GEM

Global Entrepreneurship Monitor

Bericht 2007 zum Unternehmertum in der Schweiz und weltweit

2007 Swiss Executive Report

Thierry Volery, Heiko Bergmann,
Marc Gruber, Georges Haour
und Benoît Leleux

Schweizerisches Institut
für Klein- und Mittelunternehmen
Universität St.Gallen

IMD
INTERNATIONAL
LAUSANNE-SWITZERLAND

EPFL
ÉCOLE POLYTECHNIQUE
FÉDÉRALE DE LAUSANNE

Danksagungen

Die Autoren bedanken sich herzlich bei den 36 Experten, die sich freundlicherweise dazu bereit erklärt haben, uns eine Einschätzung der Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in der Schweiz zu geben, ebenso bei den 2'148 Personen, die an der telefonischen Befragung durch Demoscope teilgenommen haben.

Dieser Bericht wäre ohne die grosszügige und dankenswerte Unterstützung der Förderagentur für Innovationen (KTI), des Staatssekretariats für Wirtschaft (seco), des Collège du Management de la Technologie der EPFL und dem IMD nicht zu Stande kommen.

Die Autoren möchten sich ebenfalls beim Koordinationsteam des GEM-Projekts bedanken, insbesondere bei Mick Hancock, Mark Quill und Chris Aylett an der London Businss School sowie Marcia Cole am Babson College.

Der vorliegende Bericht nimmt in einigen Teilen die Ergebnisse des globalen GEM-Berichts 2007 wieder auf: Bosma, N.; Jones, K.; Autio, E. and Levie, J. (2008): Global Entrepreneurship Monitor – 2007 Executive Report, Babson College / London Business School. Online unter folgender Adresse erhältlich: http://www.gemconsortium.org

Zustandegekommen mit der freundlichen Unterstützung von

KTI/CTI
DIE FÖRDERAGENTUR FÜR INNOVATION
L'AGENCE POUR LA PROMOTION DE L'INNOVATION
L'AGENZIA PER LA PROMOZIONE DELL'INNOVAZIONE
THE INNOVATION PROMOTION AGENCY

Die Autoren des GEM-Berichts

Heiko Bergmann

Heiko Bergmann ist seit 2004 Projektleiter am Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen und Lehrbeauftragter an der Universität St.Gallen. Vorher war er an der Universität Köln tätig, wo er seine Dissertation über regionale Unterschiede im Gründungsgeschehen in Deutschland verfasst hat. Er arbeitet bereits seit 2001 am GEM-Projekt mit und hat zahlreiche Veröffentlichungen zu individuellen und regionalen Einflussfaktoren auf Entrepreneurship verfasst.

Marc Gruber

Marc Gruber ist Professor für Entrepreneurship und Technologiekommerzialisierung an der Eidgenössischen Technischen Hochschule Lausanne (EPFL). Sein Doktorat erlangte er im Jahr 2000 an der Universität St. Gallen. Anschliessend habilitierte er an der Ludwig-Maxmilians-Universität München (2005), wo er auch mit dem Aufbau des universitären Entrepreneurship Centers betraut war. Marc Gruber war zudem als Visiting Scholar an der Wharton School der University of Pennsylvania in Philadelphia tätig. Seine Forschungsarbeiten sind in zahlreichen renommierten Fachzeitschriften wie Management Science, Organization Science, Journal of Business Venturing und Entrepreneurship Theory & Practice erschienen.

Georges Haour

Georges Haour ist Professor am IMD in Lausanne, wo er Technology & Innovation Management unterrichtet und zahlreiche Executive-Programme für Manager aus aller Welt leitet. Er ist als Forscher und Berater in den Bereich Innovationsmanagement und Technologiegründungen tätig, beispielsweise für Sagentia (vormals Generics) in Cambridge, UK. Georges Haour wurde in Lyon geboren, hat an der Ecole Nationale Supérieure de Chimie in Paris studiert und an der Université de Toronto promoviert. Sein letztes Buch trägt den Titel «Resolving the Innovation Paradox - Enhancing Growth in Technology Companies» (Palgrave, London, 2005: www.innovationparadox.com).

Benoît Leleux

Benoît Leleux ist Inhaber der Stephan Schmidheiny Professur für Entrepreneurship and Finance am IMD in Lausanne. wo er sowohl Direktor des MBA-Programms als auch Forschungs- und Entwicklungsdirektor ist. Er war vorher Visiting Professor für Entrepreneurship am INSEAD, stellvertretender Direktor des 3i VentureLab-Zentrums sowie Associate Professor und Zubillaga Chair in Finance and Entrepreneurship am Babson College in den USA. Benoît Leleux hat Agraringenieurwesen am UCL in Belgien studiert, am INSEAD in Frankreich promoviert und einen MBA am Virginia Tech (USA) absolviert. Seine letzten Bücher sind «Nurturing Science-Based Startups» (Springer 2008) und «From Microfinance to Small Business Finance» (Palgrave Macmillan 2007).

