

Gottschalk, Sandra; Niefert, Michaela

Article

Warum erzielen Unternehmensgründungen von Frauen eine schlechtere Performance?

ZEW Gründungsreport

Provided in Cooperation with:

ZEW - Leibniz Centre for European Economic Research

Suggested Citation: Gottschalk, Sandra; Niefert, Michaela (2011) : Warum erzielen Unternehmensgründungen von Frauen eine schlechtere Performance?, ZEW Gründungsreport, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim, Vol. 11, Iss. 1, pp. 3-4

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/109776>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Warum erzielen Unternehmensgründungen von Frauen eine schlechtere Performance?

Unternehmensgründungen von Frauen weisen eine schlechtere Performance auf als Gründungen von Männern. Teilweise lässt sich dies auf geschlechtsspezifische Unterschiede im Bildungsniveau, der Berufserfahrung, der Größe des Gründungsteams und der Branchenzugehörigkeit zurückführen. Das geht aus einer aktuellen Studie des ZEW hervor.

Die Datengrundlage der Studie (ZEW Discussion Paper Nr. 11-019) bilden ca. 4.700 junge Unternehmen aus dem KfW/ZEW-Gründungspanel, die zwischen 2005 und 2008 gegründet wurden und deren Entwicklung bis zu vier Jahre ab Gründung beobachtet werden kann. Der Anteil der Gründungen von Frauen ist mit 11 v.H. eher gering. Der Großteil (81 v.H.) der Unternehmen wird von Männern errichtet, 8 v.H. gehen auf die Initiative „gemischter“ Gründungsteams zurück. Gründerinnen sind zudem meistens Einzelkämpferinnen: Weniger als ein Prozent aller Unternehmen wird von rein weiblichen Teams gegründet, während 21 v.H. von männlichen Teams ins Leben gerufen werden.

Gründungen von Frauen sind nicht nur relativ selten, sondern auch weniger auf den ökonomischen Erfolg ausgerichtet. Von Frauen gegründete Unternehmen wachsen in den ersten Jahren weniger stark und erzielen eine geringere Umsatzrentabilität. Ein möglicher Grund ist die schlechtere Humankapitalausstattung der Gründerinnen, die zu einem geringeren Anteil einen Hochschulabschluss haben als männliche Gründer (31 vs. 40 v.H.). Und obwohl Gründerinnen zum Gründungszeitpunkt im Durchschnitt mit 43 Jahren vier Jahre älter sind als ihre männlichen Kollegen, verfügen sie über weniger Berufserfahrung in der Branche (14 vs. 17 Jahre) und haben deutlich seltener bereits Erfahrung als Selbstständige (19 vs. 33 v.H.) oder in leitender Position (34 vs. 41 v.H.) gesammelt. Dieser Humankapitaleffekt wird noch dadurch verschärft, dass Gründerinnen seltener auf das Wissen und die Erfahrung von Partnerinnen im Gründungsteam zurückgreifen können.

Eine weitere mögliche Erklärung liegt in unterschiedlichen Gründungsmotiven von Frauen und Männern. Gründerinnen geben häufiger an, sich vor allem mangels anderer Erwerbsalternativen selbstständig zu

machen (sog. Notgründungen) (23 vs. 15 v.H.), und waren vor der Gründung häufiger arbeitslos (21 vs. 15 v.H.). Der Wille, eine konkrete Geschäftsidee umzusetzen (sog. Chancengründungen), ist bei Gründerinnen dagegen seltener ausschlaggebend als bei Gründern (25 vs. 32 v.H.). Schließlich könnte die Branchenwahl der Frauen den geringeren Erfolg ihrer Unternehmen erklären. Sie gründen oft im Dienstleistungssektor, im Einzelhandel und generell in Low-Tech-Sektoren, wo der Wettbewerbsdruck relativ hoch und die Wachstumschancen tendenziell begrenzt sind. So finden 31 v.H. der Gründungen von Frauen im Einzelhandel statt, während 2 v.H. dem High-Tech-Sektor zuzuordnen sind (Gründungen von Männern: 20 bzw. 8 v.H.).

