

Höwer, Daniel

**Article**

## Durchschnittsalter der Gründer steigt

ZEW Gründungsreport

**Provided in Cooperation with:**

ZEW - Leibniz Centre for European Economic Research

*Suggested Citation:* Höwer, Daniel (2013) : Durchschnittsalter der Gründer steigt, ZEW Gründungsreport, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim, Vol. 13, Iss. 1, pp. 2-3

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/109784>

**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.*

gen im Hightech-Sektor mit einem Rückgang von knapp zehn Prozent ähnlich wie die Anzahl der Gründungen insgesamt. Dieser Rückgang ist maßgeblich auf die schlechte Entwicklung der Gründungen in den technologieorientierten Dienstleistungen (minus 13 Prozent) und in der Soft-

warebranche (minus acht Prozent) zurückzuführen. Entgegen dem allgemeinen Trend wurden hingegen mehr Unternehmen in der forschungsintensiven Industrie gegründet. Hier stieg die Anzahl der Gründungen um knapp sechs Prozent. Dabei entwickelte sich die Anzahl der Gründun-

gen in den Branchen der hochwertigen Technologie mit einem Zuwachs von sieben Prozent deutlich besser als die Anzahl der Gründungen in den Branchen der Spitzentechnologie (plus ein Prozent).

Johannes Bersch (bersch@zew.de)  
Daniel Höwer

## Durchschnittsalter der Gründer steigt

*In den letzten zwanzig Jahren ist das Durchschnittsalter der Gründer um über vier Jahre gestiegen. Zum einen hat der Anteil der Akademiker an den Gründern zugenommen. Zum anderen hat sich das Gründerpotenzial stärker auf die Altersgruppe 50+ verlagert. Dies ist das Ergebnis einer aktuellen Auswertung des Mannheimer Unternehmenspanels.*

Anfang der 1990er Jahre war der durchschnittliche Unternehmer zum Zeitpunkt der Gründung 36 Jahre alt. Das durchschnittliche Alter der Gründer unterscheidet sich, je nachdem in welcher Branche gegründet wird. Gründer in der Softwarebranche sind in der Regel etwa drei Jahre jünger als der Durchschnitt aller Gründer. Gründer in verarbeitenden Gewerbe hingegen sind zwei bis drei Jahre älter (Abbildung 1).

Auf das Alter zum Gründungszeitpunkt wirken sich natürlich auch die Ausbildungszeiten aus. Auswertungen auf der Basis des Mannheimer Unternehmenspanels (MUP) zeigen, dass Gründer mit einem akademischen Abschluss im Durchschnitt ein Jahr älter und Gründer mit einem Meistertitel mehr als ein Jahr jünger sind als Gründer mit einer Ausbildung als höchstem Bildungsabschluss. Eine mögliche Erklärung für den Unterschied zwischen dem Alter eines Meisters und einer Person mit einer Lehrausbildung ist, dass ein Unternehmer seinen Meisterbrief als Qualifizierungssignal nutzen kann. Eine Person mit einer Lehrausbildung kann dies durch eine längere Berufserfahrung kompensieren.

Das Alter der Unternehmer zum Gründungszeitpunkt ist seit Beginn der 1990er Jahre stetig gestiegen. Dieser Trend betrifft alle Branchen. Das Durchschnittsalter hat in dieser Zeit um mehr als vier Jahre zugenommen. Im Jahr 2012 war der durchschnittliche Gründer 41 Jahre alt. Die Erhöhung des Durchschnittsalters kann verschiedene Ursachen haben. Wie bereits angesprochen, wirkt sich die Ausbildungszeit und die Zeit in der die Gründer Berufserfahrung sammeln auf das Alter aus, in

dem sie gründen. So hat der Anteil der Gründer mit einem akademischen Abschluss deutlich zugenommen, der Anteil der Meister und der Personen mit einer Lehre als höchstem Bildungsabschluss ist hingegen leicht zurückgegangen. Eine weitere mögliche Erklärung ist die Reduzierung der Berufe mit Meisterzwang als Eintrittsvoraussetzung im Jahr 2004. Kurz nach der Reform war das zusätzliche Potenzial an Gründern stärker durch ältere Personen geprägt, die gründungsaffin waren, denen es

aber bis zur Neuregelung versagt war, in den entsprechenden Branchen zu gründen. Die Auswertungen des MUPs zeigen, dass nach der Reform des Meisterzwangs das Alter der Gründer mit einer Lehrausbildung im verarbeitenden Gewerbe und den konsumorientierten Dienstleistungen (z.B. Friseur) um ein halbes Jahr gestiegen ist. Insgesamt hat sich das Alter der Personen mit einer Lehre als höchstem Bildungsabschluss über alle Branchen betrachtet um zwei Monate erhöht.