Thierry Volery

Thierry Volery ist Professor für Entrepreneurship an der Universität St. Gallen und Direktor des Schweizerischen Instituts für Klein- und Mittelunternehmen (KMU-HSG). Sein Doktorat erlangte er an der Universität Fribourg. Danach folgte ein Aufenthalt an der Curtin University of Technology in Perth (Australien). Von 1999 bis 2002 war er Professor an der EM Lyon. Seine zuletzt veröffentlichten Bücher tragen den Titel «Entrepreneurship: Modelle, Umsetzung, Perspektiven» (mit Urs Fueglistaller und Christoph Müller, Gabler Verlag, 2008), «Entrepreneurship and Small Business, 2nd Pacific Rim Edition» (2007, John Wiley).

Inhaltsverzeichnis

Danksagungen **1**

Die Autoren des GEM-Berichts **2**

Das Wichtigste in Kürze **4**
- Das GEM-Projekt 4
- Internationaler Vergleich von Entrepreneurship-Aktivitäten 4
- Merkmale der Gründungen 5
- Einstellungen der Bevölkerung zu Unternehmertum 5
- Die Rahmenbedingungen für Entrepreneurship 5
- Sonderthema: Nutzung und Bedeutung von Fördereinrichtungen 5

Der Global Entrepreneurship Monitor **6**
- Der Global Entrepreneurship Monitor Schweiz - Vorgehen und Abgrenzungen 6
- Die verschiedenen Arten von Entrepreneurship 7
- Entrepreneurship und dessen Bedeutung 8
- Was unterscheidet GEM von anderen Statistiken zu Unternehmensgründungen? 9

Wo steht die Schweiz im internationalen Vergleich? **11**
- Gründungsaktivitäten im Jahr 2007 11
- Die Entwicklung über die letzten Jahre 12
- Wachtumsabsichten der Gründer 13

Merkmale von Gründern **15**
- Motivation für die Unternehmensgründung 15
- Alter und Geschlecht der Gründer 17

Einstellungen der Bevölkerung zu Unternehmertum **18**
- Soziales Netzwerk 18
- Persönliche Kompetenz 19
- Wahrnehmung von guten Geschäftsmöglichkeiten 19
- Persönliche Ängste und Befürchtungen im Zusammenhang mit einer Gründung 19

Rahmenbedingungen für Unternehmertum **20**
- Finanzierung 21
- Regulierung und Steuern 22
- Förderprogramme 23
- Rahmenbedingungen für Gründungen von Frauen 23

Sonderthema: Nutzung und Bedeutung von Fördereinrichtungen **24**
- Die Schweiz als Fördervorbild? 24
- Welche Fördereinrichtungen sind bekannt? 25
- Welche Fördereinrichtungen werden genutzt? 26
- Wie wird die Unterstützung bewertet? 27

Fazit **28**

Anhang **29**
- Das GEM-Modell 29
- Liste der befragten Experten 30

© Copyright 2008:
T. Volery, H. Bergmann, M. Gruber, G. Haour et B. Leleux

Grafikdesign: STLDESIGN

Das Wichtigste in Kürze

Das GEM-Projekt

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein internationales Forschungsprojekt, das 1997 von der London Business School (UK) und dem Babson College (USA) ins Leben gerufen wurde. Das GEM-Projekt untersucht Gründungsaktivitäten in 42 Ländern weltweit. Die Schweiz hat im Jahr 2007 zum vierten Mal am GEM-Projekt teilgenommen.

In der Schweiz wurden im Sommer 2007 2'148 zufällig ausgewählte Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren vom renommierten Marktforschungsinstitut Demoscope per Telefon befragt.

Das GEM-Projekt weist eine Reihe von Besonderheiten auf, das es von allen anderen nationalen Gründungsstatistiken unterscheidet und einen internationalen Vergleichen von Gründungsaktivitäten ermöglicht. Die Ergebnisse des GEM-Projektes beruhen auf repräsentativen Bevölkerungsbefragungen. Der Fokus der Untersuchung liegt also nicht beim Unternehmen sondern bei der Person, die unternehmerisch aktiv ist oder es werden will.

Internationaler Vergleich von Entrepreneurship-Aktivitäten

Insgesamt versuchen derzeit etwa 6,3 % der erwachsenen Schweizer aktiv ein neues Unternehmen zu gründen oder sind Inhaber und Geschäftsführer eines Unternehmens, das noch nicht älter als 3 ½ Jahre ist. Damit sind etwa 300'000 Personen in der Schweiz an Gründungsaktivitäten beteiligt. Im Vergleich zum Jahr 2005 ist die Gründungsquote in der Schweiz leicht, aber nicht statistisch signifikant, gestiegen.

Mit der Gründungsquote von 6,3 % positioniert sich die Schweiz im Mittelfeld der Länder mit hohem Einkommen, signifikant hinter Island, Hong Kong und den USA, aber auch deutlich vor den direkten Nachbarländern der Schweiz.

Relativ die meisten Unternehmen werden in Europa in Island, Irland und Spanien gegründet. Im weltweiten Vergleich liegt die Gründungsquote insbesondere in Entwicklungs- und Schwellenländern wie Thailand, Peru, Kolumbien und Venezuela hoch. Diese Länder sind aufgrund ihrer Wirtschaftsstruktur allerdings nicht mit der Schweiz vergleichbar. Auch anglo-amerikanische Länder zeichnen sich durch eine hohe Gründungsquote aus.

