

Schriften zu internationalen Wirtschaftsfragen

Band 32

Das internationale Gründungsklima

Neun Länder im Vergleich ihrer
Rahmenbedingungen für Existenz- und
Unternehmensgründungen

Von

Heinz Klandt
und Erdme Brüning



Duncker & Humblot · Berlin

HEINZ KLANDT / ERDME BRÜNING

Das Internationale Gründungsklima

Schriften zu internationalen Wirtschaftsfragen

Band 32

Das Internationale Gründungsklima

Neun Länder im Vergleich ihrer
Rahmenbedingungen für Existenz- und
Unternehmensgründungen

Von

Heinz Klandt
und Erdme Brüning

unter Mitarbeit von

Gerhard Hücker, Heiner Kessing, Katy Gerlach,
Annette Browne, Stefan Schneider, Christiane Berke,
Jacek Haronski und Thorsten Gosch



Duncker & Humblot · Berlin

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Klandt, Heinz:

Das Internationale Gründungsklima : neun Länder im Vergleich ihrer
Rahmenbedingungen für Existenz- und Unternehmensgründungen / von
Heinz Klandt ; Erdme Brüning. – Berlin : Duncker und Humblot, 2002
(Schriften zu internationalen Wirtschaftsfragen ; Bd. 32)
ISBN 3-428-10546-X

Alle Rechte vorbehalten
© 2002 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fremddatenübernahme: Klaus-Dieter Voigt, Berlin
Druck: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0720-6984
ISBN 3-428-10546-X

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☺

Vorwort

In der Diskussion um Unternehmens- und Existenzgründung spielt die Frage nach den jeweiligen nationalen Rahmenbedingungen eine große Rolle; hier werden wesentliche fördernde und hemmende Einflüsse vermutet. Insbesondere besteht bisher wenig Transparenz darüber, ob sich und wie sich das jeweilige nationale Gründungsklima von dem anderer Staaten unterscheidet.

Das „Gründungsklima“ ist allerdings ein sehr komplexes Konstrukt, das zu Vergleichszwecken nur sehr schwer oder gar nicht auf einen Nenner zu bringen ist. Mit der hier vorgelegten Studie wird deshalb eher versucht, ein vielfältiges Spektrum wichtiger Facetten dieses Klimas aufzublättern, als einen eindimensionalen Vergleich zwischen den einbezogenen acht Staaten vorzunehmen.

Die vorgelegte Dokumentation baut auf sieben aufeinander abgestimmten Einzelstudien auf, die als Diplomarbeiten im Studiengang Wirtschaftswissenschaften am Fachgebiet Empirie der WiSo-Fakultät der Universität Dortmund entstanden. Die Autoren danken den damaligen Diplomanden für ihr auch nach Abschluß der Diplomarbeit weitergeführtes Engagement in der Arbeitsgruppe „Gründungsklima“. Ferner danken wir Herrn Dr. Gerhard Hücker für sein persönliches und finanzielles Engagement, das die für die empirischen Erhebungsarbeiten notwendigen Reisen der Studenten bis nach Malaysia ermöglichte.

Schließlich danken die Autoren dem Stifterverband für die Deutsche Wirtschaft und dem DSGV, Deutscher Sparkassen- und Giroverband, für die Finanzierung der synoptischen Aufarbeitung und die Teilübernahmen der Druckkosten.