Diese Effekte können allerdings nicht die gesamte Entwicklung des Durchschnittsalters erklären. In Abbildung 2 ist das Alter der Gründer in Gruppen dargestellt. Die Abbildung zeigt den Rückgang der Gründer im Alter von 18 bis vierzig Jahren und einen Anstieg in der Altersgruppe

Abbildung 1: Entwicklung des durchschnittlichen Alters von Gründern (1991-2012)

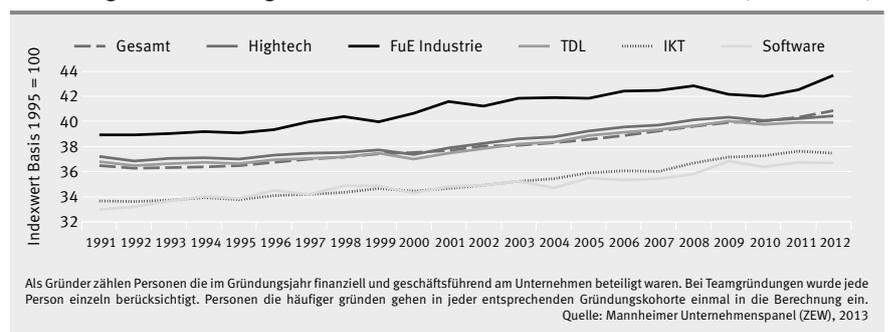
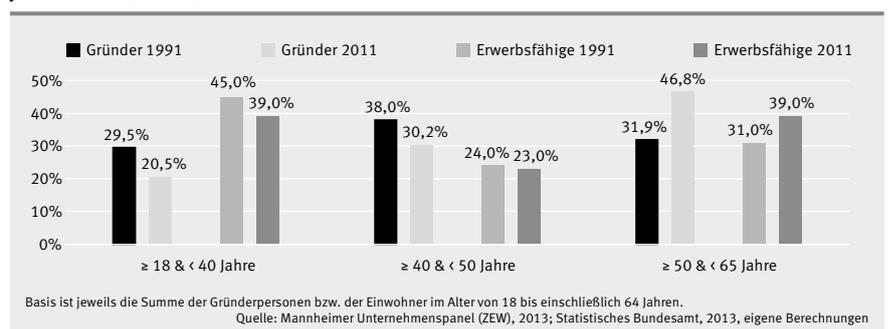


Abbildung 2: Gründer und Gründerpotenzial nach Altersklassen in den Jahren 1991 und 2011



50+ innerhalb der vergangenen 20 Jahren. Dabei bestehen kaum Unterschiede zwischen Einzel- und Teamgründungen. Im gleichen Zeitraum hat sich die Altersstruktur der Personen im erwerbsfähigen Alter verändert. Der Anteil der Personen im Alter von 18 bis 40 Jahren sank von 45 Prozent

im Jahr 1991 auf 39 Prozent im Jahr 2011. Der Anteil der Personen im Alter von 50 bis 65 Jahren ist hingegen von 31 Prozent im Jahr 1991 auf 39 Prozent im Jahr 2011 gestiegen. Das Gründerpotenzial hat sich somit stärker hin zu den „Älteren“ verschoben. Auswertungen von Daten aus dem

KfW/ZEW Gründungspanel zeigen, dass bei Personen im Alter von 50 bis 65 das Motiv für die Gründung häufiger als bei jüngeren Gründern war, keine geeignete Beschäftigung zu finden oder einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit zu suchen.

