DIW Wochenbericht

WIRTSCHAFT. POLITIK. WISSENSCHAFT. Seit 1928

4 2012

Unternehmensgründung: Das Risiko lohnt sich für viele

DIW BERLIN

BERICHT von Michael Fritsch, Alexander Kritikos und Alina Rusakova

Selbständigkeit in Deutschland: Der Trend zeigt seit langem nach oben 3

INTERVIEW mit Alexander Kritikos

»Vielen Gründern gelingt es, ihre Einkommenssituation zu verbessern« 13

AM AKTUELLEN RAND Kommentar von Vanessa von Schlippenbach

Verkauf von Lebensmitteln unter Einstandspreis wieder zulassen! 16

IMPRESSUM

DIW BERLIN

DIW Berlin — Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e. V.
Mohrenstraße 58, 10117 Berlin
T +49 30 897 89 -0
F +49 30 897 89 -200
79. Jahrgang
25. Januar 2012

Herausgeber
Prof. Dr. Pio Baake
Prof. Dr. Tilman Brück
Prof. Dr. Christian Dreger
Dr. Ferdinand Fichtner
Prof. Dr. Martin Gornig
Prof. Dr. Peter Haan
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Karsten Neuhoff, Ph.D.
Prof. Dr. Jürgen Schupp
Prof Dr. C. Katharina Spieß
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Prof. Georg Weizsäcker, Ph.D.

Chefredaktion
Dr. Kurt Geppert
Nicole Walter

Redaktion
Renate Bogdanovic
Miriam Hauft
Dr. Richard Ochmann
Dr. Wolf-Peter Schill
Lana Stille

Lektorat
Prof. Dr. Martin Gornig
Dr. Alexander Schiersch

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.
ISSN 0012-1304

Gestaltung
Edenspiekermann

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 % Recyclingpapier.

DER WOCHENBERICHT IM ABO

Jede Woche liefert der Wochenbericht einen unabhängigen Blick auf die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland und der Welt. Der Wochenbericht richtet sich an Führungskräfte in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft – mit Informationen und Analysen aus erster Hand.

Wenn Sie sich für ein Abonnement interessieren, können Sie zwischen den folgenden Optionen wählen:
Jahresabo zum Vorzugspreis: Der Wochenbericht zum Preis von 179,90 Euro im Jahr (inkl. MwSt. und Versand), gegenüber dem Einzelpreis von 7 Euro sparen Sie damit mehr als 40 Prozent.
Studenten-Abo: Studenten können den Wochenbericht bereits zum Preis von 49,90 Euro im Jahr abonnieren.
Probe-Abo: Sie möchten den Wochenbericht erst kennenlernen? Dann testen Sie sechs Hefte für nur 14,90 Euro.

Bestellungen richten Sie bitte an den

DIW Berlin Leserservice
Postfach 74, 77649 Offenburg
Tel. (01805) 9 88 88, 14 Cent/min.
leserservice@diw.de

Abbestellungen von Abonnements spätestens sechs Wochen vor Jahresende

Weitere Fragen?
DIW Kundenservice:
Telefon (030) 89789-245
kundenservice@diw.de

RÜCKBLENDE: IM WOCHENBERICHT VOR 50 JAHREN

Zur Entwicklung des Wohnungsbaus in der Sowjetunion

Im zaristischen Rußland war die Wohnungswirtschaft – im Vergleich zu anderen europäischen Ländern – noch völlig unterentwickelt. Auch nach der Revolution begann die Bautätigkeit erst in den dreißiger Jahren spürbar zu expandieren. Bis dahin hatte man geglaubt, allein durch die gleichmäßige Verteilung des vorhandenen Wohnraums auf die Stadtbevölkerung und durch die Beseitigung der Gegensätze von Stadt und Land das Wohnungsproblem lösen zu können.

Ein starker Nachholbedarf

In Wirklichkeit nahm die Stadtbevölkerung so stark zu, daß das Wohnungsproblem immer brennender wurde. Allein bis zum zweiten Weltkrieg suchten in den Städten rund 35 Millionen Menschen neuen Wohnraum. Dabei wuchsen Stadtbevölkerung und Wohnfläche nahezu im Gleichschritt, so daß die Je-Kopf-Quote des Wohnraums (Netto-Wohnraum) von 4 bis 6 qm in diesem Zeitraum nahezu konstant blieb. Ob diese Entwicklung von den Planungsbehörden absichtlich angestrebt wurde, läßt sich nicht nachweisen. Jedenfalls hat die Beibehaltung dieser „Mindestnorm“ von 4 bis 6 qm bewirkt, daß nicht mehr Menschen in die Städte einströmen konnten als zusätzlicher Wohnraum im Rahmen dieser Mindestnorm gebaut wurde. Dadurch blieb der Verstädterungsprozeß im Griff der staatlichen Wirtschaftsplanung. Angesichts der wachsenden Probleme der Verstädterung bot sich hier eine wirksame Methode zur Vermeidung städtischer Arbeitslosigkeit und Verelendung an. Jedoch ist dies nur bei einem staatliche gelenkten Wohnungsbau, extrem knapper Wohnraumversorgung und vor allem nur bei klimatisch ungünstigen Bedingungen möglich. Auch die Nachkriegsjahre brachten in den Städten zunächst keine Verbesserung der Je-Kopf-Versorgung mit Wohnraum in der Sowjetunion mit sich, obwohl die Bautätigkeit in den fünfziger Jahren deutlich zunahm. Der Grund hierfür waren die starken Kriegsverluste an Wohnraum, die größer waren als die Bautätigkeit der letzten sechs Vorkriegsjahre.

aus dem Wochenbericht Nr. 4 vom 26. Januar 1962

Selbständigkeit in Deutschland: Der Trend zeigt seit langem nach oben

Von Michael Fritsch, Alexander Kritikos und Alina Rusakova

Die unternehmerische Selbständigkeit hat in Deutschland in den letzten 20 Jahren einen starken Aufschwung erfahren. Die Zahl der Selbständigen ist zwischen 1991 und 2009 um 40 Prozent gestiegen. Verantwortlich für diese Entwicklung sind die Nachholprozesse in Ostdeutschland, der Strukturwandel in Richtung Dienstleistungssektor, sowie eine ausgeprägte Bereitschaft unter den Hochqualifizierten, den Unverheirateten und den Ausländern für unternehmerische Selbständigkeit. Darüber hinaus hat sich im Beobachtungszeitraum der Anteil der Frauen an allen Gründerpersonen substantiell erhöht. Und die Entscheidung für Selbständigkeit zahlt sich in der Regel aus: Nach drei Jahren haben 38 Prozent aller im Markt befindlichen Gründer ein höheres, nur 17 Prozent ein niedrigeres Einkommen als zuvor in abhängiger Beschäftigung.

Mitte der 80er Jahre begannen Wissenschaftler und Politiker, in Deutschland einen „neuen Gründergeist“ und eine „Kultur der Selbständigkeit“ einzufordern. Aus gutem Grund, denn Gründungen und unternehmerische Aktivitäten können eine wichtige Rolle für die Einführung von Innovationen, für ökonomisches Wachstum und die Schaffung neuer Arbeitsplätze spielen. Ohne ein lebendiges Gründungsgeschehen drohen Volkswirtschaften zu stagnieren.

Eine Generation später ist es an der Zeit, Bilanz zu ziehen, inwieweit sich eine solche Kultur entwickelt hat. Dazu zeichnen wir das Gründungsgeschehen und die unternehmerische Selbständigkeit in Deutschland seit dem Jahr 1991 bis an den aktuellen Rand der verfügbaren Daten, das Jahr 2009, nach. Dabei geht es insbesondere um Fragen, wie sich die Zahl der Selbständigen in diesem Zeitraum entwickelt hat, welchen demographischen und sozioökonomischen Hintergrund die Selbständigen haben, über welche Arbeitserfahrungen sie verfügen, welche Einkünfte sie erzielen und in welchen Branchen sie ihre Unternehmen gründen.

Unsere empirischen Analysen basieren auf dem Mikrozensus, der jedes Jahr durch das Statistische Bundesamt erhoben wird.[1] Der Mikrozensus ist die umfangreichste empirische Erhebung in Deutschland, für die pro Jahr 820 000 Personen befragt werden (Kasten). Aufgrund seiner Repräsentativität, der relativ großen Zahl an Beobachtungen sowie der Vielfalt der enthaltenen Informationen ist der Mikrozensus für eine Analyse des Gründungsgeschehens in vielerlei Hinsicht gut geeignet, wurde bisher aber nur selten für entsprechende Fragestellungen ausgewertet.[2]

1 Für eine weitergehende Analyse siehe Fritsch, M., Kritikos, A., Rusakova, A. (2012): Who starts a business and who is self-employed in Germany. Discussionpaper Nr. 1184, DIW Berlin.