Prof. Dr. *Heinz Klandt*
Dipl.-Kffr. *Erdme Brüning*

Inhaltsverzeichnis

Abstract	17
1. Einleitung	21
1.1 Grundproblematik	21
1.2 Zielsetzung der Studie	22
1.3 Projektpartner und Vorgehensweise im Überblick	23
1.4 Wichtige Begriffe	24
2. Allgemeiner Bezugsrahmen der Gründungsforschung	26
2.1 Forschungsperspektive	26
2.2 Forschungsobjekte	27
2.3 Forschungsansatz	27
3. Detaillierter Bezugsrahmen der Untersuchung: Forschungsobjekte	29
3.1 Gründungsaktivität	29
3.2 Gründungserfolg	30
3.3 Gründungsinfrastruktur	30
3.3.1 Gründungshelfer und Gründungsförderprogramme	31
3.3.2 Gründerausbildung	31
3.4 Gründungskontext	31
3.4.1 Allgemeines gesellschaftliches Umfeld	31
3.4.1.1 Politisches Umfeld	31
3.4.1.2 Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit	32
3.4.1.3 Motive für die und Vorbehalte gegenüber der unternehmerischen Selbständigkeit	32
3.4.2 Konjunkturelle Lage	32
3.4.3 Standortbezogene Kostenaspekte	33
3.4.3.1 Arbeitskosten	33
3.4.3.2 Steuerbelastung	33
3.4.4 Zutrittschwellen	33
3.4.5 Innovationsaktivität	33
4. Empirische Vorgehensweise	35
4.1 Gesamtkonzept	35
4.2 Sekundärforschung	37
4.3 Primärerhebungen	38
4.3.1 Mündliche Expertenbefragung	39
4.3.2 Schriftliche Studierendenbefragung	39
4.3.3 Inhaltsanalyse von Parteiprogrammen	41

4.3.4	Inhaltsanalyse Lesebücher	41
4.3.5	Inhaltsanalyse TV-Familienserien	41
5.	Besonderheiten der einzelnen Länder	42
6.	Synopse der Forschungsergebnisse	47
6.1	Gründungsaktivität	47
6.1.1	Gründungsgeschehen allgemein	48
6.1.2	Gründungsrate/Selbständigenrate	53
6.2	Gründungserfolg	62
6.2.1	Überlebensquote/-rate	62
6.2.2	Arbeitsplätze in KMU	67
6.3	Gründungsinfrastruktur	73
6.3.1	Gründungshelfer und Gründungsförderprogramme	75
6.3.1.1	(Bundes)Staatliche Einrichtungen	76
6.3.1.2	Kammern und Verbände	91
6.3.1.3	Banken/Kreditinstitute	100
6.3.1.4	Venture Capitalists und Business Angels	109
6.3.1.5	Unternehmensberater/Steuerberater	122
6.3.1.6	Technologiezentren/-parks, Gründerzentren, Innovationszentren, Inkubatoren	126
6.3.1.7	Sonstige Gründungshelfer, Netzwerke und Business-Plan Wett- bewerbe	133
6.3.2	Gründerausbildung	148
6.4	Gründungskontext	178
6.4.1	Allgemeines gesellschaftliches Umfeld	178
6.4.1.1	Politisches Umfeld	178
6.4.1.2	Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit	201
6.4.1.3	Motive für die und Vorbehalte gegenüber der unternehmeri- sche/n Selbständigkeit	224
6.4.2	Konjunkturelle Lage	237
6.4.2.1	Bruttoinlandsprodukt	242
6.4.2.2	Inflationsrate	244
6.4.2.3	Beschäftigung	245
6.4.2.4	Wohlstand	247
6.4.3	Kostenaspekte	250
6.4.3.1	Arbeitskosten	250
6.4.3.2	Steuerbelastung	264
6.4.4	Zutrittschermisse	274
6.4.5	Innovationsaktivität	288
7.	Schlußbetrachtung	298
7.1	Zusammenfassung der Ergebnisse	298
7.1.1	Gründungsaktivität	298
7.1.2	Gründungserfolg	299

7.1.3	Gründungsinfrastruktur	299
7.1.3.1	Gründungshelfer und Gründungsförderprogramme	299
7.1.3.2	Gründerausbildung	300
7.1.4	Gründungskontext	301
7.1.4.1	Allgemeines gesellschaftliches Umfeld	301
7.1.4.1.1	Politisches Umfeld	301
7.1.4.1.2	Bild des Unternehmers in der Öffentlichkeit	302
7.1.4.1.3	Motive und Vorbehalte	302
7.1.4.2	Konjunkturelle Lage	303
7.1.4.3	Kostenaspekte	304
7.1.4.4	Zutritthemmnisse	305
7.1.4.5	Innovationsaktivität	306
7.2	Kritische Reflexion	306
7.3	Ausblick	307
	Literaturverzeichnis	309
	Verzeichnis verwendeter Internetseiten	332
	Anhang	337