Daniel Höwer

# Die Hausbankentscheidung junger Unternehmen

*In einem aktuellen Diskussionspapier des ZEW wird gezeigt: Junge Unternehmen, die eine Liquiditätsversicherung oder Bankkredite nachfragen, wählen deutlich häufiger eine Sparkasse oder Genossenschaftsbank zu ihrer Hausbank als eine Privatbank. Kostensensitive Unternehmen wählen hingegen häufiger eine Privatbank.*

Enge Hausbankbeziehungen können für junge Unternehmen aus verschiedenen Gründen nützlich sein. Durch häufige Interaktion zwischen Unternehmer und Mitarbeitern der Bank sammeln Banken Informationen über das Unternehmen und den Unternehmer. Aufgrund dieser Informationen kann die Hausbank besser über Kreditanfragen entscheiden und kleine und mittelständische Unternehmen bekommen in der Regel einen besseren Zugang zu Bankdarlehen. Eine Bank, die eine enge Geschäftsbeziehung zu ihrem Kunden aufgebaut hat, kann im Falle einer Unternehmenskrise die Situation besser beurteilen und überlebensfähigen Unternehmen aus der Krise helfen. Des Weiteren haben Unternehmen bei engen Hausbankbeziehungen weitere Spielräume für erfolgsversprechende, aber riskante Investitionen beispielsweise in Forschung und Entwicklung. Allerdings sind solche engen Hausbankbeziehungen, beispielsweise durch häufige

Bankgespräche oder Informationsverarbeitung, zeit- und kostenintensiv. Banken wollen ihrerseits höhere Kosten einer intensiven Kundenbetreuung mit dem alleinigen Vertrieb anderer Bankprodukte an das Unternehmen oder den Gründer kompensieren und diese langfristig an sich binden. Daher sind enge Hausbankbeziehungen nicht für jedes Unternehmen sinnvoll und werden nicht von jedem Unternehmen nachgefragt.

## Marktanteile nach Bankengruppen

Ein markanter Unterschied zwischen den in Deutschland aktiven Banken ist deren Eigentümerstruktur und der daraus abgeleitete öffentliche Auftrag. Sparkassen als öffentlich rechtliche Institute und die Volks- und Raiffeisenbanken als genossenschaftlich organisierte Banken haben einen gesellschaftlichen Auftrag und müssen sich nach dem Regionalprin-

zip stark auf die Region konzentrieren, in der sie tätig sind. Die privaten Kredit- und Großbanken unterliegen hingegen keinen räumlichen Einschränkungen ihres Geschäftsgebiets. Die Marktanteile sind über Unternehmensgröße sehr unterschiedlich zwischen den Banktypen verteilt. Während die Sparkassen und Genossenschaftsbanken bei kleinen und mittleren Unternehmen die meisten Hausbankbeziehungen unterhalten, arbeiten große Unternehmen überwiegend mit Großbanken und anderen privaten Kreditbanken zusammen.

Mit der Gewinnung von Gründern als Kunden können Banken neue Geschäftsbeziehungen aufbauen. Dies ist wichtig, da der Anteil der etablierten Unternehmen, die ihre Hausbank wechseln, sehr gering ist. Die Sparkassen können mit 50 Prozent die meisten Gründer als neue Geschäftskunden gewinnen. 31 Prozent der Gründer wählen eine Genossenschaftsbank und 19 Prozent eine Privatbank. Diese Aufteilung auf die genannten Banktypen ähnelt sehr derjenigen von bereits etablierten, kleinen Unternehmen.

## Entscheidungskriterien bei der Wahl der Hausbank

Auf Basis des KfW/ZEW-Gründungspanels und des Mannheimer Unternehmenspanels wurden die Entscheidungskriterien von Gründern bei der Wahl ihrer Hausbank untersucht. Die Kundenbindung der Banken erfolgt nicht erst mit der Gründung des Unternehmens. Fast zwei Drittel (64 Prozent) der Gründungen wählte eine Hausbank mit der einer der Gründer bereits privat Kontakt hatte. Dieser Anteil ist bei Sparkassen und Genossenschaftsbanken höher als bei Privatbanken. Es ist auch beachtlich, dass fast jeder zweite Unternehmer (45 Prozent) nur mit einer Bank Gespräche über eine Hausbankbeziehung führt. Unternehmen, die im Grün-

Abbildung 1: Marktanteile der Banken (2009-2011)