2 Insbesondere Michael-Burkhard Piorkowsky bereitet jährlich Daten zum Gründungsgeschehen auf Basis des Mikrozensus auf; siehe etwa Piorkowsky, M.-B., Buddensiek, M., Fleißig, S. (2010): Selbständige in Deutschland 2005–2009 – Eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen. Bonn.

Kasten

Die wichtigsten Datenquellen zur Analyse des Gründungsgeschehens und der unternehmerischen Selbständigkeit in Deutschland

Es gibt in Deutschland eine Vielzahl von Berichtswesen, die regelmäßig Informationen zu Gründungen generieren, sehr viel weniger Untersuchungen beschäftigen sich mit unternehmerischer Selbständigkeit. Die Berichtswesen verwenden unterschiedliche Erhebungsverfahren und Erhebungsquellen, haben einen unterschiedlichen Erhebungsumfang und erfassen unterschiedliche Erhebungszeiträume.

Der *Mikrozensus der amtlichen Statistik* ist eine jährlich durchgeführte repräsentative Befragung von rund 820 000 Personen, die in rund 370 000 Haushalten in Deutschland leben.[1] Erfasst werden neben dem Erwerbsstatus eine Vielzahl von demographischen und sozioökonomischen Merkmalen, aber auch branchen- und erwerbsspezifische sowie regionale Informationen. Der Mikrozensus liefert umfassende Daten über Gründer und unternehmerisch Selbständige im Haupt-, Neben- und Zuerwerb. Allerdings sind nur wenige Informationen zu dem betreffenden Unternehmen verfügbar. Die Angaben können recht zuverlässig auf die Gesamtbevölkerung hochgerechnet werden. Für zwei Perioden (1996–1999 und 2001–2004) ist der Mikrozensus als 4-jähriges Panel verfügbar. Ein Nachteil des Mikrozensus ist die Nichterfassung von Kurzzeitgründern zwischen zwei Beobachtungszeitpunkten.

Grundlage der *Gewerbeanzeigenstatistik* sind die obligatorischen Gewerbeanmeldungen bei den Gewerbemeldeämtern, die als Informationen über Gründungen genutzt werden können. Der Informationsgehalt der Statistik zur Person des Gründers und zum betreffenden Gewerbe ist sehr gering. Auswertungen über den Bestand an Selbständigen liegen nicht vor. Da vielfach Gewerbe angemeldet, aber nicht ausgeübt werden, ist die Anzahl der Gründungen in der Gewerbemeldestatistik einerseits überschätzt; andererseits fehlen Informationen über nicht meldepflichtige Wirtschaftsbereiche wie etwa die freien Berufe. Empirische Analysen haben gezeigt, dass die Anzahl der Gründungen in dieser Statistik stark überhöht ausgewiesen wird.[2] In abgeschwächter Form gilt dies auch für die *Gründungsstatistik des Instituts für Mittelstandsforschung*[3] (Bonn), die im Wesentlichen auf der Gewerbeanzeigenstatistik beruht.

Die *Statistik der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten* der Bundesagentur für Arbeit kann in der Aufbereitung als Betriebsdatei für Analysen des Gründungsgeschehens genutzt werden.[4] Sie enthält detaillierte Informationen über die Beschäftigungsentwicklung von Betrieben im Sinn örtlicher Produktionseinheiten. Es fehlen allerdings Informationen zur Person des Gründers. Da Gründungen ohne sozialversiche-

1 Statistisches Bundesamt: Fachserie 1 Reihe 4.1.1 Bevölkerung und Erwerbstätigkeit: Stand und Entwicklung der Erwerbstätigkeit in Deutschland. Wiesbaden, fortlaufende Jahrgänge 1991–2009.

2 Fritsch, M., Grotz, R., Brixy, U., Niese, M., Otto, A. (2002): Die statistische Erfassung von Gründungen in Deutschland. Allgemeines Statistisches Archiv, 86, 87–96.

3 Günterberg, B. (2009): Berechnungsmethode der Gründungs- und Liquidationsstatistik des IfM Bonn.

4 Fritsch, M., Brixy, U. (2004): The Establishment File of the German Social Insurance Statistics. Schmollers Jahrbuch 124, 183–190.

Entwicklung der Selbständigkeit und des Gründungsverhaltens

Laut Mikrozensus trifft jedes Jahr in Deutschland rund ein Prozent der erwerbsfähigen Bevölkerung die Entscheidung, im *Vollerwerb* selbständig zu werden (Abbildung 1). Diese Zahl schwankt allerdings über die Jahre hinweg nicht unerheblich, nämlich zwischen 262 000 Vollerwerbsgründungen im Jahr 2001 und 396 000 im Jahr 2005.[3] Im Jahr 2009 gab es laut Mikrozensus 294 000 Gründungen. Bemerkenswert ist dabei, dass seit 1997 der Anteil der Gründungen an der Erwerbsbevölkerung im Osten durchweg höher ist als im Westen.

Infolge dieser Gründungen und wohl relativ hoher Überlebensraten[4] der jungen Unternehmen hat sich die Zahl der Selbständigen zwischen dem Jahr 1991 und dem Jahr 2009 um 40 Prozent, von etwas über 3 Millionen auf gut 4,2 Millionen, erhöht (Abbildung 2). Ein Teil dieses Anstiegs geht auf die Verdoppelung der Zahl

3 Im internationalen Vergleich gilt die Gründungsrate in Deutschland als eher gering – siehe hierzu den Global Entrepreneurship Monitor 2010, siehe Brixy, U. et al. (2011): Global Entrepreneurship Monitor, Länderbericht Deutschland 2010. Hannover und Nürnberg.

4 So lagen die Überlebensraten von Gründungen, die mit dem Gründungszuschuss gefördert worden sind, nach fünf Jahren bei 70 Prozent. Siehe etwa Caliendo, M., Kritikos, A. (2009): Die reformierte Gründungsförderung für Arbeitslose – Chancen und Risiken. Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 10, 189–213. Ähnliche Überlebensraten nach fünf Jahren finden Schindele, Y., Weyh, A. (2011): The direct employment effects of new businesses in Germany revisited: an empirical investigation for 1976–2004. Small Business Economics 36, 353–363.

rungspflichtig Beschäftigte nicht erfasst sind, wird die Anzahl der Gründungen in dieser Statistik stark unterschätzt.

Das *Mannheimer Unternehmenspanel* des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) beruht auf Aufbereitungen von Daten der Wirtschaftsauskunftei Creditreform.[5] Die Informationen umfassen insbesondere finanzielle Aspekte, aber in der Regel auch die Beschäftigtenzahl der Unternehmen. Die Erfassung sehr kleiner Unternehmen ist unvollständig. Dementsprechend wird die Anzahl der Gründungen unterschätzt. Demographische und sozioökonomische Informationen zur Person des Gründers sind kaum enthalten.

Der *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) basiert auf einer repräsentativen telefonischen Bevölkerungsbefragung, die jährlich weltweit in mehr als 50 Ländern durchgeführt wird. In Deutschland werden derzeit pro Jahr etwa 5 500 Personen befragt.[6] Die Datenbasis ermöglicht insbesondere internationale Vergleiche der Gründungsneigung der Bevölkerung. Erfasst werden neben dem Erwerbsstatus auch diverse persönliche Merkmale. Informationen über das betreffende Unternehmen sind begrenzt verfügbar.

Der *KfW-Gründungsmonitor* beruht auch auf einer jährlichen telefonischen Bevölkerungsbefragung von anfänglich 40 000 und derzeit etwa 50 000 Personen.[7] Wesentliches Ziel des Monitors ist die Informationsgenerierung über das Gründungsgeschehen in Deutschland. Der Monitor bietet umfangreiche demographische und sozioökonomische Informationen über die Gründer. Bisherige Hochrechnungen auf der Grundlage des Monitors kommen allerdings zu teilweise fragwürdigen Ergebnissen. Beispielsweise weicht der Trendverlauf der Gründungen im KfW-Monitor signifikant von allen anderen Datenquellen ab, was unter anderem darauf beruht, dass die Anzahl der Gründungen in einigen Jahren überschätzt wurde[8].

Die Informationen über die Zahl der jährlichen Gründungen unterscheiden sich je nach verwendeter Datenquelle beträchtlich – am stärksten im Jahr 2003, als das Gründerpanel des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) 243 000 wirtschaftsaktive Gründer zählte und der Gründungsmonitor der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) 1,65 Millionen Gründer auswies, mithin also fast den siebenfachen Wert.

Für die vorliegende Studie wurde der Mikrozensus herangezogen. Als repräsentative Erhebung ist er die umfangreichste und zuverlässigste Datenquelle zu Gründern und Selbständigen in Deutschland. Bei der Darstellung des Gründungsgeschehens beschränken wir uns hier auf Gründungen im Vollerwerb.[9]

5 Almus, M., Engel, D., Prantl, S. (2000): The ZEW Foundation Panels and the Mannheim Enterprise Panel (MUP) of the Centre of European Research (ZEW). Journal of Applied Social Science Studies, 120, 301–308.