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Eingesetzte Datensammlungstechniken	36
Tab. 2: Anzahl der befragten Experten nach ihrer institutionalen Herkunft ...	40
Tab. 3: Anzahl der befragten Studierenden	40
Tab. 4: Definitionen von Unternehmensgründung im europäischen Vergleich .	49
Tab. 5: Unternehmensgründungen und -schließungen sowie der Saldo in der Gesamtwirtschaft im Zeitraum von 1988 bis 1994 (Jahresdurchschnitt)	54
Tab. 6: Korrelation und Bedeutung von Faktoren mit Einfluß auf die Unternehmerrate und ihrer Veränderung	60
Tab. 7: Gründungsquoten (1999 in % aller Befragter)	62
Tab. 8: Überlebensraten neugegründeter Unternehmen (in%) im Zeitraum 1988 bis 1994	64
Tab. 9: Überlebenswahrscheinlichkeit neuer inländischer Unternehmen, der Gründungsjahrgänge 1990 bis 1993 in Polen	66
Tab. 10: Ursprungsgröße neugegründeter Unternehmen (Anteil in%), unterschiedliche Bezugsjahre	68
Tab. 11: Beschäftigungsänderungen (netto) 1992 bis 1996	72
Tab. 12: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Deutschland</i>	77
Tab. 13: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Frankreich Teil 1</i>	79
Tab. 14: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Frankreich Teil 2</i>	81
Tab. 15: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Niederlande Teil 1</i>	82
Tab. 16: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Niederlande Teil 2</i>	83
Tab. 17: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Schweden</i>	84
Tab. 18: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Vereinigtes Königreich</i>	85
Tab. 19: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Polen</i>	86
Tab. 20: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>USA</i>	87
Tab. 21: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Singapur</i>	88
Tab. 22: Staatliche Förderinstitutionen und ihre Förderung: <i>Malaysia</i>	89
Tab. 23: Phasen einer Venture Capital-Finanzierung	111
Tab. 24: Venture Capital Investitionen 1996	121

Tab. 25: Politische Richtlinien für die Entwicklung von KMU in Malaysia als Soll-Aufgaben	200
Tab. 26: Analyisierte TV-Serien in Deutschland	209
Tab. 27: Analyisierte TV-Serien in den Niederlanden	211
Tab. 28: Darstellung des Unternehmers in TV-Familienserien im Vereinigten Königreich	214
Tab. 29: Zusammenfassung Unternehmerbild	222
Tab. 30: Vergleich der Motive auf Rang 1 bis 5 und auf Rang 21 bis 25	227
Tab. 31: Vergleich der Vorbehalte auf Rang 1 bis 5 und auf Rang 22 bis 26 ..	230
Tab. 32: Motive und Vorbehalte niederländischer (potentieller) Unternehmensgründer nach Meinung der Experten	234
Tab. 33: Motive und Vorbehalte (potentieller) Unternehmensgründer im UK nach Meinung der Experten	236
Tab. 34: Reasons for Starting a Business	236
Tab. 35: Causes of Deciding not to Set Up in Business	237
Tab. 36: BIP zu Marktpreisen und lfd. Wechselkursen (pro Kopf in US-\$) ...	243
Tab. 37: Inflationsrate in Polen 1985 bis 1999	245
Tab. 38: Arbeitgeberbeiträge in Schweden	256
Tab. 39: Beitragssätze für Selbständige in Schweden	257
Tab. 40: Steueraufkommen im internationalen Vergleich 1991 bis 1996	271
Tab. 41: Durchschnittliche Kosten administrativer Hemmnisse in den Niederlanden 1993 (in ECU)	275
Tab. 42: Higher Education Sector Expenditure on R&D (HERD), Gross Domestic Expenditure on R&D (GERD) und Business Enterprise Sector Expenditure on R&D (BERD) 1994	289
Tab. 43: Forscher (pro 10.000 der gesamten Arbeitskraft) 1994	290
Tab. 44: Science and Technology (Technology Balance of Payments)	291
Tab. 45: Anzahl an das „Patent Office“ gestellter Anträge, veröffentlichter Anträge und erteilter Patente in 1995 und 1996 nach der Herkunft der Antragsteller	293
Tab. 46: Patentanmeldungen in den USA von außerhalb der USA	293
Tab. 47: Inventiveness coefficient	294

