskizze der empirischen Befunde.....	276
2. Beschränkungen der Untersuchung	280
3. Desiderata für die künftige Gründungsforschung.....	283

Anhang

A-I. Gründungskontext und betriebliche Überlebenschancen – ein Kohortenvergleich	288
1. Einleitung.....	288
2. Die Datengrundlage	291
3. Betriebliche und persönliche Merkmale der Unternehmensgründungen.....	294
a) Betriebliche Merkmale	296
b) Eigenschaften der Gründungspersonen	298
4. Überlebenschancen der Existenzgründungen im Kohortenvergleich.....	301
a) Der Überlebensprozeß in den drei Gründungskohorten	302
b) Betriebspezifische Ergebnisse.....	305
c) Persönliche Merkmale der Gründungspersonen.....	308
5. Multivariate Analyse der Einflußfaktoren in den drei Kohorten	311
6. Ursache und Nachhaltigkeit der Kohorteneffekte.....	315
7. Schlußbemerkung	318
A-II. Chancen und Risiken betrieblicher Neugründungen in Ost- und Westdeutschland – ein Vergleich	322
1. Einleitung.....	322
2. Die Ausgangslage	323
3. Interesse und Bereitschaft zu beruflicher Selbständigkeit in den alten und neuen Bundesländern nach der Wende	324
4. Die Entwicklung der Neugründungen im Spiegel der Gewerbestatistik	326
5. Die Datenbasis der Münchner und Leipziger Gründerstudien	330
6. Die Gründer und ihre Betriebe – ein deskriptiver Vergleich	332
a) Das Sozialprofil der Gründer	332
b) Merkmale der Betriebsgründungen.....	336
7. Vergleichende Analyse der Gründungsdynamik in Ost und West	342
8. Eigene ostdeutsche Entwicklungspfade?.....	345
A-III. Anfängererfolg und längerfristige Überlebenschancen betrieblicher Neugründungen	354
1. Einleitung.....	354
2. Die Erfolgsdeterminanten des Basismodells.....	355
3. Zur Messung des Anfängererfolges betrieblicher Neugründungen.....	357
4. Frühes Wachstum und längerfristiger Erfolg.....	361
5. Schlußfolgerungen.....	366
Verzeichnis der Publikationen zu den Münchner und Leipziger Gründerstudien ...	368
Literaturverzeichnis	373
Namenverzeichnis	391
Sachverzeichnis	395

I. Einführung

Die vorliegende Arbeit ist eine empirische Studie über die Erfolgsaussichten neugegründeter Betriebe. Wir werden uns im folgenden ausführlich mit verschiedenen Aspekten von Erfolg und Mißerfolg von Neugründungen beschäftigen. Besonders breiten Raum werden wir der Identifizierung von erfolgsbestimmenden Faktoren widmen. Da Betriebs- bzw. Unternehmensgründungen in der Regel klein und bescheiden ausfallen, kann man die hauptsächliche Thematik der Studie auch in der folgenden Fragestellung zusammenfassen: Von welchen Faktoren hängt der Erfolg neugegründeter Kleinbetriebe ab?

1. Gründe für das Interesse an Kleinbetrieben

Nach einem jahrzehntelangen Rückgang der Zahl der beruflich Selbständigen in fast allen westlichen Industrieländern deutet sich seit etwa Mitte der 70er Jahre eine Trendwende an, die vielfach bereits als „*Renaissance der Selbständigen*“ gedeutet wird (dazu z.B. Bögenhold 1987; Sengenberger und Loveman 1987; Steinmetz und Wright 1989; Leicht und Stockmann 1993; Pfeiffer 1994). In mehreren Ländern kann die Selbständigenquote einen zum Teil deutlichen Aufschwung verzeichnen, und die Betriebsgrößenstrukturen folgen nicht mehr der wohlbekannteren Regelhaftigkeit einer Verschiebung hin zu größeren Einheiten (Acs und Audretsch 1993). Wenngleich im einzelnen noch nicht ausgemacht ist, ob es sich dabei tatsächlich um eine „strukturelle Trendwende“ handelt, sind Erklärungen für den „Strukturbruch“ schnell zur Hand. Tertiärisierung der Wirtschaft, flexible Spezialisierung, hochleistungsfähige Kleintechnologien, Deregulierung von Märkten, betriebliche Auslagerungsstrategien, Streben nach stärker selbstbestimmten Arbeitsformen, sich ausdifferenzierende Konsumentenwünsche sind einige Stichworte in der Debatte.

Trotz eines gelegentlich gegenteiligen Eindrucks ist auch in den fortgeschrittenen Industriegesellschaften ein *beträchtlicher Teil der Erwerbstätigen in Kleinbetrieben beschäftigt* (dazu z.B. Granovetter 1984). Mithin stellt die Arbeit in kleinbetrieblichen Einheiten eine zentrale Erfahrung in der Erwerbs- und Lebensbiographie eines großen Teils der Bevölkerung dar. Hinzu kommt,

daß speziell durch Betriebsgründungen regelmäßig neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Vor allem in Zeiten einer angespannten Arbeitsmarktlage findet das Potential neugegründeter Betriebe, zusätzliche Arbeitsplätze bereitzustellen, eine besondere Beachtung.