6 Brixy, U. et al. (2009): Global Entrepreneurship Monitor: Länderbericht Deutschland 2008. Hannover und Nürnberg.

7 Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2011): KfW-Gründungsmonitor 2011. Frankfurt a. M.

8 Seit Einführung des KfW- Gründungsmonitors werden zum Beispiel jährlich mehr Nebenerwerbsgründungen ausgewiesen, als es laut Mikrozensus Nebenerwerbs-Selbständige im Bestand gibt.

9 Für weitergehende Informationen zu Gründungen im Neben- und Zuerwerb Piorkowsky, M.-B. et al. (2010), a. a. O.

der Selbständigen in Ostdeutschland (von 443 000 auf 867 000 Selbständige) zurück. Im Jahr 2005 sind die neuen Bundesländer bei der Selbständigenquote an den alten Bundesländern vorbeigezogen. Allerdings hat sich in diesem Zeitraum auch die Zahl der Solo-Unternehmer ohne weitere Beschäftigte erheblich erhöht.[5]

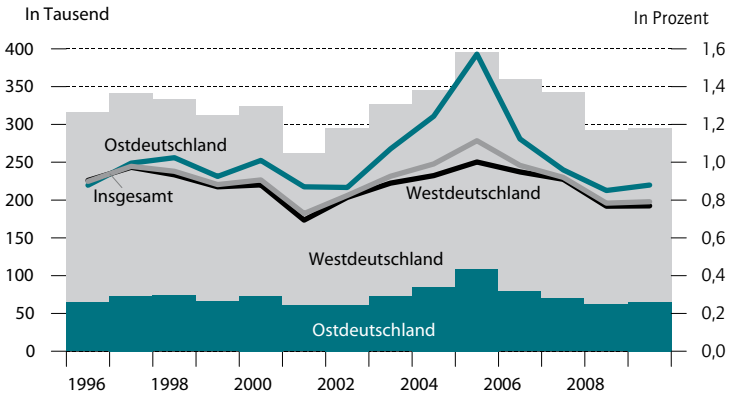
Insgesamt waren 2009 in Deutschland rund elf Prozent der erwerbsfähigen Personen im Vollerwerb unternehmerisch tätig; damit war dieser Anteil knapp drei Prozentpunkte höher als 1991. Demgegenüber stagniert laut OECD-Statistik in vielen anderen etablierten innovationsgetriebenen Volkswirtschaften die Selbständigkeit oder geht sogar zurück.[6] Der deutliche Anstieg der Selbständigkeit in Deutschland lässt darauf schließen, dass sich während des Untersuchungszeitraumes tatsächlich verstärkt eine unternehmerische Kultur etablieren konnte. Hervorhebenswert ist die Steigerung der unternehmerischen Selbständigkeit in Ostdeutschland, wo die Selbständigenrate bereits 15 Jahre nach dem Zu-

5 Der Anteil der Einzelselbständigen an allen Selbständigen lag im Jahr 1991 bei 46 Prozent, bis zum Jahr 2009 hat sich dieser Anteil auf knapp 56 Prozent erhöht; Fritsch, M., Kritikos, A., Rusakova, A. (2012), a.a.O.

6 Laut OECD hat sich der Anteil der Selbständigen an allen Erwerbstätigen in den USA von neun auf sieben Prozent, in Frankreich von 13 auf neun Prozent, in Großbritannien von 15 auf 13 Prozent, in Australien von 15 auf zwölf Prozent, in Norwegen von elf auf acht Prozent und in Japan von 22 auf 13 Prozent reduziert. In Kanada stagnierte die Quote bei neun Prozent. In den Niederlanden stieg sie von 11,6 auf 13,2 Prozent und in Schweden von 9,2 auf 10,4 Prozent. Siehe OECD Factbook (2010): Economic, Environmental and Social Statistics. Paris.

Abbildung 1

Gründungsgeschehen in Ost- und Westdeutschland



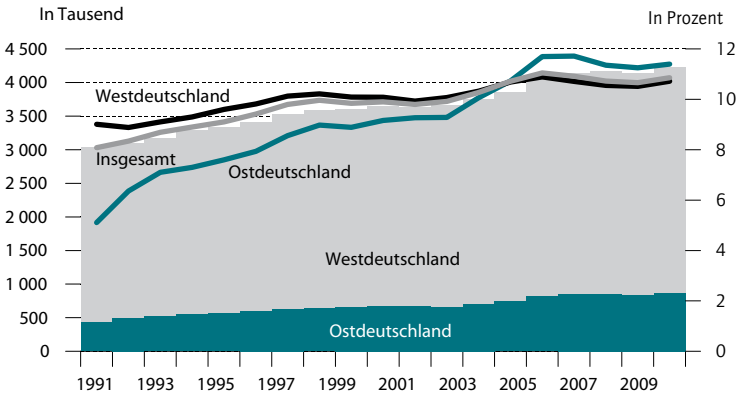
Säulen = Zahl der Gründungen (linke Achse).
Linien = Gründungsrate (rechte Achse).
Quellen: Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2012

In Deutschland entscheidet sich jedes Jahr rund ein Prozent der erwerbsfähigen Bevölkerung, im Vollerwerb selbständig zu werden.

Abbildung 2

Berufliche Selbständigkeit in Ost- und Westdeutschland[1]



Säulen = Zahl der Selbständigen (linke Achse).
Linien = Selbständigenrate (rechte Achse).
1 Angaben für 1994 und 1995 geschätzt.

Quellen: Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2012

Zwischen 1991 und 2009 hat sich die Zahl der Selbständigen in Deutschland um 40 Prozent erhöht.

sammenbruch des Sozialismus das westdeutsche Niveau erreicht hatte und seitdem sogar darüber liegt.

Im Weiteren gehen wir der Frage nach, welche anderen Faktoren neben der Entwicklung in Ostdeutschland die Zunahme der unternehmerischen Selbständigkeit in Deutschland beeinflusst haben.[7] Dazu betrachten wir die Branchenstruktur und den individuellen Hintergrund der Selbständigen.

Branchenstruktur der Selbständigkeit

Der allgemeine Strukturwandel in Richtung Dienstleistungen zeigt sich auch im Gründungsgeschehen. Mehr als jede zweite Gründung (60 Prozent) findet mittlerweile im Dienstleistungssektor statt, nachdem im Jahr 1996 der Anteil der Gründungen in diesem Bereich noch bei 46 Prozent lag. Der Anteil von Handel und Gastgewerbe an der Zahl der Gründungen sank dagegen von über 30 Prozent im Jahre 1991 auf etwas über 22 Prozent im Jahr 2009 (Abbildung 3).

Als Folge dieser Entwicklung ist jeder zweite Selbständige im Jahr 2009 im Dienstleistungssektor tätig (nach einem Ausgangsniveau von 35 Prozent im Jahr 1991), wenn man Verkehr und Nachrichtenübermittlung sowie Kreditinstitute und Versicherungen hinzuzählt (Abbildung 4). Einziger weiterer Sektor mit positivem Trend ist das Baugewerbe, wo sich der Anteil der Selbständigen im Zeitraum 1991 bis 2009 von acht auf elf Prozentpunkte erhöht hat. Zugleich sanken die Zahl und der Anteil der Selbständigen im Verarbeitenden Gewerbe.

Festzuhalten ist, dass sich die Tertiarisierung der deutschen Volkswirtschaft auch in der Branchenwahl der Selbständigen niederschlägt. Da viele Bereiche des Dienstleistungssektors durch relativ niedrige Eintrittsbarrieren und geringe mindestoptimale Unternehmensgröße gekennzeichnet sind, trägt dieser Strukturwandel (neben der Entwicklung in Ostdeutschland) wesentlich zur Erklärung des Anstiegs der unternehmerischen Selbständigkeit in Deutschland bei.

Gründer und Selbständige werden älter

Die Daten der Bundesagentur für Arbeit veranschaulichen, dass die abhängig Beschäftigten während der letzten 30 Jahre im Durchschnitt um fünf Jahre älter geworden sind – von 36,4 Jahren 1980 auf 41,4 Jahre im Jahr 2010.[8] Ein solcher Alterungsprozess findet sich in noch ausgeprägterer Form für Gründer und Selbständige.

7 In diesem Wochenbericht werden keine Politikinstrumente zur Gründungsförderung vorgestellt. Siehe dazu frühere Wochenberichte, etwa Kritikos, A. (2011): Gründungszuschuss: Ein erfolgreiches Instrument steht zur Disposition. DIW Wochenbericht Nr. 45/2011; oder zuvor Caliendo, M., Steiner, V. (2007): Ich-AG und Überbrückungsgeld – Neue Ergebnisse bestätigen Erfolg. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 3/2007.

8 Siehe Süddeutsche Zeitung vom 7. Januar 2012, Beruf und Karriere.

Etwa zwei Drittel aller Gründer sind zum Zeitpunkt der Gründung zwischen 25 und 44 Jahre alt (Tabelle 1). Jedoch hat sich innerhalb dieser Altersklassen das Durchschnittsalter in den letzten Jahren erhöht: Während im Jahr 1996 die Gründer im Alter von 25 bis 34 Jahren den höchsten Anteil an allen Start-ups ausgemacht haben, ist dieser Anteil seitdem um mehr als zehn Prozentpunkte gesunken, der Anteil der älteren Gründer steigt hingegen. Hier wirkt sich offensichtlich die allgemeine demographische Entwicklung spürbar aus.