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Objekte der Gründungsforschung	27
Abb. 2: Detaillierter Bezugsrahmen: Forschungsobjekte	30
Abb. 3: Gründungsgeschehen in Singapur von 1980 bis 1990	52
Abb. 4: Prozentuale Gründungsdaten, beruhend auf international vereinheitlichten Definitionen der Unternehmensgründung (harmonisierte Unternehmensgründungsdaten) 1988 bis 1994	55
Abb. 5: Anteil Selbständiger in Prozent aller Erwerbstätigen	61
Abb. 6: Überlebensraten neugegründeter Unternehmen nach drei und fünf Jahren im internationalen Vergleich	63
Abb. 7: Durchschnittliche Überlebensquoten gegründeter Unternehmen in Frankreich nach 1 bis 5 Jahren	65
Abb. 8: Beschäftigte nach Unternehmensgröße 1995 in Polen in %	71
Abb. 9: Beschäftigte nach Unternehmensgröße 1995 in Polen in % im öffentlichen und privaten Sektor	71
Abb. 10: Unternehmerimage nach Meinung der Studierenden	207
Abb. 11: Entwicklung der BIP-Wachstumsraten bei allen untersuchten Ländern	244
Abb. 12: Inflationsrate	245
Abb. 13: Arbeitslosenquote	247
Abb. 14: Verfügbares Pro-Kopf-Einkommen in US-\$ in 1994	248
Abb. 15: Selbständigenquote und BIP pro Kopf (Durchschnittswerte 1990 bis 1997)	249
Abb. 16: Direktentgelt einer Arbeitsstunde in DM in der Industrie 1997	252
Abb. 17: Personalzusatzkostenquote in % des Direktentgelts in der verarbeitenden Industrie 1997	260
Abb. 18: Durchschnittliche Kosten für eine Arbeitsstunde in der Industrie in DM	262
Abb. 19: Entwicklung der Lohnstückkosten	263
Abb. 20: Spitzensteuersätze Einkommensteuer 1998	266
Abb. 21: Spitzensteuersätze Körperschaftsteuer 1998	267
Abb. 22: Normalsatz Mehrwertsteuer 1999	269

Abkürzungsverzeichnis

ACFCI	Association de Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie (Nationale Vereinigung der Industrie- und Handelskammern)
ADT	Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologie- und Gründerzentren
AFB	Association Française des Banques (Nationale Bankenvereinigung)
AFIC	Association Française des Investisseurs en Capital
ANCE	Agence Nationale pour la Création d'Entreprises
ANVAR	Agence Nationale de Valorisation de la Recherche
APCE	Agence pour la Création d'Entreprises
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
ASU	Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer
BAN	Business Angels Network
BDPME	Banque du Développement des Petites et Moyennes Entreprises
BERD	Business Enterprise Sector Expenditure on R&D
BIC	Business Innovation Centre
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMBF	Bundesministerium für Bildung und Forschung
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
BVCA	British Venture Capital Association
BWL	Betriebswirtschaftslehre
CDU	Christlich Demokratische Union
D	Deutschland
DESS	Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées
DIHT	Deutscher Industrie- und Handelstag
DJV	Deutscher Journalisten Verband e.V.
DTI	Department of Trade and Industry
EIM	Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (vormals, aktuell ist EIM keine Abkürzung mehr, sondern Teil des Namens der Insitution EIM Small Business Research and Consultancy)
ENSR	European Network for SME Research
ESC	Ecole Supérieure de Commerce (private Wirtschaftshochschule)
EstG	Einkommensteuergesetz
EVCA	European Venture Capital Association
F	Frankreich
F&E	Forschung und Entwicklung
FF	Französische Francs
FSB	Federation of Small Businesses
GDP	Gross Domestic Product

