

Caliendo, Marco; Fossen, Frank M.; Kritikos, Alexander S.

Article

Risikobereitschaft und Unternehmenserfolg

DIW Wochenbericht

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Caliendo, Marco; Fossen, Frank M.; Kritikos, Alexander S. (2008) : Risikobereitschaft und Unternehmenserfolg, DIW Wochenbericht, ISSN 1860-8787, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, Vol. 75, Iss. 29, pp. 409-411

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/151635>

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.

Risikobereitschaft und Unternehmenserfolg

Neu gegründete Unternehmen halten sich besonders lange am Markt, wenn die Gründer eine mittlere Risikobereitschaft aufweisen. Dies zeigt eine aktuelle empirische Studie. Sind die Unternehmer sehr risikoscheu oder aber besonders risikofreudig, hat dies negative Auswirkungen auf die Überlebensdauer des Unternehmens. Die Wahrscheinlichkeit des frühzeitigen Scheiterns ist dann deutlich höher.

Seit längerem ist empirisch belegt, dass risikofreudigere Personen häufiger zu Unternehmensgründern werden als Menschen mit niedriger Risikobereitschaft.¹ Die vorliegende Studie untersucht erstmals den Zusammenhang zwischen den Risikoeinstellungen der Unternehmer und der Überlebensdauer ihrer Firmen.² Die Datengrundlage bildet das Sozio-ökonomische Panel (SOEP) für die Jahre 2000 bis 2005. Es standen mehr als 7 000 Einzelbeobachtungen auf jährlicher Basis über das Verhalten von knapp 2 500 Selbständigen zur Verfügung. In dem sechsjährigen Untersuchungszeitraum konnten dabei über 700 Ereignisse beobachtet werden, in denen Personen aus der Selbständigkeit ausschieden.

Um eine erste Einordnung des Risikoverhaltens zu ermöglichen, sollten die Befragten ihre eigene Risikobereitschaft in beruflichen Angelegenheiten auf einer Skala von 0 (= nicht risikobereit) bis 10 (= sehr risikofreudig) einschätzen. Zusätzlich mussten die befragten Unternehmer angeben, wie viel Geld sie in eine Anlage mit vorgegebenem Risiko investieren würden, sollten sie 100 000 Euro in einer Lotterie gewinnen. Die so gewonnenen subjektiven und objektiven Risikoeinstellungen wurden dann genutzt, um zu ermitteln, wie die Risikopräferenz mit der Wahrscheinlichkeit des Ausscheidens aus der Selbständigkeit zusammenhängt. Dabei wurden weitere relevante Faktoren wie das Alter und die Bildung des Unternehmers sowie die Dauer der Selbständigkeit berücksichtigt.

Marco Caliendo
caliendo@iza.org

Frank Fossen
ffossen@diw.de

Alexander Kritikos
akritikos@hanseuni.de

¹ Siehe etwa Caliendo, M., Fossen, F., Kritikos, A.: Risk Attitudes of Nascent Entrepreneurs. *Small Business Economics* (im Erscheinen); Online First: [dx.doi.org/10.1007/s11187-007-9078-6](https://doi.org/10.1007/s11187-007-9078-6).

² Zur Datenbasis, den Methoden sowie zu den detaillierten Schätzergebnissen vgl. Caliendo, M., Fossen, F., Kritikos, A.: *The Impact of Risk Attitudes on Entrepreneurial Survival*. DIW Diskussionspapier Nr. 798, Berlin 2008.

Für besonders risikoscheue Selbständige ergeben die Berechnungen eine Wahrscheinlichkeit von 12,5 Prozent, von einem Jahr auf das nächste aus der Selbständigkeit auszuschneiden. Den gleichen Wert erreichen sehr risikobereite Unternehmer. Bei denjenigen Unternehmern, die ihre eigene Risikobereitschaft als durchschnittlich einschätzen (5 oder 6 auf der 11-Punkte-Skala), ist die Wahrscheinlichkeit des unternehmerischen Scheiterns dagegen um 40 Prozent geringer und erreicht nur einen Wert von 7,5 Prozent.

