

Sonderdruck aus:

Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

Josef Brüderl, Peter Preisendörfer und Axel Baumann

Determinanten der Überlebenschancen
neugegründeter Kleinbetriebe

24. Jg./1991

1

Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (MittAB)

Die MittAB verstehen sich als Forum der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Es werden Arbeiten aus all den Wissenschaftsdisziplinen veröffentlicht, die sich mit den Themen Arbeit, Arbeitsmarkt, Beruf und Qualifikation befassen. Die Veröffentlichungen in dieser Zeitschrift sollen methodisch, theoretisch und insbesondere auch empirisch zum Erkenntnisgewinn sowie zur Beratung von Öffentlichkeit und Politik beitragen. Etwa einmal jährlich erscheint ein „Schwerpunktheft“, bei dem Herausgeber und Redaktion zu einem ausgewählten Themenbereich gezielt Beiträge akquirieren.

Hinweise für Autorinnen und Autoren

Das Manuskript ist in dreifacher Ausfertigung an die federführende Herausgeberin
Frau Prof. Jutta Allmendinger, Ph. D.
Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung
90478 Nürnberg, Regensburger Straße 104
zu senden.

Die Manuskripte können in deutscher oder englischer Sprache eingereicht werden, sie werden durch mindestens zwei Referees begutachtet und dürfen nicht bereits an anderer Stelle veröffentlicht oder zur Veröffentlichung vorgesehen sein.

Autorenhinweise und Angaben zur formalen Gestaltung der Manuskripte können im Internet abgerufen werden unter http://doku.iab.de/mittab/hinweise_mittab.pdf. Im IAB kann ein entsprechendes Merkblatt angefordert werden (Tel.: 09 11/1 79 30 23, Fax: 09 11/1 79 59 99; E-Mail: ursula.wagner@iab.de).

Herausgeber

Jutta Allmendinger, Ph. D., Direktorin des IAB, Professorin für Soziologie, München (federführende Herausgeberin)
Dr. Friedrich Buttler, Professor, International Labour Office, Regionaldirektor für Europa und Zentralasien, Genf, ehem. Direktor des IAB
Dr. Wolfgang Franz, Professor für Volkswirtschaftslehre, Mannheim
Dr. Knut Gerlach, Professor für Politische Wirtschaftslehre und Arbeitsökonomie, Hannover
Florian Gerster, Vorstandsvorsitzender der Bundesanstalt für Arbeit
Dr. Christof Helberger, Professor für Volkswirtschaftslehre, TU Berlin
Dr. Reinhard Hujer, Professor für Statistik und Ökonometrie (Empirische Wirtschaftsforschung), Frankfurt/M.
Dr. Gerhard Kleinhenz, Professor für Volkswirtschaftslehre, Passau
Bernhard Jagoda, Präsident a.D. der Bundesanstalt für Arbeit
Dr. Dieter Sadowski, Professor für Betriebswirtschaftslehre, Trier

Begründer und frühere Mitherausgeber

Prof. Dr. Dieter Mertens, Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Karl Martin Bolte, Dr. Hans Büttner, Prof. Dr. Dr. Theodor Ellinger, Heinrich Franke, Prof. Dr. Harald Gerfin,
Prof. Dr. Hans Kettner, Prof. Dr. Karl-August Schäffer, Dr. h.c. Josef Stingl

Redaktion

Ulrike Kress, Gerd Peters, Ursula Wagner, in: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit (IAB), 90478 Nürnberg, Regensburger Str. 104, Telefon (09 11) 1 79 30 19, E-Mail: ulrike.kress@iab.de: (09 11) 1 79 30 16, E-Mail: gerd.peters@iab.de: (09 11) 1 79 30 23, E-Mail: ursula.wagner@iab.de: Telefax (09 11) 1 79 59 99.

Rechte

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Redaktion und unter genauer Quellenangabe gestattet. Es ist ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages nicht gestattet, fotografische Vervielfältigungen, Mikrofilme, Mikrofotos u.ä. von den Zeitschriftenheften, von einzelnen Beiträgen oder von Teilen daraus herzustellen.

Herstellung

Satz und Druck: Tümmels Buchdruckerei und Verlag GmbH, Gundelfinger Straße 20, 90451 Nürnberg

Verlag

W. Kohlhammer GmbH, Postanschrift: 70549 Stuttgart; Lieferanschrift: Heßbrühlstraße 69, 70565 Stuttgart; Telefon 07 11/78 63-0; Telefax 07 11/78 63-84 30; E-Mail: waltraud.metzger@kohlhammer.de, Postscheckkonto Stuttgart 163 30. Girokonto Städtische Girokasse Stuttgart 2 022 309. ISSN 0340-3254

Bezugsbedingungen

Die „Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung“ erscheinen viermal jährlich. Bezugspreis: Jahresabonnement 52,- € inklusive Versandkosten: Einzelheft 14,- € zuzüglich Versandkosten. Für Studenten, Wehr- und Ersatzdienstleistende wird der Preis um 20 % ermäßigt. Bestellungen durch den Buchhandel oder direkt beim Verlag. Abbestellungen sind nur bis 3 Monate vor Jahresende möglich.

Zitierweise:

MittAB = „Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung“ (ab 1970)
Mitt(IAB) = „Mitteilungen“ (1968 und 1969)
In den Jahren 1968 und 1969 erschienen die „Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung“ unter dem Titel „Mitteilungen“, herausgegeben vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit.

Internet: <http://www.iab.de>

Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Kleinbetriebe

Josef Brüderl, Peter Preisendörfer und Axel Baumann, München*

Mit Blick auf ihr Potential zur Schaffung neuer Arbeitsplätze gelten neugegründete Kleinbetriebe vielfach als Hoffnungsträger der Beschäftigungspolitik. Grund zur Hoffnung kann es allerdings nur für diejenigen Betriebe geben, die tatsächlich über einen längeren Zeitraum hinweg bestehen können.

Auf der Basis einer empirischen Studie, in der Anfang 1990 rund 1.850 Unternehmensgründer der Jahre 1985/86 in München und Oberbayern interviewt wurden, untersucht der Beitrag Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Kleinbetriebe. Theoretische Perspektiven für die Auswahl möglicher Bestimmungsfaktoren der Überlebenschancen sind zum einen die Humankapitaltheorie und zum anderen der organisationsökologische Ansatz. Für die statistische Auswertung des Datenmaterials werden Methoden der Ereignisdatenanalyse verwendet.

Wichtige Ergebnisse sind: Die Humankapitalressourcen des Unternehmensgründers (allgemeines Humankapital in Form von Bildung und Berufserfahrung sowie spezifisches Humankapital in Form von vorheriger Branchenerfahrung) und die Anfangsgröße eines Betriebes (Startkapital, Zahl der Beschäftigten zum Zeitpunkt der Gründung) sind die bedeutsamsten Einflußfaktoren der Überlebenschancen einer Neugründung. Für zahlreiche andere Faktoren (z. B. Geschlecht und Nationalität des Gründers, Einzel- versus Partnergründung, Standort) ergeben sich in der multivariaten Analyse keine signifikanten Effekte. Das Risiko einer Betriebsauflösung steigt im ersten Jahr an, erreicht nach neun bis zwölf Monaten ein Maximum und sinkt dann kontinuierlich ab.

Gliederung

- 1 Einleitung
- 2 Defizite der bisherigen Forschung
- 3 Theoretische Perspektiven
- 4 Empirische Datenbasis
- 5 Operationalisierungen
- 6 Statistische Auswertungsverfahren
- 7 Empirische Befunde
 - 7.1 Ergebnisse der bivariaten Sterbetafel-Schätzungen
 - 7.2 Ergebnisse der multivariaten Analysen
- 8 Schlußbemerkungen

I Einleitung

Nachdem Kleinbetriebe und kleinbetriebliche Neugründungen in der Arbeitsmarktforschung lange Zeit vernachlässigt wurden, scheint sich hier in jüngster Zeit eine Wende anzubahnen. Mit Schlagworten wie „Kleinbetriebe als Hoffnungsträger der Beschäftigungspolitik“ (Cramer 1987), „Gründerboom“ (Bögenhold 1987), „Renaissance der Selbständigen“ (Hagelstange 1988), „Small is beautiful“ (Ziegler 1990) läßt sich dabei das Spektrum der Erwartungen andeuten, die an Kleinbetriebe und kleinbetriebli-

che Neugründungen gerichtet sind. Meistens allerdings werden die genannten Schlagworte gleichzeitig mit einem Fragezeichen versehen, da in der Tat berechtigte Zweifel bestehen, ob und inwieweit Kleinbetriebe tatsächlich einen nennenswerten Beitrag zur Schaffung und Erhaltung neuer, stabiler und attraktiver Arbeitsplätze leisten können.