Personen im Alter von 25 bis 34 Jahren weisen aber immer noch die höchste Gründungsrate auf, gefolgt von der Altersgruppe 35 bis 44 Jahre. Insofern kann sich der demographisch bedingte Rückgang der Gründungen in der Altersklasse zwischen 25 und 34 Jahren in Zukunft noch negativ auf die Zahl der Selbständigen auswirken. Die niedrige Gründungsneigung der jungen Erwerbspersonen deutet darauf hin, dass potenzielle Gründer dazu neigen, zunächst Arbeitserfahrungen in abhängiger Beschäftigung zu sammeln, bevor sie den Sprung in die Selbständigkeit wagen. Der geringe Anteil der Gründer im Alter von mehr als 54 Jahren lässt dagegen vermuten, dass es eine gewisse Obergrenze gibt, ab der die Bereitschaft zum Schritt in die Selbständigkeit abnimmt.

Die Veränderungen beim Gründungsalter haben sich bereits in einer Verschiebung der Altersstruktur der Selbständigen niedergeschlagen. Während der Anteil der Selbständigen in den beiden jüngsten Alterskohorten (unter 25 Jahren sowie von 25 bis 34 Jahren) von 21 Prozent im Jahr 1991 auf 14 Prozent 2009 gesunken ist, stieg der Anteil der Selbständigen in sämtlichen Alterskohorten über 34 Jahren an. Dabei hat sich die Dominanz der Selbständigen im Alter zwischen 35 und 54 Jahren gefestigt – sie machen 2009 rund 60 Prozent aller Selbständigen aus. Bemerkenswert ist weiterhin, dass im Jahr 2009 mehr als sechs Prozent aller Selbständigen 65 Jahre und älter waren (Tabelle 2). Die oft thematisierte demographische Entwicklung macht sich also unter den Selbständigen deutlich bemerkbar.

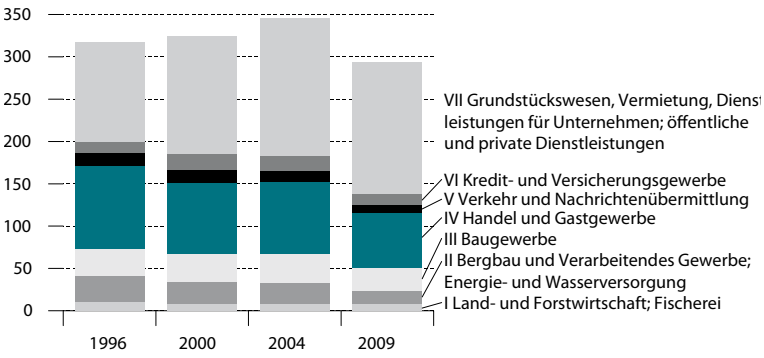
Mehr Frauen und mehr Unverheiratete werden selbständig

Das Gründungsgeschehen der letzten Dekade war von einem starken Anstieg der Gründungen durch Frauen gekennzeichnet. So hat sich zwischen 1996 und 2009 der Anteil der Gründerinnen an allen Gründungen von 33,3 Prozent auf 41,6 Prozent im Jahr 2009 erhöht. Zwar ist immer noch der Großteil der Selbständigen männlich, allerdings wächst der Anteil der selbständigen Frauen deutlich – von rund 25 Prozent im Jahr 1991 auf 31 Prozent im Jahr 2009. Trotz dieser Zunahme lag jedoch der Anteil der unternehmerisch selbständig tätigen Frauen an allen erwerbstätigen Frauen im Jahr 2009 nur bei etwa sieben Prozent, was etwa die Hälfte des entsprechenden Wertes für Männer ausmacht.

Der Anteil der Unverheirateten unter den Selbständigen nimmt deutlich zu, und zwar stärker als ihr Anteil an der Gesamtbevölkerung. Während die Unverheirateten 1991 einen Anteil von 25 Prozent an allen Selbständigen hatten, machten sie 2009 bereits über 35 Prozent

Abbildung 3

Gründer nach Wirtschaftsbranchen
In Tausend



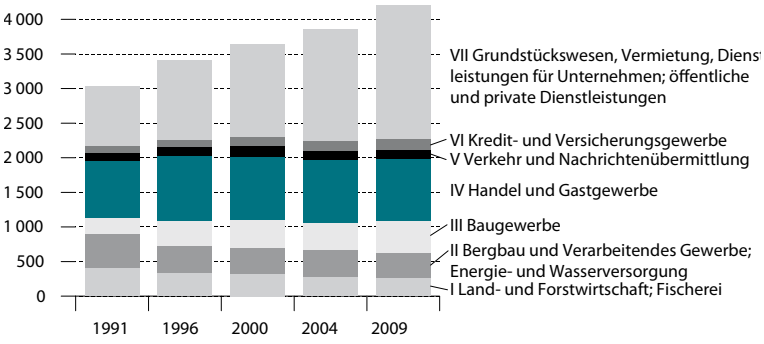
Quellen: Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2012

Mehr als die Hälfte aller Gründungen finden inzwischen im Dienstleistungssektor statt.

Abbildung 4

Selbständige nach Wirtschaftsbranchen
In Tausend



Quellen: Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2012

Infolge des Strukturwandels ist 2009 bereits jeder zweite Selbständige im Dienstleistungssektor tätig.

Tabelle 1

Demographische und sozio-ökonomische Merkmale der Gründer
In Prozent

	1996		2000		2004		2009	
	Gründer	Gründungs-rate[1]	Gründer	Gründungs-rate[1]	Gründer	Gründungs-rate[1]	Gründer	Gründungs-rate[1]
Alter								
Unter 25 Jahre	7,1	0,5	7,1	0,5	7,6	0,7	9,2	0,6
25–34 Jahre	42,6	1,4	36,4	1,3	30,4	1,5	31,4	1,2
35–44 Jahre	29,9	1,0	34,3	1,1	36,7	1,2	32,7	0,9
45–54 Jahre	15,5	0,6	15,9	0,6	18,5	0,7	19,0	0,5
55–64 Jahre	3,9	0,3	5,0	0,4	5,7	0,5	6,0	0,3
65 Jahre und älter	0,9	0,8	1,2	1,1	1,1	0,8	1,7	0,7
Geschlecht								
Männlich	66,7	1,0	64,6	1,0	63,5	1,1	58,4	0,8
Weiblich	33,3	0,7	35,4	0,7	36,5	0,8	41,6	0,7
Familienstatus								
Ledig	43,6	1,0	44,1	1,0	47,3	1,1	52,5	0,9
Verheiratet	56,4	0,8	55,9	0,8	52,7	0,9	47,5	0,7
Deutsche Staatsangehörigkeit								
Ja	87,2	0,9	88,1	0,9	88,1	1,0	82,8	0,7
Nein	12,8	1,4	11,9	1,3	11,9	1,4	17,2	1,5
Bildung[2]								
Kein beruflicher Ausbildungsabschluss	11,9	0,6	14,5	0,7	14,0	0,8	17,3	0,8
Ausbildungsabschluss	63,1	0,8	60,4	0,8	60,9	0,9	56,7	0,7
Hochschulabschluss	24,9	1,4	25,1	1,5	25,2	1,5	25,9	1,1
Insgesamt in Prozent	–	0,9	–	0,9	–	1,0	–	0,8
Insgesamt in 1 000 Personen	**316**	–	**324**	–	**345**	–	**294**	–

1 Anteil der Gründer an allen Erwerbstätigen.
2 Freiwillige Angabe. Die Zahlen beziehen sich auf den höchsten beruflichen Bildungsabschluss.

Quellen: Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2012

aus. Getrieben ist auch dieser Trend durch die Entwicklung unter den Gründern; hier stellen die Singles im Jahr 2009 mit 52,5 Prozent bereits die Mehrheit.

Immer mehr Ausländer werden in Deutschland selbständig

Ein aktuelles Thema ist die Entwicklung der unternehmerischen Aktivitäten von Migranten. Für Personen ohne deutsche Staatsangehörigkeit lässt sich eine dynamische Gründungsentwicklung beobachten. Bereits im Jahr 1996 lag die Gründungrate unter den nicht deutschen Erwerbstätigen mit 1,4 Prozent deutlich über dem entsprechenden Wert für Deutsche (0,85 Prozent). Während die Gründungsrate der Ausländer sich über die letzten Jahre auf 1,5 Prozent erhöht hat, ist sie unter den deutschen Erwerbstätigen auf 0,7 Prozent gesunken.