GERD	Gross Domestic Expenditure on R&D
HEC	Hautes Etudes Commerciales (Wirtschaftshochschule in Paris)
HERD	Higher Education Sector Expenditure on R&D
Hrsg.	Herausgeber
IAAB	Institut für arbeitsorientierte Allgemeinbildung an der Universität Bremen
IC	Imperial College London
ifm	Institut für Mittelstandforschung
IHK	Industrie- und Handelskammer
IoD	Institute of Directors
iw	Institut der deutschen Wirtschaft
k. A.	keine Angaben
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	kleine und mittlere Unternehmen
KSt	Körperschaftsteuer
LBS	London Business School
LINC	Local Investment Networking Company
MAL	Malaysia
MBA	Master of Business Administration
MwSt	Mehrwertsteuer
n. a.	not available (keine Angaben)
NASE	National Association of the Self-Employed
NAWBO	National Association of Women Business Owners
NeBiB	Netherlands Exchange For Angel Investments
NFIB	National Federation of Independent Business
NIMA	Nederlands Instituut voor Marketing
NL	Niederlande
NSBU	National Small Business United
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
o. V.	ohne Verfasser
PL	Polen
PS	Parti Socialiste
RADAR	The Royal Association for Disability and Rehabilitation
RCS	Registre du Commerce et des Sociétés
R&D	Research and Development
RISE	Research Institute for Small & Emerging Business
RPR	Rassemblement pour la République (Sammlungsbewegung für die Republik)
S	Schweden
SBA	Small Business Administration
SGB	Sozialgesetzbuch
SGP	Singapur
SIRE	Scandinavian Institute for Research in Entrepreneurship

SME	Small and medium-sized enterprises
SMIG	salaire minimum interprofessionnel garanti (garantierter Mindestlohn)
SOFARIS	Société Française de Garantie des Financements des PME
SPD	Sozialdemokratische Partei Deutschlands
TEC	Training and Enterprise Councils
TU	Technische Universität
UDF	Union pour la Démocratie Française
UK	United Kingdom
UNI	Unternehmerinstitut
USA	United States of America
VC	Venture Capital
ZRP	Zwiazek Rzemiosla Polskiego (Polnische Handwerkskammer)

Abstract

Die vorliegende Studie ist eine Synopse aus sieben länderbezogenen Einzeluntersuchungen (Frankreich, Niederlande, Schweden, UK, Polen, USA, Malaysia und Singapur) zum Thema „Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen“ im Vergleich zu Deutschland. Die empirische Vorgehensweise in den genannten Ländern schließt Sekundäruntersuchungen ebenso ein wie Primärerhebungen (Expertengespräche; schriftliche Studierendenbefragung; Inhaltanalyse von Parteiprogrammen, TV-Serien und Schullesebüchern). Die einzelnen Erhebungen basieren auf einem Bezugsrahmen (Forschungsobjekte, Forschungsperspektive, Forschungsansatz) mit den Forschungsobjekten *Gründungsaktivität* und *Gründungserfolg* als abhängige Variable sowie *Gründungsinfrastruktur* (speziell auf Gründungsunternehmen bezogener Teil des Umfeldes (*Gründungshelfer*, *Gründungsförderprogramme* und *Gründungsausbildung*)) und *Gründungskontext* (das generelle Umfeld, auf das die Gründungsunternehmen im gleichen Maße treffen wie etablierte Unternehmungen (*allgemeines gesellschaftliches Umfeld*, *konjunkturelle Lage*, *standortbezogene Kostenaspekte*, *administrative Zugangshemmnisse*, *Innovationsaktivität*)), die als Unabhängige auf Aktivität und Erfolg wirken.