Einer der Hauptgründe für die Zweifel an der „Größe der Kleinen“ ist die weithin bekannte Tatsache, daß die Bestandschancen neugegründeter Kleinbetriebe nicht gerade „rosig“ sind. Praktisch alle einschlägigen Studien kommen zu dem Ergebnis, daß ein Großteil der neugegründeten Betriebe längerfristig nicht bestehen kann (vgl. statt vieler Carroll 1983; Aldrich/Auster 1986; Preisendörfer et al. 1989; Brüderl/Schübler 1990; Brüderl/Jungbauer-Gans 1991). Von daher bringt jeder Versuch einer Neugründung berufliche Risiken sowohl für den oder die Gründer als auch für die eventuell zusätzlich in dem Betrieb Beschäftigten mit sich. Da andererseits aber einige neugegründete Betriebe stets auch überleben können und dabei oft zusätzliche Arbeitsplätze schaffen, dürfte es für die Arbeitsmarktforschung darauf ankommen, systematisch die Bestimmungsfaktoren bzw. Determinanten des Überlebens neugegründeter Betriebe zu untersuchen.

Auf der Basis einer empirischen Studie von rund 1.850 Betriebsgründungen untersucht der vorliegende Artikel solche Bestimmungsfaktoren. In Abschnitt 2 sollen zunächst die wichtigsten Defizite der bisherigen Forschung der Überlebenschancen neugegründeter Betriebe angesprochen werden. Darauf aufbauend werden in Abschnitt 3 zwei theoretische Perspektiven skizziert, über die sich das zuvor konstatierte Theoriedefizit der bisherigen Forschung möglicherweise überwinden läßt. Die beiden theoretischen Perspektiven sollen dazu genutzt werden, das Spektrum der zu untersuchenden Determinanten der Überlebens-

* Dr. Josef Brüderl und Dr. Peter Preisendörfer sind wissenschaftliche Mitarbeiter am Institut für Soziologie der Universität München. Axel Baumann ist Student an diesem Institut. Der Aufsatz entstand im Rahmen der Arbeit der Autoren in dem von der Deutschen Forschungsgemeinschaft geförderten Forschungsprojekt „Berufserfahrung und Erfolgchancen von Unternehmensgründern“ (Zi 207/7). Leiter dieses Forschungsprojekts ist Prof. Dr. Rolf Ziegler. Der Beitrag liegt in der alleinigen Verantwortung der Autoren.

Chancen neugegründeter Betriebe von vorneherein einzugrenzen. Nachdem in Abschnitt 4 die Datenbasis für die empirischen Analysen vorgestellt wurde, können in Abschnitt 5 die Operationalisierungen der zentralen Konzepte der in Abschnitt 3 gewählten theoretischen Perspektiven entwickelt werden. Abschnitt 6 geht auf die statistischen Analyseverfahren ein, die bei den Auswertungen zum Zuge kommen sollen. In Abschnitt 7 schließlich können dann die empirischen Befunde im einzelnen diskutiert werden.

2 Defizite der bisherigen Forschung

Überblickt man die vorliegende Forschung zu den Bestands- und Überlebenschancen neugegründeter Betriebe (für solche Überblicke z. B. Cochran 1981; Carroll 1987, S. 28ff; Picot et al. 1989, S. 2ff), gelangt man sehr schnell zu der Einsicht, daß das Spektrum der möglichen und der tatsächlich postulierten Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Betriebe nahezu unerschöpflich ist. Allein z. B. bei den Merkmalen, die auf die Person des Unternehmensgründers abstellen, reicht die Bandbreite von elementaren soziodemographischen Merkmalen (Geschlecht, Alter), über zahlreiche Qualifikationsfaktoren (Branchenerfahrung, kaufmännische Kenntnisse), bis hin zu sog. Persönlichkeitsattributen (Leistungsmotivation, Intelligenz) (umfassend dazu z. B. Klandt 1984). Die Vielzahl der Faktoren und die damit verbundene Beliebigkeit rührt vor allem daher, daß die bisherige empirische Forschung weitgehend theorielos betrieben wurde. Das heißt, es mangelt an theoretischen Ansätzen, über die eine begründete Auswahl der relevanten Faktoren getroffen werden könnte. Die Klage über das Theoriedefizit wird denn inzwischen auch von zahlreichen Autoren vorgetragen (z. B. Eckart et al. 1987; Fritsch 1989). Erst in jüngster Zeit finden sich Versuche, auch bestimmte theoretische Perspektiven in die Gründungsforschung einzubringen. Picot et al. (1989) z. B. untersuchen die „Tragfähigkeit“ neugegründeter Betriebe aus der Sicht des Transaktionskostenansatzes. Andere Autoren schlagen die Perspektive sozialer Netzwerke vor, wobei die Eingliederung des oder der Gründer in ein dichtes soziales Netz als Unterstützung der Betriebsgründung angesehen wird (vgl. z. B. Aldrich/Zimmer 1986; Bögenhold 1989; Granovetter 1989). Naheliegend erscheint weiterhin die Anwendung der Humankapitaltheorie, die bislang überwiegend zur Erklärung des Einkommens(verlaufs) von abhängig Beschäftigten verwendet wurde (vgl. z. B. Bates 1985; Preisendörfer/Voss 1990).

Aber nicht nur der Mangel an theoretischen Ansätzen ist dafür verantwortlich, daß die vorliegenden empirischen Ergebnisse zu den Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Betriebe äußerst heterogen und widersprüchlich sind. Auch in methodischer Hinsicht sind viele Studien der Gründungsforschung defizitär. Es dominieren noch immer einfache Grundauszählungen, bivariate Analysen, Kreuztabulierungen und T-Test-Statistiken. Obwohl der Wert dieser elementaren statistischen Auswertungsverfahren nicht unterschätzt werden darf, wird damit das Datenmaterial in der Regel nicht effizient ausgeschöpft. Notwendig erscheint hier ein verstärkter Einsatz multivariater Analysetechniken. Hinzu kommt, daß die Studien sehr oft an einer Stichprobenverzerrung zugunsten sog. „Survivor“-Einheiten leiden (vgl. z. B. die Studien von May 1981; Weitzel 1986; Picot et al. 1989). Sind in der Stichprobe die noch bestehenden Betriebe überrepräsentiert, wird systematisch ein zu positives Bild der Erfolgs-

und Überlebenschancen neugegründeter Betriebe gezeichnet. Aus all diesen Schwächen ergibt sich, daß man zahlreiche empirische Evidenzen der bisherigen Gründungsforschung nur mit erheblicher Vorsicht akzeptieren kann.

3 Theoretische Perspektiven

In einem ersten Schritt erscheint es sinnvoll, das Spektrum der Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Betriebe in drei große Gruppen zu unterteilen (ähnlich Schüßler/Voss 1988):

- (1) Merkmale der Person des Gründers,
- (2) Merkmale, die den neugegründeten Betrieb selbst charakterisieren, und
- (3) Merkmale der „Umwelt“ des neugegründeten Betriebes.

Betrachtet man im Lichte dieser Dreiteilung die bisherige Gründungsforschung, läßt sich feststellen, daß dort eindeutig die Person des Gründers als der „zentrale Faktor mit Einfluß auf die Erfolgchancen der Gründung“ (Szyperski/Nathusius 1977, S. 38) angesehen wird. Speziell in der umfangreichen Ratgeber-Literatur („Wie mache ich mich selbstständig?“) wird die Botschaft verbreitet, daß die Person des Gründers der entscheidende Erfolgsfaktor ist (statt vieler Assig 1987). Ebenso wird in Studien, die sich mit den Ursachen des Scheiterns neugegründeter Betriebe beschäftigen, zumeist auf Defizite der Gründungsperson abgestellt, z. B. auf unzureichende Vorbereitung, mangelnde Fachkompetenz oder Motivationsdefizite (statt vieler Deutsche Ausgleichsbank 1988). Die Generalthese der entscheidenden Bedeutung der Gründungsperson wird vor allem von Autoren aus dem Bereich der organisationssoziologischen Forschung in Frage gestellt (ausführlich z. B. Aldrich/Wiedenmayer 1990). Dabei basieren die Zweifel nicht zuletzt auf den negativen Erfahrungen, die im Zusammenhang mit der sog. Leadership-Forschung, in der man jahrzehntelang vergeblich nach Merkmalen der „erfolgreichen Führungspersönlichkeit“ suchte, gesammelt werden konnten. Aus organisationssoziologischer Sicht sind es eher die Faktoren, die sich auf Merkmale des Betriebes beziehen, sowie die jeweilige Konstellation der Umweltbedingungen, die die Überlebenschancen neugegründeter Betriebe determinieren.

Die obige Dreiteilung der möglichen Bestimmungsgründe der Überlebenschancen neugegründeter Betriebe liefert zwar eine erste Orientierung, dennoch bleibt in jedem der drei Bereiche ein breites Spektrum von potentiell wichtigen Einzelfaktoren. Notwendig erscheint daher eine Festlegung auf bestimmte theoretische Perspektiven, die eine gezielte Auswahl der zu untersuchenden Einflußfaktoren ermöglichen. Für den Bereich der personenbezogenen Faktoren soll in der vorliegenden Arbeit die Humankapitaltheorie als theoretische Perspektive dienen. Für den Bereich der betriebs- und umweltbezogenen Faktoren wird ein neuerer organisationstheoretischer Ansatz, nämlich die Perspektive der Organisationsökologie, als Theorieansatz gewählt.