Dementsprechend ist während der Untersuchungsperiode der Anteil von Selbständigen ohne deutsche Staatsangehörigkeit an allen Selbständigen kontinuierlich gestiegen – von 5,7 Prozent im Jahr 1991 auf 9,6 Prozent im Jahr 2009. Die Selbständigenrate der nichtdeutschen Erwerbstätigen hat sich über die Beobachtungsperiode nahezu verdoppelt. Im Jahr 2009 erreichte sie 12,1 Prozent und übertraf damit den Wert für Deutsche, der 10,8 Prozent betrug. Anders als für deutsche Selbständige und entgegen dem allgemeinen Trend dominiert unter den nichtdeutschen Selbständigen die Branche Handel und Gastgewerbe mit einem Anteil von knapp 50 Prozent.[9]

Schlüsselgröße Bildung

Es wurde bereits vielfach gezeigt, dass Hochschulabsolventen eine relativ starke Neigung zur Unternehmensgründung und zu unternehmerischer Selbständigkeit aufweisen.[10] Aus dem Mikrozensus geht jedoch zunächst hervor, dass Personen mit einer abgeschlos-

9 Fritsch, M., Kritikos, A., Rusakova, A. (2012), a. a. O.

10 Hinz, T., Jungbauer-Gans, M. (1999): Starting a business after unemployment: Characteristics and chances of success. Entrepreneurship and Regional Development 11, 317–333; oder Caliendo, M., Fossen, F., Kritikos, A. (2009): Risk attitudes of nascent entrepreneurs: New evidence from an experimentally-validated survey. Small Business Economics 32, 153–167.

Tabelle 2

Demographische und sozio-ökonomische Merkmale der Selbständigen
In Prozent

	1991			1996			2000			2004			2009		
	Selbständige	Abhängig Beschäftigte	Selbständigenrate[1]	Selbständige	Abhängig Beschäftigte	Selbständigenrate[1]	Selbständige	Abhängig Beschäftigte	Selbständigenrate[1]	Selbständige	Abhängig Beschäftigte	Selbständigenrate[1]	Selbständige	Abhängig Beschäftigte	Selbständigenrate[1]
Alter															
Unter 25 Jahre	2,7	17,1	1,4	1,6	12,9	1,3	1,5	13,0	1,2	1,5	12,4	1,5	1,5	12,5	1,5
25–34 Jahre	18,5	27,1	5,7	19,7	28,1	6,8	16,6	24,8	6,9	13,3	20,8	7,2	12,4	20,1	7,0
35–44 Jahre	27,7	23,3	9,5	29,6	26,3	10,5	31,2	28,7	10,7	32,8	30,1	11,7	29,7	26,5	12,1
45–54 Jahre	29,0	22,9	10,0	26,7	21,2	11,6	27,2	22,0	12,0	29,1	24,6	12,5	31,3	26,1	12,8
55–64 Jahre	17,4	9,0	14,6	18,0	10,9	14,7	19,0	10,9	16,1	18,5	11,3	16,5	18,8	13,6	14,5
65 Jahre und älter	4,7	0,5	44,4	4,5	0,6	43,8	4,5	0,6	44,4	4,8	0,8	40,9	6,2	1,2	39,2
Geschlecht															
Männlich	74,3	57,0	10,3	73,1	55,9	12,0	72,2	54,8	12,7	71,1	53,3	13,9	68,9	52,5	13,8
Weiblich	25,7	43,0	5,0	26,9	44,1	6,0	27,8	45,2	6,4	28,9	46,7	7,0	31,1	47,5	7,4
Familienstatus															
Ledig	24,7	37,3	5,5	27,9	38,5	7,1	29,9	40,3	7,6	32,5	41,9	8,6	36,3	46,1	8,8
Verheiratet	75,3	62,7	9,6	72,1	61,5	10,9	70,1	59,7	11,5	67,5	58,1	12,3	63,7	53,9	12,6
Deutsche Staatsangehörigkeit															
Ja	94,3	92,9	8,2	92,7	91,8	9,6	92,9	91,6	10,1	92,3	91,7	10,9	90,3	91,4	10,8
Nein	5,7	7,1	6,7	7,3	8,2	8,5	7,1	8,4	8,5	7,7	8,3	10,1	9,7	8,6	12,1
Bildung[2]															
Kein beruflicher Ausbildungsabschluss	11,8	17,2	5,6	10,5	17,6	5,8	9,6	18,3	5,4	9,2	17,6	5,8	10,0	18,3	6,2
Ausbildungsabschluss	69,8	71,7	7,8	64,7	68,4	8,9	63,8	67,9	9,2	62,2	67,5	9,9	60,1	65,4	10,1
Hochschulabschluss	18,5	11,1	12,7	24,8	13,9	15,5	26,6	13,7	17,3	28,7	14,8	18,7	29,9	16,2	18,4
Insgesamt in Prozent	–	–	8,1	–	–	9,5	–	–	10,0	–	–	10,8	–	–	10,9
Insgesamt in 1 000 Personen	**3 037**	**34 408**	–	**3 409**	**32 574**	–	**3 643**	**32 960**	–	**3 852**	**31 807**	–	**4 215**	**34 447**	–

Quellen: Mikrozensuspanel des Statistischen Bundesamtes, 2001–2004; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2012

senen Berufsausbildung in Deutschland den größten Anteil an allen Selbständigen ausmachen, gefolgt von Hochschulabsolventen und Personen ohne Berufs- oder Hochschulabschluss[11]. Der größte *Anstieg* der Selbständigen ist allerdings unter den Hochschulabsolventen zu beobachten; sie haben sich während des Untersuchungszeitraumes von 501 000 (gut 18 Prozent aller Selbständigen) 1991 auf 1,25 Millionen (30 Prozent) 2009 mehr als verdoppelt und leisten damit einen wesentlichen weiteren Erklärungsbeitrag für den Anstieg der Selbständigkeit. Demgegenüber ging der Anteil derjenigen Selbständigen, die über eine Berufsausbildung aber keinen akademischen Abschluss verfügen, im gleichen Zeitraum um etwa zehn Prozent zurück. Weiterhin ist bemerkenswert, dass die Selbständigenquote unter den Erwerbstätigen mit Hochschulabschluss von zwölf Prozent im Jahr 1991 auf 18 Prozent im Jahr 2009 gestiegen ist; das heißt, dass sich nahezu jeder fünfte Hochschulabsolvent in seiner weiteren beruflichen Laufbahn irgendwann selbständig macht.

In den beiden Gruppen „abgeschlossene Berufsausbildung“ und „ohne Berufs- und Hochschulausbildung“ fallen die Gründungraten mit unter einem Prozent verhältnismäßig gering aus. Ein positiver Trend ist für Personen ohne Berufsabschluss auszumachen – mit einem

11 Um den Vergleich mit anderen Ländern zu ermöglichen, wurden die Bildungsniveaus zu drei Kategorien (1)Hochschulabschluss, (2) abgeschlossene Berufsausbildung, (3) ohne Hochschulabschluss oder abgeschlossener Berufsausbildung aggregiert. Fritsch, M., Kritikos, A., Rusakova, A. (2012), a. a. O.

Anstieg von etwa 0,6 Prozent 1996 auf 0,75 Prozent 2009. Insgesamt sind aber die Anteile der Gründungen unter den Hochschulabsolventen deutlich höher und bewegen sich zwischen 1,1 und 1,5 Prozent. In der Tat wurde auch ein linearer Zusammenhang im Rahmen unserer empirischen Studie belegt, wonach die Gründungsneigung mit dem Ausbildungsniveau steigt.

Eine weitergehende Analyse der Arbeitsmarkterfahrungen und des Bildungshintergrundes der Gründer erlauben die Paneldaten des Mikrozensus für die Jahre 2001 bis 2004. Demnach befanden sich 31,2 Prozent aller Gründer im Jahr vor der Gründung in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis, 24,3 Prozent waren ein Jahr vor ihrer Gründung arbeitslos gemeldet, und 11,4 Prozent standen dem Arbeitsmarkt nicht zur Verfügung. Interessanterweise waren 18 Prozent der Gründer ein Jahr zuvor bereits mit einer anderen Unternehmung selbständig (Tabelle 3). Nur eine Minderheit der Gründer hat ihr Unternehmen direkt nach dem Erwerb ihres jeweiligen Bildungsabschlusses gestartet. So haben nur etwa fünf Prozent aller Gründer ein Jahr vor ihrer Gründung ein Hochschulstudium und lediglich etwa drei Prozent eine andere Form der Ausbildung absolviert. Dies macht deutlich, dass die überwiegende Mehrheit der Gründer vor dem Schritt in die Selbständigkeit praktische Berufserfahrung sammelt.