Die Abbildung zeigt die geschätzten kumulativen Wahrscheinlichkeiten des Scheiterns innerhalb der ersten Jahre in Selbständigkeit für Unternehmer mit unterschiedlichen Risikoeinstellungen. Auf der X-Achse ist die Dauer der Selbständigkeit abgetragen und auf der Y-Achse die Wahrscheinlichkeit, die Selbständigkeit in diesem Zeitraum wieder aufzugeben. Dabei werden drei Typen von Unternehmern miteinander verglichen: risikoscheue Unternehmer (0–2 auf der Skala), Unternehmer mit mittlerer Risikopräferenz (3–7) und besonders risikofreudige Unternehmer (8–10). Andere relevante Faktoren wurden bei der Berechnung vergleichbar gehalten. Die Abbildung zeigt, dass für alle drei Unternehmertypen die kumulative

Wahrscheinlichkeit des Scheiterns in den ersten Jahren am steilsten ansteigt und dann abflacht. Das liegt daran, dass das Risiko des Scheiterns für neu gegründete Start-up-Unternehmen am größten ist. Wenn die ersten Hürden genommen sind, sinkt die Anfälligkeit. Darüber hinaus macht die Abbildung deutlich, dass die Wahrscheinlichkeit des Scheiterns für die Unternehmertypen mit besonders schwacher oder starker Risikoneigung stets größer ist als für den Unternehmertyp mit mittlerer Risikoneigung. Dieser *u-förmige* Zusammenhang zwischen der Risikopräferenz und der Wahrscheinlichkeit des Scheiterns gilt unabhängig von der Dauer der Selbständigkeit.³

Die Ergebnisse können damit erklärt werden, dass bei einer Geschäftsidee, die mit einem sehr hohen Risiko verbunden ist, zwar der erwartete Ertrag der Selbständigkeit zunimmt, aber zugleich auch die Gefahr des Misserfolgs wächst. So sind die Gewinnerwartungen bei Gründungen im Hightech-Bereich oft sehr hoch, zugleich steigt aber auch das Risiko, dass ein Projekt scheitert, bevor sich die Geschäftsidee am Markt bewähren kann.

Demgegenüber verfügen weniger risikobereite Selbständige zwar von vornherein über potenziell geringere Ertragsaussichten, sie setzen sich aber auch einer geringeren Gefahr des Scheiterns aus. Allerdings gilt für besonders risikoscheue Unternehmer, dass sie sich vielfach besser stellen könnten, wenn sie einer Arbeit als abhängig Beschäftigte nachgehen würden. Bei relativ sicheren Projekten – mit geringem Risiko und geringem erwarteten Ertrag – lohnt sich die Selbständigkeit für die Unternehmer oft nicht. Diese Erkenntnis reift in vielen Fällen aber erst nach dem Schritt in die Selbständigkeit und führt auch in dieser Unternehmertypen zu einer erhöhten Aufgabquote.