Ob und inwieweit diese geschlechtsspezifischen Unterschiede den geringeren Unternehmenserfolg von Frauen tatsächlich erklären, wurde mikroökonomisch analysiert. Dazu wurde im ersten Schritt untersucht, welchen Einfluss die gründer- und unternehmensbezogenen Merkmale auf die Erfolgsindikatoren haben. Im zweiten Schritt wurde ermittelt, welchen Beitrag die geschlechtsspezifischen Merkmalsunterschiede jeweils zur Erklärung der Performancelücke – also der Differenz zwischen dem Unternehmenserfolg von Gründerinnen und Gründern – leisten.

Es zeigt sich, dass der Erklärungsbeitrag stark vom betrachteten Erfolgsindikator abhängt (Tabelle). So kann die schlechtere Ausstattung der Gründerinnen mit Humankapital teilweise die Lücke bei Beschäftigungswachstum und Umsätzen erklären: Das langsamere Wachstum ist zu 15 v.H. auf das niedrigere Bildungsniveau der Gründerinnen, zu 17 bis 20 v.H. auf ihre geringere Berufserfahrung und zu 27 bis 31 v.H. auf die geringere Größe weiblicher Gründungsteams zurückzuführen. Frauen mangelt es insbesondere an Führungserfahrung in abhängiger Beschäftigung oder als eigenständige Unternehme-

rin. Der deutliche Vorsprung, den Männer hier haben, trägt erheblich zur Erklärung des höheren Wachstums ihrer Unternehmen bei.

Bei der Umsatzlücke machen Unterschiede im Bildungsniveau (7 v.H.), in der Berufserfahrung (21 v.H.) und in der Teamgröße (12 v.H.) ebenfalls einen erheblichen Teil aus. Anders sieht es bei der Umsatzrendite aus. Nur die geringere Branchenerfahrung der Gründerinnen erklärt zum Teil (14 v.H.), warum sie weniger Gewinn pro Umsatz erzielen. Teamgröße, unternehmerische und Führungserfahrung schmälern hingegen die Rendite, so dass die schlechtere Ausstattung der Gründerinnen mit diesen Ressourcen nicht der Grund für die geringere Umsatzrendite sein kann. Im Gegenteil, wegen ihrer kleineren Teams und geringeren Managementfahrung müssten Gründerinnen sogar eine höhere Rendite erzielen als Gründer.

Dieses erstaunliche Ergebnis zur Umsatzrendite dürfte mit dem relativ kurzen Zeitraum von vier Jahren, über den der Unternehmenserfolg gemessen wurde, zusammenhängen. Große, managementerfahrene Teams verfolgen häufig die Umsetzung innovativer Geschäftsideen, die in den ersten Geschäftsjahren Investitionen in FuE erfordern und noch keine Gewinne abwerfen. So zeigt die Studie auch, dass sich FuE-Aktivitäten im Untersuchungszeitraum negativ auf die Rendite auswirken. Insofern sind die Gründungen von Frauen, die zu einem deutlich geringeren Anteil FuE durchführen als Gründungen von Männern (6 vs. 15 v.H.), kurzfristig im Vorteil. Auf längere Sicht sollten sich FuE-Investitionen jedoch bezahlt machen und die Rendite steigern.

Auch die unterschiedlichen Branchenpräferenzen der Gründerinnen und Gründer leisten einen bedeutenden Beitrag zur Erklärung der Lücke im Beschäftigungswachstum (17 bis 20 v.H.) und in der Umsatzrendite (30 v.H.).

Insgesamt können über 100 v.H. der Lücke im Beschäftigungswachstum erklärt werden, während der Erklärungsbeitrag zur Renditelücke negativ ist. Das bedeutet, dass Gründungen von Frauen ein erstaunlich hohes Beschäftigungswachstum erzielen. Aufgrund der kleinen

Tabelle: Decomposition-Analyse der Performancelücke zwischen Gründungen von Männern und Frauen

	relatives Beschäftigungswachstum	absolutes Beschäftigungswachstum	Umsatz 2009	Umsatzrendite
Gründungsteam				
Teamgröße	31%	27%	12%	-21%
Ausbildung	15%	15%	7%	4%
Berufserfahrung	20%	17%	21%	-10%
Davon:				
Branchenerfahrung	6%	1%	12%	14%
Frühere Selbstständigkeit	8%	11%	7%	-18%
Erfahrung in Führungsposition	6%	5%	3%	-6%
Gründungsmotiv				
Notgründung	4%	3%	3%	3%
Chancengründung	2%	2%	1%	-10%
Unternehmenscharakteristika				
FuE	14%	16%	5%	-32%
Branche	20%	17%	-17%	30%
Sonstige Variablen	18%	8%	7%	20%
Erklärter Anteil an der Performancelücke insg.	123%	105%	40%	-17%