Tabelle 3

Arbeitsmarktstatus und Bildungshintergrund der Gründer im Jahr vor der Gründung
Anteil an allen Gründern in Prozent

Arbeitsmarktstatus	100,0
Arbeitslos	24,3
Nichterwerbstätig	11,4
Selbständiger ohne Angestellte	11,6
Selbständiger mit Angestellten	6,1
Unbezahl mithelfender Familienangehöriger	1,2
Beamter, Richter	0,7
Angestellter (ohne Auszubildende)	31,2
Arbeiter, Heimarbeiter (ohne Auszubildende)	11,9
Kaufmännisch/technischer Auszubildender	0,7
Gewerblicher Auszubildender	0,4
Zeit-/Berufssoldat	0,4
Grundwehrdienstleistender	0,0
Zivildienstleistender	0,1
Besuch einer (Hoch-)Schule	100,0
Schule	0,6
Ausbildung	3,2
Hochschule	4,8
Kein Besuch der Schule oder ohne Angabe	91,5

Quellen: Mikrozensuspanel des Statistischen Bundesamtes, 2001–2004; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2012

Einkommenssteigerungen durch Selbständigkeit

Die wirtschaftliche Lage und das Einkommen von Selbständigen werden in der Öffentlichkeit zum Teil kontrovers diskutiert. Als Argument gegen den Schritt in die unternehmerische Selbständigkeit wird nicht selten vorgebracht, dass überproportional viele Selbständige in einer Art Kümmerexistenz mit relativ geringem Einkommen lebten.[12] So führt etwa das Bonner Institut für Mittelstandsforschung (IfM) in einer aktuellen Studie aus, dass „ein Viertel der 4,3 Millionen Selbständigen in Deutschland zuletzt ein monatliches Nettoeinkommen von weniger als 1100 Euro hatten".[13]

Der Mikrozensus erlaubt eine systematische Berechnung der monatlichen Einkünfte von Selbständigen auch im Vergleich zu abhängig Beschäftigten. Zunächst bestätigt der Mikrozensus, dass etwa ein Viertel aller Selbständigen tatsächlich weniger als 1100 Euro im Monat verdienen. Bei einer Gegenüberstellung mit den Verdiensten von abhängig Beschäftigten offenbart sich jedoch, dass bei den abhängig Beschäftigten der Anteil der Geringverdiener sehr viel höher liegt, nämlich bei 34 Prozent. Gleichzeitig wird auch deutlich, dass ein sehr viel höherer Anteil der Selbständigen, nämlich knapp 37 Prozent, ein Einkommen von mehr als 2300 Euro pro Monat hat, verglichen mit rund 17 Prozent der abhängig Beschäftigten (Tabelle 4).

Auf Basis der Paneldaten des Mikrozensus können die Einkommen von Gründern drei Jahre nach Gründung mit ihrem vorherigen Einkommen in abhängiger Beschäftigung verglichen werden (Tabelle 5). Dabei fällt zunächst auf, dass die Gründer, die zuvor abhängig beschäftigt waren, sich proportional zu den abhängig Beschäftigten aus allen Einkommensgruppen rekrutieren und nicht etwa vor allem Personen mit relativ hohem oder relativ geringem Einkommen unternehmerisch tätig werden. Drei Jahre nach der Gründung zeigen sich dann beachtliche Einkommensunterschiede zwischen diesen jungen Unternehmern und den abhängig Beschäftigten. Zum einen ist der Anteil der Selbständigen, die nach drei Jahren ein Einkommen von unter 1100 Euro pro Monat erzielen, deutlich niedriger als unter den abhängig Beschäftigten; zum anderen verfügen die oberen 30 Prozent dieser Gründerkohorte über ein höheres Einkommen als die oberen 30 Prozent der abhängig Beschäftigten, und das bereits drei Jahre nach Gründung. Insgesamt entspricht die Einkommensver-

12 Siehe zuletzt „Nicht immer Schokolade", Süddeutsche Zeitung vom 17.10.2011.

13 May-Strobl, E, Pahnke, A., Schneck, S., Wolter, H.J. (2011): Selbstständige in der Grundsicherung. Institut für Mittelstandsforschung (IfM), Bonn, Working Paper No. 02.

teilung von Gründern schon nach drei Jahren der Einkommensverteilung der etablierten Selbständigen.

Vergleicht man das Einkommen von Gründern drei Jahre nach der Gründung mit ihrem in abhängiger Beschäftigung erzielten Einkommen (Tabelle 6), so zeigt sich, dass 38 Prozent der jungen Unternehmer nun über ein höheres Einkommen verfügen. Bei 45 Prozent ist das Einkommen im Vergleich zur vorherigen abhängigen Beschäftigung etwa gleich geblieben, während das Einkommen bei 17 Prozent der Selbständigen drei Jahre nach der Gründung niedriger ausfällt. Besonders auffällig ist dabei, dass es vielen Selbständigen, die als abhängig Beschäftigte mit weniger als 1100 Euro pro Monat auskommen mussten (und das waren immerhin 41 Prozent), gelungen ist, ihr Einkommen in selbständiger Tätigkeit zu steigern. Nach drei Jahren Selbständigkeit verbleibt nur noch ein Viertel aller Selbständigen in der niedrigsten Einkommensgruppe. Eine ähnlich positive Entwicklung ist in der zweitniedrigsten Einkommensgruppe, zwischen 1100 und 2300 Euro, zu verzeichnen. Dort reduziert sich der Anteil von 42 Prozent in vorheriger abhängiger Beschäftigung auf 35 Prozent in unternehmerischer Selbständigkeit. Entsprechend steigen die Anteile der Entrepreneure in den drei höchsten Einkommensgruppen. Dies zeigt, dass sich für viele Gründer der Wechsel aus abhängiger Beschäftigung in unternehmerische Selbständigkeit finanziell gelohnt hat. Das gilt auch für Personen aus den niedrigsten Einkommensgruppen. Geringe Einkommen sind also nicht in erster Linie eine Frage der Erwerbsform, sondern eher eine Frage der Branche und vor allem der Bildung. Dabei kann der Schritt in unternehmerische Selbständigkeit gerade für abhängig Beschäftigte mit relativ niedrigem Einkommen eine Möglichkeit sein, ihre finanzielle Lage zu verbessern.

Tabelle 4

Monatliches Nettoeinkommen nach Einkommensklassen im Jahr 2010

	Selbständige		Abhängig Beschäftigte (Angestellte + Arbeiter + Beamte)	
	In 1 000 Personen	In Prozent	In 1 000 Personen	In Prozent
Unter 1 100 Euro	962	26,8	11 134	34,0
1 100 bis 2 300 Euro	1 315	36,6	15 930	48,7
2 300 bis 3 200 Euro	536	14,9	3 498	10,7
3 200 bis 4 500 Euro	363	10,1	1 506	4,6
4 500 bis 5 500 Euro	416	11,6	636	1,9
Insgesamt	**3 592**	**100,0**	**32 704**	**100,0**

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 1, Reihe 4.1.1 Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Stand und Entwicklung der Erwerbstätigkeit. Wiesbaden 2011; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2012

Fazit

Die Analyse auf der Basis des Mikrozensus hat offenbart, dass die Zahl der Selbständigen in den letzten zwei Jahrzehnten in Deutschland um 40 Prozent gestiegen ist. Gleichzeitig stellt diese Studie die Diskussion um Kümmerexistenzen in der Selbständigkeit in ein neues Licht. Es zeigt sich, dass für einen wesentlichen Anteil der Gründer der Schritt in die Selbständigkeit bereits drei Jahre nach der Gründung eine Erhöhung ihres Nettoeinkommens mit sich bringt. Zwar

Tabelle 5

Einkommensverteilung der Gründer, Selbständigen und abhängig Beschäftigten

	Gründer[1]				Selbständige	Abhängig Beschäftigte
Perzentile	2001	2002 (Jahr der Gründung)	2003	2004	2001–2004	2001–2004
10.	unter 1 100 Euro	unter 1 100 Euro	unter 1 100 Euro	unter 1 100 Euro	unter 1 100 Euro	unter 1 100 Euro
20.	unter 1 100 Euro	unter 1 100 Euro	unter 1 100 Euro	unter 1 100 Euro	unter 1 100 Euro	unter 1 100 Euro
30.	unter 1 100 Euro	unter 1 100 Euro	unter 1 100 Euro	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro	unter 1 100 Euro
40.	unter 1 100 Euro	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro
50.	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro
60.	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro
70.	1 100 bis 2 300 Euro	1 100 bis 2 300 Euro	2 300 bis 3 200 Euro	2 300 bis 3 200 Euro	2 300 bis 3 200 Euro	1 100 bis 2 300 Euro
80.	1 100 bis 2 300 Euro	2 300 bis 3 200 Euro	3 200 bis 4 500 Euro	3 200 bis 4 500 Euro	3 200 bis 4 500 Euro	1 100 bis 2 300 Euro
90.	2 300 bis 3 200 Euro	3 200 bis 4 500 Euro	4 500 bis 5 500 Euro	4 500 bis 5 500 Euro	4 500 bis 5 500 Euro	2 300 bis 3 200 Euro

1 Nur Gründer, die im Jahr 2001 in abhängiger Beschäftigung waren.

Quellen: Mikrozensuspanel des Statistischen Bundesamtes, 2001–2004; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2012