Über Prozesse der Neugründung und des Absterbens von (zumeist kleinen) Betrieben vollzieht sich ein wesentlicher Teil des *wirtschaftlichen Strukturwandels* (dazu z.B. Joos 1987). Der ständige Zustrom neuer Betriebe in die verschiedenen Sektoren der Wirtschaft stellt eine Herausforderung für die jeweils etablierten Betriebe dar. Er wirkt Tendenzen zur Konzentration wirtschaftlicher Macht entgegen, trägt zur Aufrechterhaltung des Wettbewerbs bei und ist notwendige Voraussetzung für einen „dynamischen Kapitalismus“ (Kirchhoff 1994). Neugegründete Kleinbetriebe versuchen vielfach, nichtabgedeckte Marktnischen zu besetzen, indem sie neue Produkte und Dienstleistungen anbieten. Für die Konsumenten wird dadurch die Vielfalt des Angebots gesteigert, und auch spezielle Verbraucherwünsche können „kundennah“ befriedigt werden.

Der kleinbetriebliche Sektor kann als *Experimentierfeld für unternehmerische Talente* und als Bereich zur Einübung unternehmerischer Qualifikationen angesehen werden. Wenngleich die individuelle Wahrscheinlichkeit des Übergangs vom „Klein-“ zum „Großunternehmer“ sicherlich gering ist, dürfte sich ein beträchtlicher Teil der später „potenten Unternehmer“ aus der großen Zahl der kleinen Selbständigen rekrutieren. Die Möglichkeit, eine eigene wirtschaftliche Existenz in Form eines selbständigen Betriebes aufzubauen, eröffnet zudem für bestimmte soziale Gruppen die Chance zu sozialem Aufstieg. So gehört der Weg von der Lehrlingsausbildung, zum Gesellen, hin zum selbständigen Handwerksmeister seit langem zu den „klassischen Pfaden“ vertikaler Mobilität. In anderen Fällen kann die Gründung eines Kleinbetriebes auch ein Weg aus der Arbeitslosigkeit sein (Kaiser und Otto 1990).

Schließlich darf die *politische Bedeutung* des Kleinunternehmertums nicht unterschätzt werden. Auf der ideologischen Ebene können Vorstellungen wie etwa die Idee des „being one's own boss“ als zentrale Bestandteile des modernen „Geistes des Kapitalismus“ gedeutet werden. In der konkreten Umsetzung auf das „politische Alltagsgeschäft“ läßt sich argumentieren, daß die kleinen Selbständigen aufgrund ihrer besonderen sozialen Lage und der damit verbundenen politischen Werthaltungen und Orientierungen tendenziell als Stütze und stabilisierendes Element einer liberalen Wirtschaftsordnung fungieren.

Die voranstehende Zusammenstellung einiger Gründe, die - mit Blick auf aktuelle Diskussionszusammenhänge - eine wissenschaftliche Beschäftigung

mit (neugegründeten) Kleinbetrieben rechtfertigen, verweist bereits darauf, daß die Thematik der Untersuchung in mehrere Bereiche der sozialwissenschaftlichen Forschung hineinreicht. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit seien im folgenden die wichtigsten Forschungszweige, die sich der Thematik neugegründeter Betriebe und kleiner Selbständiger zuwenden, kurz resümiert.

2. Einordnung der Thematik in die aktuelle Forschungslandschaft

Die *Arbeitsmarktforschung* hat Kleinbetriebe und kleinbetriebliche Neugründungen vor allem unter dem Aspekt ihres Potentials zur Schaffung neuer Arbeitsplätze seit Ende der 70er Jahre „wiederentdeckt“. Den Ausgangspunkt bildeten dabei die Arbeiten von Birch (1979, 1987), der für die USA die Behauptung aufstellte, daß im Zeitraum 1969-1976 zwei Drittel aller netto neu hinzugekommenen Arbeitsplätze von Betrieben mit 20 und weniger Beschäftigten bzw. von neugegründeten Betrieben geschaffen wurden. Die von Birch im Jahr 1979 vorgelegten Befunde haben eine geradezu hektische Folgeforschung in Gang gesetzt (vgl. Eckart et al. 1987; Fritsch und Hull 1987; Storey und Johnson 1987; König 1994; Storey 1994: Kap. 6). Wenngleich dabei einige Mängel der Birch-Studie aufgezeigt wurden, so scheint sich insgesamt doch ein relativer Konsens dahingehend herauszukristallisieren, daß Kleinbetriebe und kleinbetriebliche Neugründungen zumindest seit Mitte der 70er Jahre einen nennenswerten positiven Beitrag zur Schaffung neuer Arbeitsplätze leisten. Dieser Konsens hat auf der anderen Seite die Diskussion über die Qualität der in kleinen Betrieben neugeschaffenen Arbeitsplätze stimuliert. Nicht nur für die USA wird dabei vielfach behauptet, daß es sich zum großen Teil um sogenannte „low quality jobs“ handelt (Rainnie 1989; Brown et al. 1990; Audretsch 1995: Kap. 5).

Anders als in der Arbeitsmarktforschung, in der die Beschäftigung mit kleinbetrieblichen Neugründungen aktuell einen regelrechten Boom erlebt, bilden Selbständige, neue Betriebe und Unternehmensgründer ein regelmäßiges Thema der sogenannten „*Entrepreneurship-Forschung*“. Als Begründer dieser Forschungsrichtung wird in der Regel Schumpeter (1952) mit seinem Konzept des dynamischen (neue Kombinationen durchsetzenden) Unternehmers angesehen. Sieht man einmal von eher randseitigen Themen der Entrepreneurship-Forschung ab, lassen sich im wesentlichen zwei Forschungsschwerpunkte unterscheiden: (1) Auf der einen Seite stehen sozialhistorische und kulturvergleichende Studien über die Entwicklung und Ausbreitung des Unternehmertums und dessen Rolle im Prozeß der wirtschaftlichen Entwicklung (z.B.