Lesehilfe: 27% des Unterschiedes beim absoluten Beschäftigungswachstum zwischen Gründungen von Männern und Frauen können auf die Differenzen zwischen den Teamgrößen zurückgeführt werden. Insgesamt werden 105% des Unterschiedes durch die Differenzen der Variablen erklärt, d.h. aufgrund der beobachteten Differenzen zwischen den Charakteristika müsste der Performance-Unterschied sogar um 5%-Punkte größer sein.

Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel

Teamgröße, des relativ geringen Humankapitals der Gründerinnen und ihrer Präferenz für Branchen mit niedrigem Wachstumspotenzial wäre eine noch schlechtere Performance zu erwarten. Bei der Umsatzrendite ist es umgekehrt. Hier sind Gründerinnen aufgrund ihrer beobachteten Merkmale eigentlich im Vorteil, so dass

man sogar ein besseres Abschneiden im Vergleich zu den Gründungen von Männern hätte erwarten können. Es müssen demnach noch andere, hier nicht erfasste geschlechtsspezifische Unterschiede bestehen, welche die Performancelücke erklären. Das könnten etwa eine höhere Belastung der Gründerinnen durch Haus-

halt und Familie, welche die zeitlichen Ressourcen für die unternehmerische Aufgabe einschränkt, eine höhere Risikoaversion oder ein geringeres Zutrauen der Gründerinnen in die eigenen unternehmerischen Fähigkeiten sein.

Dr. Sandra Gottschalk, gottschalk@zew.de
Dr. Michaela Niefert, niefert@zew.de

Standardauswertungen für externe Datennutzer

Indikatoren zum Gründungsgeschehen in Deutschland können externen Datennutzern in Form von standardisierten Tabellen zur Verfügung gestellt werden. Ausgewiesen werden Gründungsintensitäten (absolute Zahl der Gründungen je 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis 65 Jahren (Erwerbsfähige)) für verschiedene Branchenabgrenzungen. In der Auswertung 1 wird die Abgrenzung technologieorientierter Wirtschaftszweige zu Grunde gelegt. In der Auswertung 2 wird die Abgrenzung der Hauptbranchen verwendet. In der Auswertung 3 wird eine Auszählung der Gründungszahlen auf der Ebene der Wirtschaftszweigweinsteller nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige

Ausgabe 2008 des Statistischen Bundesamtes oder geeigneter Aggregate vorgenommen. Die vorgegebene Sektorstruktur erlaubt den unmittelbaren Vergleich mit anderen Datenquellen z.B. der Gewerbebeurteilung des Statistischen Bundesamtes. Die Auswertungen 1 und 2 können auf der Ebene der Bundesländer, Metropolregionen, Raumordnungsregionen, IHK-Regionen und Kreisen zur Verfügung gestellt werden. Die Auswertung 3 kann lediglich auf Ebene der Bundesländer und der Metropolregionen angeboten werden. Das aktuelle Angebot von Standardauswertungen ist unter <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/grep/Datennutzer2010-02.pdf> zu finden.

ZEW
Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH

IMPRESSUM

ZEW Gründungsreport – erscheint halbjährlich

Herausgeber: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW) Mannheim, L 7, 1, 68161 Mannheim . Postanschrift: Postfach 103443, 68034 Mannheim . Internet: www.zew.de, www.zew.eu
Präsident: Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Wolfgang Franz · Kaufmännischer Direktor: Thomas Kohl

Redaktion: Daniel Höwer, Telefon 0621/1235-187, E-Mail hoewer@zew.de
Dr. Bettina Müller, Telefon 0621/1235-352, E-Mail bettina.mueller@zew.de

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise): mit Quellenangabe und Zusendung eines Belegexemplars

© Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Mannheim, 2011