Sieht man das Überleben eines Betriebes als Minimalkriterium betrieblichen Erfolges, läßt sich – mit einer Reihe von Zusatzannahmen (ausführlich dazu Preisendörfer/Voss 1990) – aus der Humankapitaltheorie die allgemeine Hypothese herleiten, daß die Humankapitalausstattung des Unternehmensgründers ein wichtiger Faktor für die Überlebensfähigkeit eines neugegründeten Betriebes ist. Tatsächlich lassen sich zahlreiche personenbezogene Faktoren, die schon in der bisherigen Gründungsforschung

immer wieder auftauchen, unter die Rubrik der Humankapitalressourcen des Gründers subsumieren. Hierzu gehören z. B. Faktoren wie das Bildungsniveau, Branchenkenntnisse, Selbständigkeitserfahrung und die vielzitierte Führungserfahrung des Unternehmensgründers. Wenn gleich das Konzept des Humankapitals seit langem in der Gründungsforschung durchaus präsent ist (vgl. z. B. Bates 1985; Borjas 1986), wurde es bislang versäumt, dieses Konzept in angemessener Weise empirisch umzusetzen. In der vorliegenden Arbeit soll der Versuch einer befriedigenden empirischen Umsetzung und Operationalisierung unternommen werden (dazu Abschnitt 5). Weiterhin soll die Entscheidung für die Perspektive der Humankapitaltheorie dazu dienen, das Spektrum der personenbezogenen Faktoren von vorneherein zu begrenzen. Das heißt, zahlreiche weitere Merkmale des Unternehmensgründers, die möglicherweise durchaus mehr oder weniger „interessant“ erscheinen mögen (z. B. soziodemographische Variablen wie Alter, Familienstand, Konfessionszugehörigkeit), bleiben von Anfang an außer Betracht.

Im Unterschied zu den personenbezogenen Ansätzen betont der organisationsökologische Ansatz (grundlegend dazu z. B. Carroll 1984; Hannan/Freeman 1989) sog. strukturelle Determinanten der Überlebensfähigkeit neugegründeter Betriebe. Hierzu gehören zum einen Konstitutionsbedingungen zum Zeitpunkt der Gründung eines Betriebes, die sich in betrieblichen Strukturmerkmalen niederschlagen, und zum anderen relevante Umweltressourcen, auf die ein neugegründeter Betrieb abzielt. Nach Ansicht der Organisationsökologen kann ein neugegründeter Betrieb nur dann überleben, wenn er sich eine angemessene betriebliche Struktur gegeben hat und wenn er auf Umweltressourcen trifft, die er für sich „ausbeuten“ kann. In der vorliegenden Arbeit soll speziell auf zwei zentrale Einzelthesen der Organisationsökologie rekurriert werden: auf die These der „liability-of-newness“ und auf die These der „liability-of-smallness“ (zu diesen beiden Thesen vgl. z. B. Freeman et al. 1983; Aldrich/Auster 1986; Schüßler 1988; Brüderl/Schüßler 1990). Die These der Neulingssterblichkeit besagt, daß neugegründete Betriebe vor allem in der Anfangsphase ihrer Existenz einem erhöhten Risiko des Scheiterns ausgesetzt sind. Die Begründungen für diese These sind vielfältig. Sie reichen von der Notwendigkeit des Erlernens neuer Rollenmuster, über den in der Regel geringen Bekanntheitsgrad eines neuen Betriebes, bis hin zu mangelnder Legitimation, Verlässlichkeit und Berechenbarkeit eines neuen Betriebes in seinem Außenverhältnis. Nach der These der „liability-of-smallness“ ist die „Gründungsgröße“ ein entscheidender Faktor, der für die Erfolgs- und Überlebenschancen eines neugegründeten Betriebes von Bedeutung ist. Im Falle einer zu geringen Startgröße eines Betriebes wird vermutet, daß die Existenz des Betriebes von vorneherein in hohem Maße gefährdet ist. Während die These der Neulingssterblichkeit im Rahmen unserer empirischen Arbeit vor allem dazu dienen soll, ein angemessenes Modell für den altersabhängigen Verlauf des Sterbeprozesses neugegründeter Betriebe zu spezifizieren, liefert das Konzept der Gründungsgröße den Bezugsrahmen und gleichzeitig das Selektionskriterium für eine Reihe betriebsbezogener Merkmale, die in der empirischen Analyse berücksichtigt werden.

4 Empirische Datenbasis

Empirische Materialbasis für die nachstehenden Analysen sind die Daten der „Münchener Gründerstudie“. Bei dieser Studie handelt es sich um eine Anfang 1990 durchgeführte

mündliche Befragung von Personen, die in den Jahren 1985/86 im Kammerbezirk der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern ein Gewerbe angemeldet hatten. Aus der Grundgesamtheit aller Gewerbebeanmeldungen der Jahre 1985/86 im IHK-Bezirk für München und Oberbayern (knapp 30.000 Meldungen) wurde eine Zufallsstichprobe von rund 6.000 Meldungen gezogen. Betriebe, die bis zum Befragungszeitpunkt bereits wieder abgemeldet waren, wurden in der Stichprobe übergewichtet, da von vorneherein zu erwarten war, daß bei diesen Gründern die Bereitschaft zur Mitwirkung an der Befragung niedriger sein wird.

In der ersten Phase des Forschungsprojekts mußten zunächst die Adressen der 6.000 Stichprobenfälle aktualisiert werden. Da sich das Adressenmaterial auf die Angaben bezog, die die Gründer bei ihrer Gewerbebeanmeldung in den Jahren 1985/86 gemacht hatten, mußte davon ausgegangen werden, daß zahlreiche Anschriften nicht mehr aktuell waren. Die Adressenrecherchen erstreckten sich auf eine extensive Nutzung des Adressenkontrollservice der Deutschen Bundespost, auf Auskünfte von mehr als 200 Einwohnermeldeämtern in Oberbayern, auf Nachschlagen in den aktuellen Telefonbüchern, bis hin zu Recherchen unmittelbar vor Ort. Im Endeffekt konnten von den 6.000 Startadressen rund 90% aktualisiert werden.

Diejenigen Gründer, deren Anschriften aktualisiert werden konnten, wurden über zwei Anschreiben und gegebenenfalls durch einen zusätzlichen Telefonanruf zur Mitarbeit an der Studie zu motivieren versucht. Im Zeitraum von Januar bis April 1990 konnten insgesamt 1.849 Gründer befragt werden. 34% der Befragten hatten ihren Betrieb Anfang 1990 bereits wieder abgemeldet. Dies entspricht in etwa der Abmeldequote in der Grundgesamtheit, so daß die Gruppe der abgemeldeten Betriebe in unserer Erhebung nicht unterrepräsentiert ist. Bezieht man die 1.849 Befragten auf die 6.000 Startadressen der Stichprobe, erscheint die Erfolgsquote von 31% – gemessen an dem, was man für Betriebsbefragungen in der Regel erwartet – auf den ersten Blick durchschnittlich. Allerdings ist zu berücksichtigen, daß das, was sich hinter Gewerbebeanmeldungen im einzelnen verbirgt, sehr vielfältig und heterogen ist. Für fast 20% unserer Startadressen erwies sich, daß die ausgewählten Personen bzw. Betriebe nicht zur Zielgruppe unserer Studie gehörten (z. B. weil trotz Gewerbebeanmeldung nie eine Betriebsaktivität zustande kam oder weil es sich um einen schon seit langem bestehenden Betrieb handelte).

Das konkrete Frageprogramm des Interviews war sehr umfangreich, so daß eine Interviewzeit von durchschnittlich rund 45 Minuten notwendig war. Im ersten Teil des Fragebogens wurden zahlreiche Basismerkmale des Betriebes und der betrieblichen Entwicklung erfragt. Im zweiten Teil wurde ausführlich auf die Person des Unternehmensgründers eingegangen. Allein schon die Breite der gewonnenen Informationen zwingt dazu, den Satz der zu untersuchenden Determinanten der Überlebenschancen der Betriebe von vorneherein durch die Wahl theoretisch relevanter Faktoren zu begrenzen (ausführlichere Informationen zur Münchener Gründerstudie finden sich in Preisdörfer/Ziegler 1990).

5 Operationalisierungen

Im Rahmen der theoretischen Überlegungen von Abschnitt 3 wurden drei, im ersten Anlauf noch relativ breite Konzepte benannt, die für die Überlebenschancen

neugegründeter Betriebe von zentraler Bedeutung erscheinen: die Humankapitalressourcen des Unternehmensgründers, der Neulingsstatus eines Betriebes und die Gründungsgröße. Diese drei Konzepte sollen im folgenden Abschnitt näher ausgearbeitet und in konkrete Variablen für die empirische Analyse umgesetzt werden.