Fazit

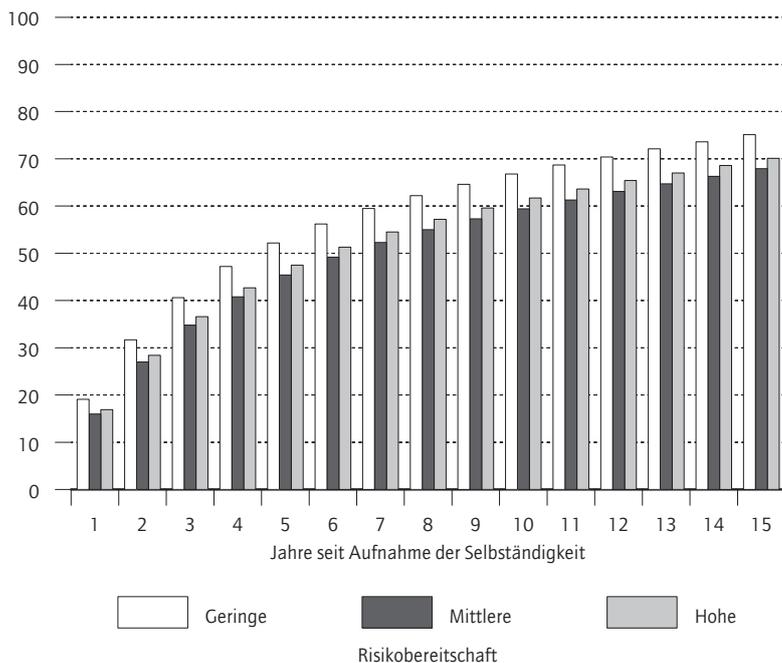
Während der Einfluss von Risikoeinstellungen auf Unternehmensgründungen relativ gut erforscht ist, gab es bisher keine empirischen Erkenntnisse über den Zusammenhang zwischen den Risikoeinstellungen der Unternehmer und der Überlebensdauer ihrer Firmen. In der psychologischen Literatur wurde die Hypothese eines *u-förmigen* Zusammenhangs zwischen der

³ Erstmals wurde auf diesen möglichen *u-förmigen* Zusammenhang aus theoretischer Sicht hingewiesen in einer Studie von Chell, E., Harworth, J., Brearly, S.: The Search for Entrepreneurial Traits. In: Chell, E., Harworth, J., Brearly, S. (Hrsg.): The Entrepreneurial Personality: Concepts, Cases and Categories. Routledge Small Business Series, London 1991, 29–53.

Abbildung

Kumulative Wahrscheinlichkeit der Aufgabe der Selbständigkeit nach der Risikoeinstellung

In Prozent



Quellen: SOEP, Wellen 2000–2005; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2008

Risikopräferenz und der Wahrscheinlichkeit des unternehmerischen Scheiterns aufgestellt. Die hier vorgelegte Studie bestätigt diese Korrelation auf Basis repräsentativer Daten, unabhängig davon, welches Risikomaß (subjektiv oder objektiv) verwendet wird. Zu viel Risikobereitschaft

schadet den längerfristigen Erfolgsaussichten von Selbständigen. Zu wenig Risiko macht die Selbständigkeit im Vergleich zur abhängigen Beschäftigung unattraktiv. Am erfolgreichsten sind langfristig Unternehmer mit mittlerer Risikobereitschaft.

JEL Codes:
D81, J23, M13

Keywords:
Entrepreneurship,
risk attitudes,
survival and failure

Impressum

DIW Berlin
Mohrenstraße 58
10117 Berlin
Tel. +49-30-897 89-0
Fax +49-30-897 89-200

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann
(Präsident)
Prof. Dr. Georg Meran
(Vizepräsident)
Prof. Dr. Tilman Brück
Dr. habil. Christian Dreger
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Prof. Dr. Christian Wey

Redaktion

Kurt Geppert
PD Dr. Elke Holst
Carel Mohn
Vanessa von Schlippenbach
Manfred Schmidt

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49 – 30 – 89789–249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 7477649
Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01805–19 88 88, 14 Cent/min.
Reklamationen können nur innerhalb
von vier Wochen nach Erscheinen des
Wochenberichts angenommen werden;
danach wird der Heftpreis berechnet.

Bezugspreis

Jahrgang Euro 180,-
Einzelheft Euro 7,-
(jeweils inkl. Mehrwertsteuer
und Versandkosten)
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen
vor Jahresende
ISSN 0012-1304
Bestellung unter leserservice@diw.de

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung
– auch auszugsweise – nur mit
Quellenangabe und unter Zusendung
eines Belegexemplars an die
Stabsabteilung Kommunikation des
DIW Berlin (Kundenservice@diw.de)
zulässig.

Gedruckt auf
100 Prozent Recyclingpapier.