Die Forschungsergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen: In bezug auf die *Gründungsaktivität* zeigt sich einmal mehr die unbefriedigende Situation in allen Ländern hinsichtlich der Erfassung von Gründungen sowie die Tatsache, daß eine einheitliche Definition von „Gründung“ nicht existiert, was einen Vergleich nahezu unmöglich macht. Verwendet man die Daten des EIM, das durch Angleichung der Definitionen für einige Länder eine harmonisierte Gründungsrate (1988–1994) errechnete, kann festgehalten werden, daß das Vereinigte Königreich mit gut 13% vorne liegt, gefolgt von Deutschland mit 12%, Frankreich mit 11% und den Niederlanden und den USA mit jeweils 10%, Schlußlicht ist Schweden mit knapp 6%. Bezüglich des *Gründungserfolgs* haben die deutschen Unternehmen nach fünf Jahren noch den meisten Bestand (60%). Nur jedes bzw. nicht einmal jedes zweite Unternehmen ist in den USA bzw. Frankreich und Großbritannien nach fünf Jahren noch am Markt. Bezüglich neu geschaffener Arbeitsplätze in Gründungsunternehmen oder KMU ist die Datentlage so unbefriedigend, daß ein Vergleich hier entfällt.

Auch hinsichtlich der Rahmenbedingungen existieren Unterschiede in den einzelnen Ländern.

In den untersuchten Ländern der EU ist das Angebot an *Gründungshelfern und Förderprogrammen* besonders umfangreich, es scheint unmöglich, sich einen kompletten Überblick zu verschaffen. Sehr viel informierende, beratende und finanzielle Unterstützung staatlicherseits wird dem Unternehmensgründer in Deutschland, den Niederlanden und im Vereinigten Königreich angeboten. Hier ist auch das Angebot privater/kommerzieller Helfer wie Sparkassen und Unternehmensberater reichhaltig. Relativ ungünstig sah es bis vor einigen Jahren in Deutschland mit dem Angebot von Venture Capitalists und Business Angels aus. Zum Untersuchungszeitpunkt sind hier deutliche Verbesserungen festzustellen, das Angebot läßt wenig zu wünschen übrig. Verhältnismäßig gut ausgebaut ist der Venture Capital-Markt auf europäischer Ebene traditionell in den Niederlanden und im Vereinigten Königreich. Für den Gründer in den USA ist es schwieriger, finanzielle Mittel von Kreditinstituten zu bekommen. Auch finden sie hier keine Unterstützung in Form von Beratung oder Information, Gründer sind für die amerikanischen Kreditinstitute keine interessante Klientel. In den Ländern der EU und in den USA existiert durchgehend ein gut ausgebautes Kammer-system und zahlreiche Verbände bieten ebenfalls ihre Hilfe bei der Unternehmensgründung an. In Polen findet der Gründer allgemein wenig Hilfe. Staatlicherseits wird kaum Unterstützung angeboten und auch für die Kreditinstitute sind Gründer uninteressant. Venture Capitalists und Business Angels sind kaum vorhanden. Einzig Kammern und Verbände bieten zumindest Information und Beratung. Die Gründungsinfrastruktur der asiatischen Länder ist sehr übersichtlich. In Singapur ist das Angebot an Förderprogrammen eingeschränkt, Gründungshelfer sind wenig vorhanden. In Malaysia existiert dagegen ein eigens für die Unternehmungsgründung und -entwicklung gegründetes Ministerium.

In allen untersuchten Ländern bieten verschiedene Institutionen *Gründerausbildung* an. Betrachtet wurde hauptsächlich das Angebot der Hochschulen. In jedem Land wird zum Untersuchungszeitpunkt universitäre Gründerausbildung angeboten, wobei die Unterschiede jedoch beträchtlich sind. Vorreiter sind die USA. Über 100 Hochschulen bieten dort an ca. 200 entsprechenden Lehrstühlen eine Vielzahl an Kursen zur Gründerausbildung an. Am wenigsten ausgeprägt ist das Angebot in Polen. Die universitäre Gründerausbildung ist im Vereinigten Königreich und in Frankreich gut und relativ lange etabliert. In den Niederlanden und in Schweden existieren zwar wenige, aber lange etablierte Gründungslehrstühle. In Deutschland war die Unternehmensgründung in der Vergangenheit so gut wie kein Thema. Erst seit ca. drei Jahren sind zahlreiche Gründungslehrstühle projektiert und zum Untersuchungszeitpunkt sind bereits 19 auch besetzt. Im Stadtstaat Singapur existieren zwei Universitäten. An beiden werden Entrepreneurshipkurse angeboten. In Malaysia gehören einige Entrepreneurshipkurse teilweise zum Pflichtprogramm für alle Studierende.