In Anlehnung an eine bekannte Unterscheidung aus der Humankapitaltheorie (z. B. Becker 1975) soll bei den Humankapitalressourcen des Unternehmensgründers zwischen allgemeinem und spezifischem Humankapital differenziert werden. Das allgemeine Humankapital eines Unternehmensgründers sei, wie in der Humankapitalforschung vielfach vorgeschlagen und praktiziert, zum einen über die Zahl der im Bildungs- bzw. Ausbildungssystem verbrachten Jahre und zum anderen über die Jahre der Berufserfahrung vor der Gründung operationalisiert. Ergänzend wird noch der Erwerbsstatus des Gründers unmittelbar vor der Gründung verwendet, wobei schlicht zwischen zuvor erwerbstätigen Gründern und zuvor nicht erwerbstätigen Gründern (Arbeitslosen, Hausfrauen usw.) unterschieden wird. Hinter der Berücksichtigung des Erwerbsstatus unmittelbar vor der Gründung steht die Überlegung, daß jede Unterbrechung der Erwerbstätigkeit mit einem gewissen Abschreibungseffekt auf das allgemeine Humankapital verbunden ist. Lange Erwerbsunterbrechungen schlagen sich zwar auch in einer geringeren Dauer der Berufserfahrung nieder (die Dauer der Berufserfahrung wird in unserer Studie sehr genau erfaßt, da der komplette Berufsverlauf jeder Person über ein detailliertes Biographie-Schema erhoben wurde), doch erscheint eine Unterbrechung direkt vor der Gründung als besonders bedeutsam. Mit dem Terminus des spezifischen Humankapitals eines Unternehmensgründers ist gemeint, ob und inwieweit die Gründungsperson über Ressourcen verfügt, die speziell für die gewählte Selbständigenrolle von besonderem Nutzen sein dürften. Das spezifische Humankapital wird in unserer Analyse konkret über fünf einfache 0/1-Variablen zu erfassen versucht:

- (1) Hat die Gründungsperson Branchenerfahrung, d. h. hat sie schon früher einmal in der Branche, in der dann der Betrieb gegründet wurde, gearbeitet oder nicht?
- (2) Hat die Gründungsperson Selbständigkeitserfahrung, d. h. war sie schon früher einmal beruflich selbständig oder nicht?
- (3) Hat die Gründungsperson Führungserfahrung, d. h. hatte sie schon früher einmal eine berufliche Position inne, in der sie Mitarbeiter zu betreuen und anzuleiten hatte?
- (4) Stammt die Gründungsperson aus einem „Selbständigenhaushalt“, d. h. war der Vater in seiner (bisherigen) Berufslaufbahn überwiegend oder zumindest zeitweise selbständig oder nicht? Hinter der Berücksichtigung dieser sozialen Hintergrundvariable steht die Vermutung, daß im Falle elterlicher Selbständigkeit schon in der Jugend wichtige Erfahrungen mit den Problemen der Selbständigenrolle gesammelt werden konnten (ausführlicher dazu z. B. Laband/Lentz 1985).
- (5) Hat die Gründungsperson in ihrem Freundes- und Bekanntenkreis viele Bezugspersonen, die ebenfalls selbständig waren bzw. sind oder nicht? Ähnlich wie bei der elterliche Selbständigkeit wird vermutet, daß - quasi als „Beiprodukt“ der täglichen Interaktionen - der Umgang mit selbständigen Freunden und Bekann-

ten nützliche Kenntnisse und Hinweise für die Selbständigenrolle vermittelt.

Zentrale Variable zur Charakterisierung des Neulingsstatus eines Betriebes ist das jeweilige Alter der Firma, gemessen vom Zeitpunkt der Gründung an. Im Rahmen der zu untersuchenden Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Betriebe hat das Betriebsalter insofern einen besonderen Stellenwert, als es zeitlich parallel läuft mit dem eigentlich interessierenden Prozeß, nämlich den Überlebenschancen bzw. dem Risiko einer Betriebsaufgabe im Zeitverlauf. Aus diesem Grund kann der Betriebsalterseffekt nur dergestalt untersucht werden, daß er unmittelbar die Wahl des Modelltyps beeinflusst, mit dem dann die Effekte der anderen Variablen überprüft werden sollen (genauer dazu in Abschnitt 6). Ergänzend zum Betriebsalter können zwei weitere Informationen herangezogen werden, die eher indirekt über den Neulingsstatus Auskunft geben:

(1) Bei rund 25% der in der Münchner Gründerstudie untersuchten Betriebe handelte es sich nicht um vollständige Neugründungen, sondern um Firmenübernahmen oder um Gründungen mit teilweiser Übernahme von Einrichtungen und Kontakten eines zuvor schon bestehenden Betriebes. Im Fall einer solchen Übernahme kann man nur eingeschränkt von einem tatsächlich neuen Betrieb sprechen. Zahlreiche Argumente, aufgrund derer man ein erhöhtes Risiko in der Anfangsphase erwartet, entfallen. Zum Teil z. B. kann auf einen schon vorhandenen Kundenstamm zurückgegriffen werden, bestimmte betriebliche Routinen haben sich bereits eingespielt und bewährt usw. Kurz, für (komplette oder partielle) Firmenübernahmen werden bessere Überlebenschancen erwartet als für vollständige Neugründungen.

(2) Ähnlich wie bei Firmenübernahmen läßt sich argumentieren für Betriebe, die zwar formell selbständig sind, in Wirklichkeit aber eng mit einem anderen Betrieb verbunden sind (Franchising-Betriebe, regionale Auslagerungen u.ä.). Diese Betriebe können zum Teil auf Ersatzressourcen zugreifen, können bewährte Praktiken übernehmen und eventuell schon eingespielte Kontakte nutzen. Es wird erwartet, daß völlig selbständige Betriebe tendenziell schlechtere Überlebenschancen haben, und umgekehrt, daß eine Anbindung an einen schon bestehenden Betrieb die Überlebenschancen verbessert. Insgesamt 9% der Betriebe unserer Stichprobe hatten eine Anbindung an einen anderen Betrieb.

Die Gründungsgröße eines Betriebes soll durch vier Indikatoren abgedeckt werden. Eine relativ direkte Umsetzung des Konzepts der Gründungsgröße ist zunächst die Höhe des bei der Gründung aufgebrauchten Startkapitals. Ebenfalls eine relativ direkte Operationalisierung ist die Zahl der Beschäftigten zum Zeitpunkt der Gründung. Wird im weiteren von der Zahl der Beschäftigten gesprochen, ist zu beachten, daß die Gründungsperson – sofern sie in dem Betrieb gearbeitet hat – stets mit eingeschlossen ist. In der Praxis korreliert die Gründungsgröße eines Betriebes in der Regel mit zahlreichen anderen betrieblichen Merkmalen. Zwei solche Merkmale sollen als ergänzende Indikatoren der Gründungsgröße verwendet werden:

(1) Nach der Rechtsform des neugegründeten Betriebes wird grob unterschieden zwischen Firmen ohne Handelsregistereintragung (Kleingewerbetreibende, Gesellschaften bürgerlichen Rechts) und Handelsregisterfirmen (GmbH, GmbH & Co. KG usw.). Betriebe, für die – neben der

Gewerbeanmeldung – zusätzlich eine Handelsregistereintragung verlangt wird, sind in der Regel größer als Firmen ohne Handelsregistereintragung.

(2) Weiterhin werden die Betriebe unterteilt in Gründungen ohne und Gründungen mit einem oder mehreren Geschäftspartnern. Partnergründungen sind in der Regel größer als Einzelgründungen.

Im Satz der bislang aufgeführten potentiellen Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Betriebe fehlen die in Abschnitt 3 genannten umweltbezogenen Faktoren. Tatsächlich ist es in einer Befragung schwierig, vermutlich bedeutsame Kontextvariablen, die die „Umwelt“ eines Betriebes charakterisieren, zu erheben, da man diese immer nur aus der Sicht der Betroffenen erfassen kann. Je nach dem Schicksal aber, das ein Betrieb erlebt hat, ist die Sicht der Betroffenen stark subjektiv eingefärbt. Um

jedoch die Umweltbedingungen nicht gänzlich auszublenden, sollen in unsere Analyse wenigstens zwei Kontextmerkmale aufgenommen werden, nämlich zum einen die Wirtschaftszweigzugehörigkeit eines Betriebes und zum anderen der Standort. Bei der Wirtschaftszweigzugehörigkeit wird grob unterschieden zwischen Industrie/Baugewerbe, Handel und Dienstleistungen; beim Standort ebenfalls grob, ob der Betrieb in München oder im „restlichen“ Oberbayern angesiedelt ist bzw. war.

Überwiegend zum Zweck der statistischen Kontrolle sollen schließlich noch zwei weitere Faktoren berücksichtigt werden, nämlich zum einen das Geschlecht und zum anderen die Nationalität des Gründers. Diese beiden Faktoren lassen sich zwar nicht ohne weiteres mit den von uns gewählten theoretischen Perspektiven in Verbindung bringen, gleichwohl spielen sie in der öffentlichen Diskussion um Unternehmensgründungen eine gewisse Rolle. Die Nationalität des Gründers taucht z. B. regelmäßig in der Diskussion um „ethnic entrepreneurship“ auf (vgl. statt vieler Waldinger et al. 1990). Zahlreiche neuere Beiträge der Gründungsforschung wenden sich der Thematik von Frauen als Unternehmensgründerinnen zu (wiederum statt vieler Jungbauer-Gans 1990). Abbildung 1 hält die für die Analyse gewählten Bestimmungsfaktoren der Überlebenschancen nochmals im Überblick fest.