Tabelle 6

Einkommensentwicklung der Gründer[1] in den ersten Jahren nach der Gründung
In Prozent

Monatliches Nettoeinkommen	2001	2002 (Jahr der Gründung)	2003	2004	Individuelles Einkommen 2004 gegenüber 2001		
					verringert	unverändert	gestiegen
Unter 1 100 Euro	41,5	37,8	33,3	27,0	0,0	48,7	51,4
1 100 bis 2 300 Euro	42,2	32,6	35,2	35,0	19,1	47,6	33,3
2 300 bis 3 200 Euro	7,4	13,3	8,3	14,0	55,6	33,3	11,1
3 200 bis 4 500 Euro	2,2	8,1	12,0	12,0	0,0	33,3	66,7
4 500 bis 5 500 Euro	3,0	5,2	6,5	7,0	25,0	50,0	25,0
5 500 bis 7 500 Euro	2,2	1,5	0,9	2,0	66,7	33,3	0,0
7 500 bis 10 000 Euro	0,7	0,7	1,9	1,0	100,0	0,0	0,0
10 000 bis 18 000 Euro	0,7	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	100,0
Mehr als 18 000 Euro	0,0	0,7	1,9	1,0	–	–	–
Aufgabe	–	–	20,0	7,4	–	–	–
Insgesamt	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**17,0**	**45,0**	**38,0**

1 Nur Gründer, die im Jahr 2001 in abhängiger Beschäftigung waren.

Quellen: Mikrozensuspanel des Statistischen Bundesamtes, 2001–2004, Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2012

gibt es unter den Selbständigen auch Geringverdiener, aber ihr Anteil ist wesentlich kleiner als unter den abhängig Beschäftigten. Der Schritt in die unternehmerische Selbständigkeit führt in der Regel also nicht nur zu mehr Autonomie und Selbstverwirklichung, sondern kann sich auch finanziell als durchaus lohnend erweisen. Allerdings dürfte eine Einkommensverbesserung in Selbständigkeit häufig auch mit höherem Arbeitseinsatz und natürlich auch mit unternehmerischem Risiko verbunden sein.

Für die Zukunft ist völlig offen, inwieweit mit einer weiteren Zunahme der unternehmerisch Selbständigen in Deutschland zu rechnen ist. Die demographische Entwicklung lässt eher eine Stagnation erwarten. Neben der reinen Quantität der Selbständigen ist die Qualität ihrer Unternehmungen von ebenso zentraler Bedeutung. Der boomartig steigende Anteil von Selbständigen mit Hochschulabschluss lässt eine zunehmende Qualität der Gründungen erhoffen und unterstreicht die Bedeutung akademischer Ausbildung auch für das Gründungsgeschehen. Unter dem Aspekt der Aufrechterhaltung einer qualitativ hochwertigen Gründungsdynamik kann es also für die deutsche Wirtschaft auch aus diesem Grund sehr wichtig sein, die Zahl gut qualifizierter Hochschulabgänger nicht nur zu halten, sondern zu steigern. Zur Verbesserung der Qualifikation könnte weiterhin die Unterstützung von Gründern durch Coaching beitragen, wie dies von der Bundesregierung seit dem Jahr 2007 mit zwei Programmen zum Gründercoaching unterstützt wird. Es ist zu hoffen, dass solche Programme wesentlich dazu beitragen, den Anteil der Gründungen zu erhöhen, die zusätzliche Arbeitsplätze schaffen. Allerdings ist die Wirksamkeit solcher Programme bisher noch offen.

Alles in allem lässt sich feststellen, dass sich in Deutschland während der letzten zwei Dekaden eine stärkere Kultur der unternehmerischen Selbständigkeit entwickelt hat. Von dieser Kultur haben die Konsumenten und die Wirtschaft in Deutschland in vielfacher Weise profitiert.

Prof. Dr. Michael Fritsch ist Professor an der Friedrich-Schiller-Universität Jena und Forschungsprofessor am DIW Berlin | m.fritsch@uni-jena.de

Prof. Dr. Alexander Kritikos ist Forschungsdirektor am DIW Berlin und Professor an der Universität Potsdam| akritikos@diw.de

Alina Rusakova ist wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Friedrich-Schiller-Universität Jena | alina.rusakova@uni-jena.de

JEL: D22, J23 L26, M13

Keywords: Entrepreneurship, self-employment, start-ups

Prof. Dr. Alexander Kritikos, Forschungsdirektor am DIW Berlin und Professor an der Universität Potsdam

SECHS FRAGEN AN ALEXANDER KRITIKOS

»Vielen Gründern gelingt es, ihre Einkommenssituation zu verbessern«

1. Herr Prof. Kritikos, immer mehr Menschen in Deutschland verdienen ihren Lebensunterhalt als Selbständige. Wie viele sind es tatsächlich? Laut Mikrozensus, den wir für diese Frage ausgewertet haben, sind im Jahr 2009 4,2 Millionen Menschen in Deutschland einer selbständigen Tätigkeit nachgegangen.

2. Wie stark ist die Zahl der Selbständigen in den letzten Jahren gestiegen? Wir haben einen in der Tat bemerkenswerten Verlauf entdecken können. Im Jahr 1991 gab es in Deutschland drei Millionen Selbständige. Seitdem ist die Zahl der Selbständigen um 40 Prozent kontinuierlich auf diese 4,2 Millionen angestiegen.

3. In welchen Branchen machen sich die meisten Menschen selbständig? Wir beobachten vor allem einen unglaublichen Anstieg bei den Dienstleistungen. Rund 60 Prozent aller Gründer starten heutzutage in diesem Bereich eine eigene Unternehmung. Inzwischen ist jeder zweite Selbständige im Dienstleistungsbereich tätig.

4. Wo liegen die Gründe für diesen enormen Anstieg? Zum einen gibt es einen Nachholbedarf in Ostdeutschland. Hier haben sich die Zahlen der Selbständigen von 440 000 zu Beginn der 90er Jahre auf 870 000 Selbständige im Jahr 2009 nahezu verdoppelt. Ein zweites Phänomen ist der zuvor genannte Dienstleistungssektor. Viele Menschen machen sich in diesem Bereich viel eher selbständig, weil eine Gründung hier mit weniger Hürden verbunden ist als zum Beispiel im verarbeitenden Gewerbe. Zum anderen werden Dienstleistungen auch stärker am Markt nachgefragt als über eine Festanstellung. Wir können darüber hinaus beobachten, dass sich besonders viele Menschen mit einer sehr guten Ausbildung, also mit einer Hochschulausbildung, selbständig machen. Hier gab es in den letzten Jahren einen unglaublichen Anstieg von 500 000 Personen im Jahr 1991 auf über 1,2 Millionen im Jahr 2009.

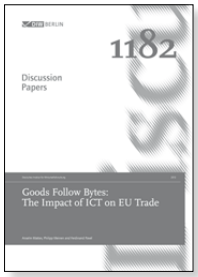
5. Lohnt sich der Schritt in die Selbständigkeit aus wirtschaftlicher Sicht? Über diese Frage gibt es seit Jahren eine kontroverse Diskussion. Wir sind der Frage systematisch nachgegangen und können beobachten, dass es von all den Personen, die in die Selbständigkeit gehen, doch einem beträchtlichen Teil gelingt, die Einkommenssituation zu verbessern. Wir stellen jedoch auch fest, dass es 25 Prozent aller Selbständigen wirtschaftlich nicht so gut geht. Sie verdienen weniger als 1 100 Euro im Monat. Genau die Zahl hat eine große Kontroverse ausgelöst, inwieweit Selbständigkeit mit Kümmerexistenz gleichzusetzen ist. Wir beobachten aber, dass es unter allen Angestellten knappe 40 Prozent gibt, die weniger als 1 100 Euro im Monat verdient, also ein sehr viel höherer Anteil. Da die Gründer proportional aus allen Einkommensbereichen stammen, haben auch 40 Prozent aller Gründer zuvor als Angestellte weniger als 1 100 Euro verdient. Und von denen gelingt es einem großen Teil, durch die Selbständigkeit das Einkommen zu erhöhen. Das heißt also, wir haben in der Tat ein Problem der Geringverdiener, aber dieses Problem der Geringverdiener hat nichts mit der Entscheidung für Selbständigkeit zu tun. Wir haben ein Problem der Geringverdiener, weil sie wahrscheinlich in bestimmten Segmenten des Dienstleistungsbereichs aktiv sind und weil sie zu schlecht ausgebildet sind.

6. Wie bewerten Sie diesen Trend zur Selbständigkeit? Wir glauben, dass sich in den letzten 20 Jahren doch so etwas wie eine „Kultur der Selbständigkeit" entwickelt hat. In den 80er Jahren war es gesellschaftlich keine Alternative, sich selbständig zu machen. Jeder hat, wenn er nur konnte, die Finger davon gelassen. Heute, 30 Jahre später, ist die Selbständigkeit sehr viel mehr eine Selbstverständlichkeit geworden. Die Entscheidung, die eigene Arbeitskraft am Markt anzubieten, ist heute eine viel besser akzeptierte Erwerbsform.