Als Ergebnis zum *allgemeinen gesellschaftlichen Umfeld* lassen sich folgende Aussagen festhalten: Nahezu alle relevanten Parteien in allen Ländern haben sich der Thematik „KMU“, „Unternehmertum“ oder „Gründung“ angenommen und ihre Wichtigkeit erkannt. Das Unternehmerbild, so das fast einstimmige länderübergreifende Expertenurteil, wird besser, weg vom kapitalistischen Ausbeuter hin zum Arbeitsplatzschaffer. Die Studierenden in den USA schätzen das Bild besonders positiv ein, während die in Frankreich und Polen dies etwas kritischer betrachten. Die Ergebnisse der Medienanalyse (quotenstarke Familienserie im TV) zeigt große länderabhängige Unterschiede. So konnte in Frankreich und den USA keine adäquate Fernsehserie identifiziert werden, in der ein Unternehmer vorkommt. In Deutschland, den Niederlanden, dem Vereinigten Königreich, Schweden und Polen wurden gleich mehrere Serien analysiert, in denen Unternehmer auch immer Hauptrollen spielen. Es handelt sich überwiegend um positive Charaktere. Die Unternehmen sind fast ausschließlich klein und haben keine bis wenige Beschäftigte. Zum Erfolg ist wenig zu erfahren.

Bezüglich der Motivation zur Gründung gibt es einige Kernmotive, die in allen Ländern eine große Rolle spielen, wie bspw. „Erreichen von Entscheidungs- und Handlungsfreiheit“. Finanzielle Aspekte wie etwa „Streben nach höherem Einkommen“ wirken unterschiedlich als Motive. In Frankreich und den Niederlanden spielen sie keine so bedeutende Rolle, während sie bspw. in Malaysia auf den vorderen Plätzen zu finden sind. Auch bei den eher unwichtigen Motiven herrscht teilweise Einigkeit. Die „Familientradition“ spielt kaum eine Rolle und nimmt jeweils den letzten Rang ein (Ausnahme Schweden, vorletzter Rang). Dieselbe Einigkeit besteht auch hinsichtlich der Vorbehalte gegenüber einer Unternehmensgründung. In jedem Land stehen auf den ersten beiden Plätzen die Vorbehalte „kein Startkapital vorhanden“ und „zu hohes Risiko“. Die Aspekte, die bei der Entscheidung gegen eine Gründung eine geringere Rolle spielen, sind in allen Ländern weitgehend die gleichen („Bin evtl. schon zu alt“; „Negatives Unternehmerimage in der Öffentlichkeit“).

Bezüglich der *konjunkturellen Lage* als Indikator des *Gründungskontextes* ist festzuhalten, daß sich die einzelnen Länder teilweise in unterschiedlichen Situationen befinden. Die EU-Länder sowie die USA haben sich nach Konjunkturerinbrüchen Ende der 80er, Anfang der 90er Jahre bisher nur mäßig erholen können. Polen befindet sich zum Untersuchungszeitraum noch im Transformationsprozess, was sich auch deutlich in der konjunkturellen Lage ausdrückt. Nach anfänglichen Einbrüchen in den Jahren 1990 und 1991 ist seit 1992 eine Verbesserung erkennbar. Interessant ist auch die konjunkturelle Lage der hier untersuchten asiatischen Länder. Seit Anfang der 90er Jahre ist in Malaysia und Singapur ein deutliches Wirtschaftswachstum erkennbar. Die Wachstumsraten des Brutto-Inland-