Abbildung 1: Übersicht über die zu untersuchenden Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Betriebe

<i>Humankapitalressourcen des Gründers</i>	
(1) Allgemeines Humankapital	– Bildungsjahre – Jahre der Berufserfahrung – Erwerbsstatus unmittelbar vor der Gründung
(2) Spezifisches Humankapital	– Branchenerfahrung – Selbständigkeitserfahrung – Führungserfahrung – Selbständigkeit des Vaters – Selbständige im Freundes- und Bekanntenkreis
<i>Betriebs- und umweltbezogene Faktoren</i>	
(1) Neulingsstatus	– Alter des Betriebes in Monaten seit der Gründung – Neugründung versus Übernahme – Eigenständigkeit des Betriebes versus Anbindung an einen schon bestehenden Betrieb
(2) Gründungsgröße	– Bei der Gründung aufgebrachtes Startkapital (in DM) – Zahl der Beschäftigten zum Zeitpunkt der Gründung – Rechtsform – Gründung mit oder ohne Geschäftspartner
(3) Wirtschaftsbereich	– Grobgliederung nach Industrie/Bau, Handel, Dienstleistungen
(4) Standort	– München versus Oberbayern
<i>Personenbezogene Kontrollvariablen</i>	
(1) Geschlecht des Gründers	– Frauen versus Männer
(2) Nationalität des Gründers	– Ausländer versus Deutsche

6 Statistische Auswertungsverfahren

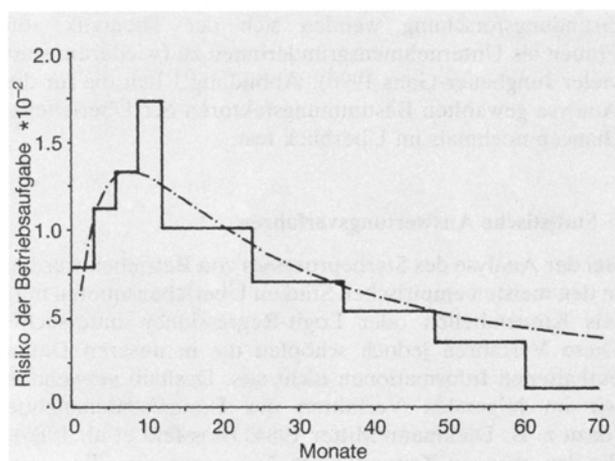
Bei der Analyse des Sterbeprozesses von Betrieben werden in den meisten empirischen Studien Überlebensquoten mittels Kreuztabellen oder Logit-Regressionen untersucht. Diese Verfahren jedoch schöpfen die in unseren Daten enthaltenen Informationen nicht aus. Deshalb verwenden wir im folgenden Verfahren der Ereignisdatenanalyse (dazu z. B. Diekmann/Mitter 1984; Blossfeld et al. 1986), die den genauen Zeitpunkt des Auftretens eines Ereignisses (hier: die Schließung eines Betriebes) berücksichtigen. Grundlage der Analyse ist dabei die aus den Angaben der Gründer gewonnene Überlebenszeit der Betriebe. Die Ereignisdatenanalyse erlaubt auch eine adäquate Einbeziehung von sog. rechtszensierten Fällen, d. h. von Betrieben, die zum Befragungszeitpunkt noch bestanden.

Im ersten Schritt unserer Auswertungen greifen wir auf ein einfaches, nicht-parametrisches Verfahren zurück: die Sterbetafelanalyse. Diese ermöglicht die Schätzung einiger Funktionen, die den Sterbeprozess der Betriebe sehr anschaulich beschreiben. Die beiden wichtigsten Funktionen sind die Risikofunktion und die Überlebensfunktion. Die Risikofunktion gibt grob gesprochen die Wahrscheinlichkeit an, daß ein Betrieb im nächsten Zeitintervall aufgelöst wird, unter der Bedingung, daß er bis zum Beginn des Zeitintervalls bestand. Sie repräsentiert die Intensität der momentanen Neigung zur Betriebsschließung. Aus der Risikofunktion läßt sich die Überlebensfunktion ableiten, die für jeden Zeitpunkt angibt, welcher Anteil der Betriebe jeweils noch existiert.

Die mit der Sterbetafelmethode geschätzte Risikofunktion für alle Betriebe, die in der Münchner Gründerstudie untersucht wurden, ist in Abbildung 2 dargestellt (durchgezogene, treppenförmige Kurve). Man erkennt deutlich, daß in der Anfangsphase das Risiko der Betriebsaufgabe relativ hoch liegt und im Zeitverlauf steigt. Ein Maximum wird nach neun bis zwölf Monaten erreicht. Danach sinkt das Risiko kontinuierlich ab. Insofern zeigt sich in unseren Daten, daß das Sterberisiko für neugegründete Betriebe im

ersten Jahr am höchsten ist. Die „Liability-of-newness“-These muß allerdings modifiziert werden, da das Risiko nicht gleich zu Beginn, sondern erst gegen Ende des ersten Jahres sein Maximum erreicht. Begründen läßt sich dieser Verlauf wohl am plausibelsten mit der verzögernden Wirkung der zum Zeitpunkt der Gründung vorhandenen Startressourcen. Es ist unwahrscheinlich, daß ein neugegründeter Betrieb schon nach wenigen Tagen oder Wochen wieder aufgibt. Erst wenn die Startressourcen aufgebraucht sind und sich nach einer Experimentierphase erwiesen hat, daß der Betrieb tatsächlich „nicht läuft“, wird sich der Gründer zur Abmeldung des Betriebes entschließen. Mit hin scheint es in der Anfangsphase eines Betriebes eine Art „Karenzzeit“ zu geben, die in Abhängigkeit vom Umfang der Startressourcen unterschiedlich lang sein dürfte (ausführlicher dazu Brüderl/Schüßler 1990).

Abbildung 2: Risiko der Betriebsaufgabe im Zeitverlauf beginnend vom Zeitpunkt der Gründung



Die durchgezogene Treppenfunktion ist die über die Sterbetafelmethode ermittelte Risikofunktion. Die gestrichelte Kurve ist mit dem proportionalen log-logistischen Modell geschätzt. Fallzahl: N=1794.

Im nächsten Schritt sollen zunächst bivariat die Determinanten des Sterberisikos einzeln untersucht werden. Dies geschieht am anschaulichsten, indem man die Überlebensfunktionen der verschiedenen Subgruppen miteinander vergleicht. Die Gruppe mit der jeweils höheren Überlebensfunktion hat die besseren Überlebenschancen.

Schließlich sollen multivariate Analysen klären, welche Determinanten „kausal“ wirken und insbesondere welche der untersuchten Variablengruppen (personenbezogene Faktoren versus Betriebs- bzw. Umweltfaktoren) bedeutsamer ist. Hierfür wird ein parametrisches Übergangsratenmodell verwendet. Den in Abbildung 2 erkennbaren umgekehrt u-förmigen Verlauf der Sterberate kann, wie frühere Studien zeigen (Brüderl/Schüßler 1990), ein log-logistisches Ratenmodell sehr gut abbilden. In der vorliegenden Arbeit verwenden wir eine Modifikation des üblicherweise gebrauchten log-logistischen Modells. Wir führen einen dritten Parameter b ein, der eine Proportionalitätskonstante darstellt. Die Gleichung für die proportio-

$$r(t) = b \frac{p (\lambda t)^{p-1}}{1 + (\lambda t)^p}$$

b legt das Niveau der Sterberate $r(t)$ fest, λ den Zeitpunkt des Maximums und p bestimmt die Form der Rate. Für p größer als eins ergibt sich ein umgekehrt u-förmiger, sonst

ein monoton fallender Verlauf der Rate. Der Vorteil dieses Modells gegenüber dem herkömmlichen log-logistischen Modell ist der bessere Fit wegen des dritten Parameters. Zusätzlich können proportionale Kovariateneffekte durch die Berücksichtigung von unabhängigen Variablen im b -Parameter modelliert werden ($b = \exp(\alpha + \beta'X)$). Die Parameter des Modells werden mit der Maximum-Likelihood-Methode geschätzt.

Bevor im nächsten Abschnitt die Parameterschätzungen erfolgen, soll noch gezeigt werden, daß das von uns gewählte log-logistische Modell den empirisch zu beobachtenden Ratenverlauf tatsächlich relativ gut anzeigt. In Abbildung 2 (gestrichelte Kurve) ist der Verlauf des mit unseren Daten geschätzten proportionalen log-logistischen Modells ohne Kovariate eingezeichnet. Man erkennt eine gute Anpassung des Modells.

7 Empirische Befunde

In diesem Abschnitt können nun die empirischen Ergebnisse der Münchner Gründerstudie vorgestellt werden. Das Ziel der Auswertungen ist eine Analyse der Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Betriebe. Zunächst sollen die Ergebnisse bivariater Sterbetafel-Schätzungen präsentiert werden (Abschnitt 7.1). Im zweiten Schritt schließt sich eine Darstellung und Diskussion der multivariaten Befunde an (Abschnitt 7.2).