Das Gespräch führte Erich Wittenberg.

Das vollständige Interview zum Anhören finden Sie auf www.diw.de/interview

Discussion Papers Nr. 1182/2012
Anselm Mattes, Philipp Meinen, Ferdinand Pavel



Goods Follow Bytes: The Impact of ICT on EU Trade

This paper empirically assesses whether the deployment and use of Information and Communication Technology (ICT) infrastructure at the national level affects trade flows within the European Union (EU) and between the EU and its main trading partners. The analysis tests the hypothesis that availability and use of ICT enhances trade by reducing transaction costs and through network effects that materialize when both trading partners are advanced users of ICT. The empirical analysis is based on the application of gravity equations in various robust specifications. The results suggest that ICT does have a significant impact on EU trade. In particular, we find trade to be enhanced if both trading partners reveal advanced ICT endowments, which supports the expected network effects. Additionally, we observe trade diversion effects from less to highly ICT developed countries.

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere

DIW Economic Bulletin
Nr. 1/2012

Report by Martin Gornig and Hendrik Hagedorn

Germany's Construction Industry: Strong Growth Followed by Stagnation

Interview with Hendrik Hagedorn

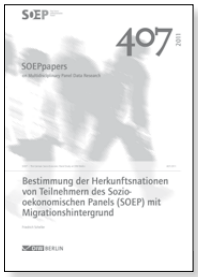
We Need Clarity on Financing Conditions

Report by Dorothea Lucke

German Industry – a Tower of Strength?

www.diw.de/publikationen/diw_economic_bulletin

SOEPpapers Nr. 407/2011
Friedrich Scheller

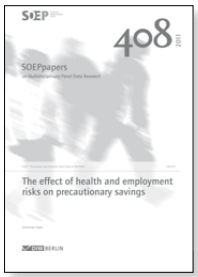


Bestimmung der Herkunftsnationen von Teilnehmern des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) mit Migrationshintergrund

Die Heterogenität der zugewanderten Bevölkerung in Deutschland spielt bei der Analyse migrations- und integrationsbezogener Fragen eine wachsende Rolle. Seit der Welle Y ist im Sozio-oekonomischen Panel (SOEP) die Variable MIGBACK enthalten, welche die Identifikation des Migrationsstatus der Befragten ermöglicht. Empirisch werden, z. B. bei der Arbeitsmarktintegration, zusätzlich zu Unterschieden zwischen zugewanderter und autochthoner Bevölkerung sowie zwischen den Generationen jedoch immer wieder auch innerhalb der Gruppe der Zuwanderer und ihrer Nachkommen Ungleichheiten entlang der Herkunftsnationen festgestellt. Um diesbezügliche Untersuchungen mit dem SOEP zu vereinfachen, wird gezeigt, wie vorhandene Informationen auch für eine möglichst breite Zuordnung der Herkunftsnationen der Teilnehmer mit Migrationshintergrund verwendet werden können. Durch die Nutzung von Angaben zu früheren Nationalitäten, dem Geburtsland oder der Herkunft der Eltern kann neben der unproblematischen Zuordnung des Herkunftslandes selbst Zugewanderter auch bei einem Großteil der in Deutschland Geborenen mit indirektem Migrationshintergrund die Herkunft identifiziert werden. Die gegenüber der einfachen Bestimmung anhand der Nationalität gewonnenen Fallzahlen werden abschließend nach Herkunftsnationen differenzierend dargestellt und auf bestehende (Fallzahlen-)Probleme und Grenzen der skizzierten Vorgehensweise aufmerksam gemacht.

www.diw.de/publikationen/soeppapers

SOEPpapers Nr. 408/2011
Johannes Geyer



The Effect of Health and Employment Risks on Precautionary Savings

This paper extends the idea of using ex-ante risk measures in a model of precautionary savings by explicitly simulating future net-income risks. The uncertainty measure takes into account the interdependency of labour market status and health. The model is estimated for prime age males using the German Socio-Economic Panel Study for years 2001–2007. The empirical analysis is conducted using a measure for saving stocks and saving flows. The latter model allows to control for individual specific effects. I find evidence for precautionary savings in response to the uncertainty measures. The results are robust and stable across specifications. There is evidence for a share of precautionary wealth of about 14 to 17 percent.

www.diw.de/publikationen/soeppapers

Verkauf von Lebensmitteln unter Einstandspreis wieder zulassen!

Dr. Vanessa von Schlippenbach ist Wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Abteilung Wettbewerb und Verbraucher. Der Beitrag gibt die Meinung der Autorin wieder.

Seit 2008 dürfen Lebensmittel grundsätzlich nicht mehr unter Einstandspreis verkauft werden. Insbesondere die Verbraucherzentrale Bundesverband und der Deutsche Bauernver-band haben sich für ein solches Verbot stark gemacht, um das „Verramschen" hochwertiger Lebensmittel – wie etwa Milch und Milchprodukte – durch den Lebensmitteleinzelhandel zu verhindern. Ein durch Niedrigpreisstrategien geprägter Konkurrenzkampf der Handelsunternehmen könne zum einen die hohe Qualität der Lebensmittel gefährden und erhöhe zum anderen den Druck auf die Erzeugerpreise. Dementsprechend ist auch dem verbraucherpolitischen Bericht 2008 zu entnehmen, dass das Ziel dieser Rechtsänderung darin bestand, dem „ruinösen" Preiswettbewerb im Lebensmitteleinzelhandel entgegenzuwirken und ein Signal für einen hohen Sicherheitsstandard bei Lebensmitteln zu setzen. Das Verbot von Verkäufen unter Einstandspreis bei Lebensmitteln ist bis Ende 2012 befristet. Im Referentenentwurf des Bundeswirtschaftsministeriums zur 8. GWB-Novelle ist nun zu lesen, dass das „verschärfte Verbot des Verkaufs von Lebensmitteln unter Einstandspreis" nicht verlängert werden soll. Und das ist gut so!

Ein grundsätzliches Verbot von Untereinstandspreisverkäufen kann die Funktionsfähigkeit von Märkten einschränken. Verhalten sich beispielsweise zwei Güter komplementär zueinander – wie etwa Brot und Butter oder Kaffee und Milch – kann es sich für einen Einzelhändler lohnen, eines der beiden Güter unterhalb des Einstandspreises anzubieten. Dem hierdurch entstandenen Verlust steht die gesteigerte Nachfrage nach dem komplementären Gut gegenüber, so dass der Einzelhändler seinen Umsatz durch die Niedrigpreisstrategie erhöhen kann. Dies gilt auch dann, wenn er für das komplementäre Gut keinen höheren Preis verlangt als seine Konkurrenten. Die hierfür notwendigen Komplementaritäten lassen sich nicht nur auf Produkteigenschaften zurückführen, sondern können auch durch die Präferenz der Verbraucher hervorgerufen werden, ihre Einkäufe zu bündeln.

Neben einem eingeschränkten Preiswettbewerb kann ein generelles Verbot von Unterein-standspreisverkäufen auch abgestimmtes Verhalten auf Zuliefererseite stabilisieren und damit den Wettbewerb zu Lasten der Verbraucher einschränken. Untereinstandspreisverkäufe von (großen) Lebensmitteleinzelhändlern dienen demnach nicht zwingend dem Zweck, kleine und mittlere Unternehmen zu verdrängen. Vielmehr können sie Ausdruck eines intensiven Preiswettbewerbs im Einzelhandel sein und folglich zur Aufrechterhaltung des Wettbewerbs beitragen.

Aus Sicht der Erzeuger kann das Verbot von Untereinstandspreisverkäufen einen Beitrag leisten, den Druck auf die Erzeugerpreise zu reduzieren. Diese These lässt sich ökonomisch jedoch nicht ohne Weiteres belegen. Es ist davon auszugehen, dass der Einzelhandel grundsätzlich nur solche Güter unter Einstandspreis verkauft, die das Potential haben, Verbraucher mit möglichst breiten Warenkörben anzulocken. Aus verhandlungstheoretischer Sicht kann sich eine Niedrigpreisstrategie des Einzelhandels daher positiv auf die Erzeugerpreise auswirken, da diese Güter einen wesentlichen Beitrag zu den Umsätzen des Einzelhandels leisten. Bei gleicher Verhandlungsmacht zwischen Erzeugern und Händlern profitieren daher auch die Erzeuger von den Niedrigpreisstrategien. Wie die zahlreichen Proteste der Milcherzeuger in der Vergangenheit zeigen, ist dies aber nicht der Fall. Hintergrund hierfür ist eine ungleichgewichtige Verteilung von Marktmacht zwischen den Milcherzeugern und -verarbeitern auf der einen Seite und dem Einzelhandel auf der anderen Seite. Dieses Problem lässt sich allerdings nicht durch ein generelles Verbot von Untereinstandspreisverkäufen lösen, sondern allein durch eine Stärkung der Verhandlungsposition der Erzeuger.