7.1 Ergebnisse der bivariaten Sterbetafel-Schätzungen

Eine Betrachtung der Überlebensfunktion im Aggregat der untersuchten Betriebe ergibt, daß nach Ablauf des ersten Jahres (beginnend vom Zeitpunkt der Gründung an) 14% der Betriebe aufgelöst waren, nach zwei Jahren 24%, nach drei Jahren 30%, nach vier Jahren 34% und nach fünf Jahren 37%. Mit Rücksicht auf die Übersichtlichkeit der Darstellung wählen wir für die Untersuchung der gruppenspezifischen Unterschiede die Anteile der aufgegebenen Betriebe zu zwei Zeitpunkten, nämlich nach einem Zeitraum von zwei Jahren und nach fünf Jahren. Tabelle 1 hält die Ergebnisse dazu fest.

Tabelle 1: Anteile der nach zwei bzw. fünf Jahren aufgegebenen Betriebe: Sterbetafel-Schätzungen

	Fallzahl	Anteil der aufgegebenen Betriebe . . .	
		nach 2 Jahren	nach 5 Jahren
<i>Insgesamt</i>	1794	23,7	37,1
<i>Geschlecht des Gründers*</i>			
Frau	467	28,2	48,2
Mann	1326	22,1	33,3
<i>Nationalität des Gründers</i>			
Ausländer	162	24,1	36,6
Deutsch	1629	23,7	37,2
<i>Bildung des Gründers in Jahren*</i>			
Unter 12 Jahre	747	29,1	44,7
12 bis unter 15 Jahre	508	22,9	35,9
15 Jahre und mehr	530	17,2	28,0
<i>Berufserfahrung des Gründers in Jahren*</i>			
Unter 10 Jahre	638	33,4	48,9
10 bis unter 20 Jahre	573	21,0	33,7
20 bis unter 30 Jahre	381	15,0	26,6
30 Jahre und mehr	192	16,7	28,9

Tabelle 1: Anteile der nach zwei bzw. fünf Jahren aufgegebenen Betriebe: Sterbetafel-Schätzungen

	Fallzahl	Anteil der aufgegebenen Betriebe . . .	
		nach 2 Jahren	nach 5 Jahren
<i>Erwerbsstatus des Gründers vor der Gründung*</i>			
Nicht erwerbstätig	388	34,6	50,6
Erwerbstätig	1402	20,7	33,5
<i>Branchenerfahrung des Gründers*</i>			
Nein	716	36,9	54,5
Ja	1077	14,9	25,5
<i>Selbständigkeitserfahrung des Gründers*</i>			
Nein	1201	27,9	42,0
Ja	593	15,1	27,0
<i>Führungserfahrung des Gründers*</i>			
Nein	805	30,4	45,5
Ja	978	17,8	29,7
<i>Selbständigkeit des Vaters des Gründers*</i>			
Nein	1101	25,6	40,1
Ja	633	19,5	30,7
<i>Selbständige im Freundes- und Bekanntenkreis des Gründers*</i>			
Nein	1357	25,6	39,8
Ja	430	17,9	29,1
<i>Neugründung versus Firmenübernahme*</i>			
Firmenübernahme	442	15,7	23,3
Neugründung	1352	26,3	41,7
<i>Eigenständigkeit des Betriebes*</i>			
Nein	166	31,3	51,9
Ja	1623	22,8	35,5
<i>Startkapital bei der Gründung*</i>			
Unter 20 Tsd. DM	835	36,6	55,4
20 bis unter 50 Tsd. DM	233	25,7	38,0
50 Tsd. DM und mehr	714	8,3	16,1
<i>Beschäftigte zum Zeitpunkt der Gründung*</i>			
Bis 1	785	35,9	54,2
Über 1 bis 2	209	15,4	27,6
Über 2 bis 3	210	16,2	23,3
Über 3	349	7,5	13,1
<i>Rechtsform*</i>			
Keine Handelsregistereintragung	1220	32,0	49,1
Handelsregisterfirma	568	5,6	11,4
<i>Gründung mit oder ohne Geschäftspartner*</i>			
Ohne Geschäftspartner	1282	27,7	42,7
Mit Geschäftspartner(n)	512	13,7	23,3
<i>Wirtschaftsbereich*</i>			
Industrie/Baugewerbe	271	11,8	19,5
Handel	661	26,8	41,4
Dienstleistungen	862	25,0	39,5
<i>Standort</i>			
Oberbayern	930	20,8	34,3
München	864	26,8	40,2

* Unterschied der Subgruppen ist signifikant auf dem 5%-Niveau (Lee-Desu-Teststatistik).

Aus Tabelle 1 läßt sich als erstes ablesen, daß man – mit Ausnahme der beiden Merkmale „Nationalität des Gründers“ und „Standort des neugegründeten Betriebes“ – für alle Merkmalsdimensionen signifikante Gruppenunterschiede erhält. Betriebe, die von Frauen gegründet wurden, sterben schneller ab als „Männerbetriebe“. Neugründungen von Personen mit höherer schulischer bzw. beruflicher Bildung und mit längerer Berufserfahrung sowie von Personen, die vor der Gründung erwerbstätig waren, haben bessere Überlebenschancen als Neugründungen von Personen mit niedrigerer Bildung und kürzerer Berufserfahrung sowie von Personen, die unmittelbar vor der Gründung nicht erwerbstätig waren. Ebenso verbessern Branchenerfahrung vor der Gründung, Selbständigkeitserfahrung, Führungserfahrung, väterliche Selbständigkeit und der Kontakt mit Selbständigen im Freundes- und Bekanntenkreis die Bestandschancen einer Neugründung. Für die betrieblichen und umweltbezogenen Merkmale ergeben die bivariaten Aufgliederungen von Tabelle 1 folgendes: Vollständig neugegründete Betriebe scheiden rascher aus als Betriebe, die schon vorher bestanden und übernommen wurden. Überraschend und im Widerspruch zu unseren Ausgangserwartungen ist, daß die Anbindung einer Neugründung an einen schon bestehenden Betrieb die Überlebenschancen nicht verbessert, sondern signifikant verschlechtert. Das heißt umgekehrt, eine volle Eigenständigkeit scheint für die längerfristigen Erfolgchancen einer Neugründung günstiger zu sein als die Anlehnung an einen bestehenden Betrieb (z. B. in Form von Franchising). Eine höhere Anfangsgröße des Betriebes ist sehr deutlich mit besseren Bestandschancen verknüpft. Dies ergibt sich für alle vier Indikatoren, die zur Messung der Startgröße verwendet wurden (Startkapital, Beschäftigte zum Zeitpunkt der Gründung, Rechtsform, Gründung ohne bzw. mit Geschäftspartner). Schließlich kann man Tabelle 1 entnehmen, daß Betriebe im verarbeitenden Gewerbe und in der Baubranche im Durchschnitt länger leben als Neugründungen im Handel und im Dienstleistungssektor.

Versucht man, bereits aufgrund der bivariaten Aufgliederungen von Tabelle 1 die verschiedenen Einflußfaktoren zu gewichten, gelangt man zu folgender Einschätzung: Auf Seiten der Merkmale, die auf die allgemeine Humankapitalausstattung des Gründers abzielen, scheint die Länge der Berufserfahrung von zentraler Bedeutung. Unter den Indikatoren des spezifischen Humankapitals dominiert die Branchenerfahrung des Gründers. Im Satz der betriebs- und umweltbezogenen Faktoren steht die „Gründungsgröße“ im Vordergrund.

Allerdings verweist schon die bloße Tatsache, daß sich in den bivariaten Aufgliederungen für fast alle Merkmale signifikante Unterschiede ergeben, auf die Notwendigkeit multivariater Analysen. Gerade im Fall von empirischen Studien, in denen Betriebe Einheiten der Analyse sind, muß mit hohen Interkorrelationen der unabhängigen Variablen gerechnet werden. So könnte z. B. der beobachtete Geschlechtseffekt darauf beruhen, daß Männer im Durchschnitt eine längere Berufserfahrung haben als Frauen, daß Männer überdurchschnittlich häufig größere Betriebe gründen oder daß Männer eher Betriebe im verarbeitenden Gewerbe und im Bausektor eröffnen.

7.2 Ergebnisse der multivariaten Analysen

Abhängige Variable unserer multivariaten Analysen ist die Sterberate der neugegründeten Betriebe. Eine hohe Sterberate ist gleichbedeutend mit einer geringen Überlebens-

zeit und damit mit schlechteren Bestandschancen. Wie schon in Abschnitt 6 erläutert, verwenden wir für unsere multivariaten Auswertungen das proportionale log-logistische Modell, wobei die Kovariate, d. h. die unabhängigen Variablen, in den b-Parameter des Modells eingehen. Ein positives Vorzeichen eines geschätzten Koeffizienten bedeutet, daß die entsprechende Variable die Sterberate eines Betriebes bzw. das Abmelderisiko erhöht. Ein negatives Vorzeichen senkt hingegen das Risiko. Tabelle 2 weist die Ergebnisse unserer Modellschätzungen aus.

In einer ersten Modellschätzung (Modell 1 in Tabelle 2) werden – neben den beiden personenbezogenen Kontrollvariablen „Geschlecht“ und „Nationalität des Gründers“ – zunächst ausschließlich die Humankapitalvariablen berücksichtigt. Bereits hier verschwindet der in der bivariaten Analyse signifikante Geschlechtseffekt, d. h. bei Kontrolle der Humankapitalressourcen des Gründers haben „Frauenbetriebe“ keine schlechteren Überlebenschancen als „Männerbetriebe“. Eine signifikante Absenkung der Sterberate der Betriebe ergibt sich bei einer höheren Bildung des Gründers, bei einer längeren Berufserfahrung, wobei sich dieser Effekt mit zunehmender Berufserfahrung abschwächt (positives Vorzeichen der quadrierten Berufserfahrung), bei vorheriger Branchenerfahrung des Gründers und im Fall einer Selbständigkeit des Vaters. Der Erwerbsstatus vor der Gründung, vorherige Selbständigkeitserfahrung, Führungserfahrung und der Kontakt mit selbständigen Freunden und Bekannten erweisen sich – im Vergleich zur bivariaten Analyse – als nicht mehr signifikant. Insgesamt deutet Modell 1 darauf hin, daß für die Überlebenschancen eines neugegründeten Betriebes neben den beiden „klassischen“ Humankapitalvariablen der Bildung und der Berufserfahrung vor allem die Branchenerfahrung des Gründers wichtig ist.

Um einen Beitrag zu der Frage zu leisten, ob und inwieweit die Person des Unternehmensgründers tatsächlich „der entscheidende Erfolgsfaktor“ ist, wird in Tabelle 2 als zweites ein Modell geschätzt, das (neben den Kontrollvariablen „Geschlecht“ und „Nationalität“) ausschließlich die von uns für bedeutsam gehaltenen betriebs- und umweltbezogenen Merkmale enthält (Modell 2). Mit Ausnahme der beiden Faktoren „Gründung mit oder ohne Geschäftspartner“ und „Standort des Betriebes“ erweisen sich in diesem Modell alle Variablen als signifikant. Wie schon in der bivariaten Analyse zeigen auch in Modell 2 vor allem die Indikatoren der Gründungsgröße sehr starke Effekte. Der Gesamt-Fit von Modell 2 ist, gemessen am Chi-Quadrat-Wert und bei einer gleichen Zahl von Freiheitsgraden, signifikant besser als der Fit von Modell 1. Mithin kann man folgern, daß die Person des Unternehmensgründers und hierbei vor allem deren Humankapitalressourcen für die Erfolgchancen eines Betriebes zwar wichtig sind, jedoch nicht von so überragender Bedeutung, wie dies vielfach in der Gründungsforschung behauptet wird.

Schließlich wird in Tabelle 2 ein Modell präsentiert, das sowohl die personenbezogenen als auch die betriebs- und umweltbezogenen Merkmale berücksichtigt (Modell 3). Auf der Basis dieses Modells ergibt sich für die Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Betriebe das folgende abschließende Bild: Das Geschlecht und die Nationalität des Gründers haben keinen nennenswerten Einfluß auf die Bestandschancen einer Neugründung. Das allgemeine Humankapital des Gründers in Form von Bildung und Berufserfahrung verbessert sehr deutlich die Überlebenschancen. Der Erwerbsstatus des Gründers

Tabelle 2: Determinanten des Risikos einer Betriebsaufgabe: Proportionales log-logistisches Modell

Kovariate	Modell 1	Modell 2	Modell 3
Geschlecht des Gründers (1 = Mann)	-0,09 (0,93)	-0,05 (0,53)	0,01 (0,06)
Nationalität des Gründers (1 = Deutsch)	-0,20 (1,36)	-0,13 (0,91)	-0,23 (1,59)
Bildung des Gründers in Jahren	-0,11* (6,35)		-0,08* (4,86)
Berufserfahrung BE des Gründers in Jahren	-0,07* (5,00)		-0,05* (3,87)
BE ² /100	0,12* (3,49)		0,11* (2,97)
Erwerbsstatus des Gründers vor der Gründung (1 = Erwerbstätig)	0,16 (1,51)		0,16 (1,50)
Branchenerfahrung des Gründers (1 = Ja)	-0,72* (7,82)		-0,45* (4,85)
Selbständigkeitserfahrung des Gründers (1 = Ja)	-0,11 (1,06)		0,07 (0,68)
Führungserfahrung des Gründers (1 = Ja)	-0,16 (1,70)		-0,01 (0,15)
Selbständigkeit des Vaters des Gründers (1 = Ja)	-0,21* (2,26)		-0,11 (1,20)
Selbständige im Freundes- und Bekanntenkreis des Gründers (1 = Ja)	-0,13 (1,19)		-0,06 (0,58)
Neugründung versus Firmenübernahme (1 = Neugründung)		0,25* (2,13)	0,21 (1,72)
Eigenständigkeit des Betriebes (1 = Ja)		-0,40* (3,11)	-0,29* (2,26)
Startkapital bei der Gründung (logarithmiert)		-0,03* (3,31)	-0,03* (2,67)
Beschäftigte zum Zeitpunkt der Gründung (logarithmiert)		-0,38* (5,25)	-0,34* (4,58)
Rechtsform (1 = Handelsregisterfirma)		-1,33* (8,18)	-1,07* (6,33)
Gründung mit oder ohne Geschäftspartner (1 = Mit Geschäftspartner)		0,21 (1,74)	0,19 (1,57)
Wirtschaftsbereich: Handel		0,39* (2,36)	0,32 (1,89)
Wirtschaftsbereich: Dienstleistungen		0,61* (3,65)	0,47* (2,71)
Standort (1 = München)		0,14 (1,62)	0,14 (1,59)
Konstante α	-1,44*	-3,79*	-2,12*
λ	0,09*	0,08*	0,08*
Shape-Parameter p	1,57*	1,55*	1,54*
N	1690	1690	1690
% Zensierte	65,9	65,9	65,9
Chi-Quadrat (DF)	242,4 (11)	347,4 (11)	420,2 (20)

* Signifikant auf dem 5%-Niveau; t-Werte in Klammern; Chi-Quadrat-Werte gegenüber dem Modell ohne Kovariate; Referenzkategorien: Frauen, Ausländer, unmittelbar vor der Gründung nicht erwerbstätig, keine Branchenerfahrung, keine Selbständigkeitserfahrung, keine Führungserfahrung, Vater nicht selbständig, wenige bzw. keine Selbständige im Freundes- und Bekanntenkreis, Firmenübernahme, keine Eigenständigkeit (d. h. Anbindung an einen bestehenden Betrieb), keine Handelsregistereintragung, Gründung ohne Geschäftspartner, Industrie bzw. Baugewerbe als Wirtschaftsbereich, Oberbayern als Standort.

unmittelbar vor der Selbständigkeit (erwerbstätig versus arbeitslos, Hausfrau, Rentner u.ä.) macht keinen Unterschied. Unter den Variablen des spezifischen Humankapitals scheint die Branchenerfahrung des Gründers von zentraler Bedeutung, während sich vorherige Selbständigkeits-erfahrung, Führungserfahrung, väterliche Selbständigkeit und Kontakte mit selbständigen Freunden und Bekannten nicht signifikant auswirken. Firmenübernahmen haben keine signifikant besseren Bestandschancen als Neugründungen. Eine Anbindung der Gründung an einen anderen Betrieb erweist sich als Faktor, der – im Unterschied zu einer vollen Eigenständigkeit – die Sterberate erhöht. Fundamental wichtig für die Überlebenschancen ist die Startgröße eines neugegründeten Betriebes. Dies bestätigt und unterstreicht die These der „liability-of-smallness“. Obwohl viele Gründer in unseren Interviews die Ansicht äußerten, man sollte möglichst klein und mit geringem finanziellen Risiko beginnen und einen Betrieb schrittweise aufbauen, erweist sich diese Strategie im Lichte unserer Daten als problematisch. Diejenigen Gründer, die dieser Strategie folgten, verschwanden deutlich schneller wieder vom Markt. Offensichtlich ist in zahlreichen Branchen eine Mindestgröße erforderlich, bei deren Unterschreitung ein Betrieb von Anfang an nicht lebensfähig ist. Gründungen ohne Geschäftspartner haben, sobald man für die Betriebsgröße kontrolliert, keine schlechteren Überlebenschancen mehr als Partnergründungen. Weiterhin zeigt sich, daß Betriebe im Dienstleistungssektor die kürzeste Lebensspanne haben.

Wirft man abschließend einen Blick auf den Shape-Parameter p in den drei Modellen von Tabelle 2, läßt sich erkennen, daß dieser stets größer als eins ist. Dies bedeutet, daß das Sterberisiko neugegründeter Betriebe einem umgekehrt u-förmigen Verlauf folgt. Das Risiko steigt in der Anfangsphase zunächst an, erreicht dann ein Maximum und erst danach fällt es ab. Dieser Verlauf widerspricht der einfachen These einer „liability-of-newness“. Es besteht eher eine „liability-of-adolescence“ (Brüderl/ Schübler 1990) in dem Sinn, daß Betriebe in ihrem „Jugendalter“, nach einer Karenz-, Erprobungs- und/oder Experimentierphase, am stärksten gefährdet sind.

8 Schlußbemerkungen

Die Bestandschancen neugegründeter Kleinbetriebe sind zweifellos in hohem Maße prekär. Nach fünf Jahren waren 37% der von uns untersuchten Betriebe bereits wieder aufgelöst. Dabei zeichnet dieser Anteilswert tendenziell ein noch zu positives Bild. Gründungen nämlich, bei denen trotz Gewerbeanmeldung nie eine betriebliche Aktivität zustande kam, wurden von vorneherein aus unserer Befragung ausgeschlossen. Berücksichtigt man auch diese „Betriebe“, indem man die Analyse auf den gesamten Bestand der Gewerbeanmeldungen bezieht, ergibt sich für München und Oberbayern, daß nach fünf Jahren rund 50% der Gewerbeanmeldungen wieder abgemeldet sind (vgl. Preisendörfer et al. 1989; Brüderl/Jungbauer-Gans 1991).

Für rund zwei Drittel der mehr als 600 Betriebsaufgaben in unserer Befragung gelangt man zu der Einschätzung, daß die Betriebsauflösung tatsächlich als „Scheitern“ einzustufen ist. Von den Gründern, die ihren Betrieb aufgelöst haben, geben 53% an, daß die Gründung und das Betreiben der Firma für sie persönlich mit finanziellen Verlusten verbunden war. Zusätzlich war in 14% der Fälle die Betriebsauflösung mit finanziellen Verlusten für andere

Personen (Geschäftspartner, Kreditgeber usw.) verknüpft. Nur knapp ein Drittel (31%) aller Befragten konnte sofort nach der Gründung ihr früheres Einkommen erreichen bzw. übertreffen. All dies unterstreicht, daß der Schritt in die berufliche Selbständigkeit auf jeden Fall sorgfältig überlegt werden sollte.

Folgt man den Ergebnissen unserer Analysen, verbessern auf Seiten der Person des Unternehmensgründers eine hohe Bildung, eine hinreichend lange Berufserfahrung und vor allem eine schon vorhandene Branchenerfahrung die Erfolgchancen einer Neugründung. Der erfolgversprechende Weg in die Selbständigkeit erfordert insofern Mut zum Risiko, als es ohne ein solides Startkapital kaum lohnt, überhaupt anzufangen. Diejenigen Gründer, die diese Voraussetzungen erfüllen, können dann in der Tat einen gewissen Beitrag zur Schaffung von Arbeitsplätzen leisten. Die Durchschnittsgröße der von uns untersuchten Betriebe, die überleben konnten, belief sich im ersten Jahr auf 3.7 Beschäftigte (Gründer eingeschlossen), am Ende des fünften Jahres hingegen auf 5.5 Beschäftigte.

Literatur

- Aldrich, H.; Auster, E. (1986): Even Dwarfs Started Small: Liabilities of Size and Age and their Strategic Implications. In: B.M. Staw, L.L. Cummings (eds.): *Research in Organizational Behavior*, Vol. 8. Greenwich, CT: JAI Press, 165-198
- Aldrich, H.; Wiedenmayer, G. (1990): *From Traits to Rates: An Ecological Perspective on Organizational Foundings*, Chapel Hill/München (mimeo)
- Aldrich, H.; Zimmer, C. (1986): Entrepreneurship through Social Networks, in: H. Aldrich, *Population Perspectives on Organizations*, Uppsala: Acta Universitatis Upsaliensis, 13-28
- Assig, D. (1987): Mut gehört dazu. Informationen für Frauen, die selbständig sind oder werden wollen, Reinbek: Rowohlt
- Bates, T. (1985): Entrepreneur Human Capital Endowments and Minority Business Viability. In: *Journal of Human Resources*, 20: 540-554
- Becker, G.S. (1975): *Human Capital*, 2. Aufl., Chicago: University of Chicago Press
- Blossfeld, H.-P.; Hamerle, A.; Mayer, K.U. (1986): *Ereignisanalyse*, Frankfurt: Campus
- Bögenhold, D. (1987): *Der Gründerboom. Realität und Mythos der neuen Selbständigkeit*, Frankfurt: Campus
- Bögenhold, D. (1989): Die Berufspassage in das Unternehmertum, *Zeitschrift für Soziologie*, 18: 263-281
- Borjas, G.J. (1986): The Self-Employment Experience of Immigrants, *Journal of Human Resources*, 21: 485-506
- Brüderl, J.; Jungbauer-Gans, M. (1991): Überlebenschancen neugegründeter Betriebe. Empirische Befunde auf der Basis der Gewerbeanmeldungen in Oberbayern im Zeitraum 1980-1988, *Die Betriebswirtschaft* (im Erscheinen)
- Brüderl, J.; Schübler, R. (1990): Organizational Mortality: The Liabilities of Newness and Adolescence, *Administrative Science Quarterly*, 35: 530-547
- Carroll, G.R. (1983): A Stochastic Model of Organizational Mortality: Review and Reanalysis, *Social Science Research*, 12: 303-329
- Carroll, G.R. (1984): Organizational Ecology, *Annual Review of Sociology*, 10: 71-93
- Carroll, G.R. (1987): *Publish and Perish*, Greenwich, CT: JAI Press

- Cochran, A.B. (1981): Small Business Mortality Rates: A Review of the Literature, *Journal of Small Business Management*, Oktober: 50-59
- Cramer, U. (1987): Klein- und Mittelbetriebe: Hoffnungsträger der Beschäftigungspolitik?, *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 20: 15-29
- Deutsche Ausgleichsbank (1988): Warum Existenzgründungen zuweilen keinen Bestand haben – Ergebnisse einer Fragebogenaktion. In: Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.), *Jahresbericht 1987*, Bonn, 25-34
- Diekmann, A.; Mitter, P. (1984): *Methoden zur Analyse von Zeitverläufen*, Stuttgart: Teubner
- Eckart, W.; Einem, E.V.; Stahl, K. (1987): Dynamik der Arbeitsplatzentwicklung: Eine kritische Betrachtung der empirischen Forschung in den Vereinigten Staaten. In: M. Fritsch, Ch. Hull (Hg.), *Arbeitsplatzdynamik und Regionalentwicklung*, Berlin: Edition Sigma, 21-47
- Freeman, J.; Carroll, G.R.; Hannan, M.T. (1983): The Liability of Newness: Age Dependence in Organizational Death Rates, *American Sociological Review*, 48: 692-710
- Fritsch, M. (1989): Einzelwirtschaftliche Analyse der Arbeitsplatzdynamik. Theoretische Ansätze und empirische Befunde, SAMF-Arbeitspapier Nr. 1989-4, Paderborn
- Granovetter, M. (1989): *Entrepreneurship, Development and the Emergence of Firms*, Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin (mimeo)
- Hagelstange, Th. (1988): Niedergang oder Renaissance der Selbständigen? Statistische Daten zur Entwicklung in der EG und in Nordamerika, *Zeitschrift für Soziologie*, 17: 142-151
- Hannan, M.T.; Freeman, J. (1989): *Organizational Ecology*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press
- Jungbauer-Gans, M. (1990): *Frauen als Betriebsgründerinnen*, München (mimeo)
- Klandt, H. (1984): *Aktivität und Erfolg des Unternehmensgründers*, Bergisch Gladbach: Josef Eul
- Laband, D.N.; Lentz, B.F. (1985): *The Roots of Success. Why Children Follow in Their Parents' Footsteps*, New York: Praeger
- May, E. (1981): *Erfolgreiche Existenzgründungen und öffentliche Förderung*, Göttingen: Otto Schwarz
- Picot, A.; Laub, U.-C.; Schneider, D. (1989): *Innovative Unternehmensgründungen*, Berlin: Springer
- Preisendörfer, P.; Schüßler, R.; Ziegler, R. (1989): Bestandschancen neugegründeter Kleinbetriebe, *Internationales Gewerbearchiv*, 37: 237-248
- Preisendörfer, P.; Voss, Th. (1990): Organizational Mortality of Small Firms: The Effects of Entrepreneurial Age and Human Capital, *Organization Studies*, 11: 107-129
- Preisendörfer, P.; Ziegler, R. (1990): Adressenaktualisierung und Feldverlauf einer Studie über Gründung und Erfolg von Kleinbetrieben, *ZUMA-Nachrichten*, 27: 93-108
- Schüßler, R. (1988): Die Neulingssterblichkeit von Organisationen: Eine Übersicht und Diskussion ereignisanalytischer Befunde, *Angewandte Sozialforschung*, 15: 95-104
- Schüßler, R.; Voss, Th. (1988): Bedingungen des Überlebens von Kleinbetrieben. In: SFB 333 (Hrsg.), *Technik und Flexibilisierung*, München, 101-114
- Szyperski, N.; Nathusius, K. (1977): *Probleme der Unternehmensgründung*, Stuttgart: Poeschel
- Waldinger, R.; Aldrich, H.; Ward, R. (1990): *Ethnic Entrepreneurs*, Newbury Park: Sage
- Weitzel, G. (1986): *Beschäftigungswirkungen von Existenzgründungen*, München: IFO-Institut für Wirtschaftsforschung
- Ziegler, R. (1990): *Small is Beautiful? Sozio-ökonomische Entwicklung und berufliche Selbständigkeit*, München (mimeo)