Die Gründungsquote von Frauen liegt bei 4,9 % während die von Männern 7,6 % erreicht. Damit sind etwa 40 % aller Gründer weiblich, was im internationalen Vergleich überdurchschnittlich ist.

Schweizer Gründer weisen nur durchschnittliche Wachstumsabsichten auf. In den USA sind 1,5 % der Bevölkerung als Gründer aktiv an einer Unternehmensgründung mit hohen Wachstumsabsichten beteiligt. In der Schweiz, Grossbritannien, Deutschland, Norwegen und Dänemark liegt der entsprechende Anteil nur bei 0,5 bis 0,8 % und damit halb so hoch wie in den USA.

Merkmale der Gründungen

Der grosse Teil (76 %) aller Gründungen in der Schweiz erfolgt, weil die Gründer eine gute Geschäftsmöglichkeit ausnutzen wollen. Bei 14 % steht demgegenüber eine fehlende Erwerbsalternative im Vordergrund. Für 9 % spielen beide Motive eine Rolle. Im internationalen Vergleich ist der Anteil dieser «Gründungen aus der Not» gering.

Bei einer genaueren Betrachtung der Gründer, die eine gute Geschäftsmöglichkeit ausnutzen, stellt man fest, dass diese meist deshalb ein Unternehmen gründen, um eine höhere Unabhängigkeit zu erreichen. Die Motive «Erzielung eines Einkommenszuwachses» und «Einkommenserhalt» sind von nachrangiger Bedeutung. Dieses auf den ersten Blick positive Resultat heisst allerdings auch, dass in der Schweiz Unternehmen nur selten zum Zweck des wirtschaftlichen oder sozialen Aufstiegs gegründet werden und daher häufig wenig wachstumsorientiert sind.

Einstellungen der Bevölkerung zu Unternehmertum

Die Einstellungen der Bevölkerung sind in der Schweiz im Vergleich zu anderen europäischen Ländern meist positiv, auch wenn sich 2007 etwas zurückhaltendere Einstellungen als noch 2005 feststellen lassen: 35 % der erwachsenen Schweizer kennen einen Gründer persönlich; 41 % trauen sich eine Gründung selbst zu; 35 % sehen gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung und nur 35 % der Schweizer würde die Angst zu scheitern von einer Gründung abhalten. Die weitgehend positive Einstellung der Schweizer Bevölkerung trägt mit zur Erklärung der Gründungsquote in der Schweiz bei.

Die Rahmenbedingungen für Entrepreneurship

Der internationale Vergleich der Rahmenbedingungen erfolgt auf Basis einer Befragung von 36 (bzw. z.T. 18) Gründungsexperten in 31 GEM-Ländern. Die Schweiz bietet gute Rahmenbedingungen bei der physischen Infrastruktur und dem Schutz geistigen Eigentums. Im internationalen Vergleich sind auch der Wissens- und Technologietransfer sowie öffentliche Förderprogramme gut aufgestellt. Kritisieren lassen sich allerdings die Vermittlung gründungsrelevanter Themen an Schulen sowie die zum Teil mangelnde Marktoffenheit der Schweizer Volkswirtschaft. Die Rahmenbedingungen für Gründungen von Frauen werden sehr schlecht eingeschätzt. Paradoxerweise ist die Gründungsquote von Frauen in der Schweiz dennoch vergleichsweise hoch.

Sonderthema: Nutzung und Bedeutung von Fördereinrichtungen

Die gute Plazierung bei den Förderprogrammen für Unternehmen erstaunt, gilt doch die Schweiz international nicht als Vorreiter in diesem Bereich. Der Bericht untersucht die Kenntnis, Nutzung und Einschätzung der Qualität der folgenden sechs Förderinstitutionen: Kantonale Wirtschaftsförderungseinrichtungen, Industrie- und Handelskammern des Kantons, kantonale Gewerbeverbände, OSEC Business Network Switzerland, Venturelab und KTI. Es zeigt sich, dass die drei kantonal organisierten Einrichtungen deutlich häufiger bekannt sind als die drei zuletzt genannten schweizweit tätigen Institutionen.

Der Global Entrepreneurship Monitor

Der Global Entrepreneurship Monitor Schweiz – Vorgehen und Abgrenzungen

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein internationales Forschungsprojekt, das 1997 von der London Business School (UK) und dem Babson College (USA) ins Leben gerufen wurde. Bis dahin wurde zwar von verschiedensten Seiten auf die Bedeutung von Entrepreneurship hingewiesen, es gab allerdings keine Datengrundlage, auf deren Basis man den Umfang und die Art von Gründungsaktivitäten international vergleichen konnte. Das GEM-Projekt untersucht Gründungsaktivitäten in 42 Ländern weltweit. Im Mittelpunkt der Untersuchung stehen die folgenden drei Forschungsfragen:

- In welchem Masse variiert das Niveau der Gründungsaktivitäten zwischen Ländern?
- Welche Faktoren hemmen bzw. fördern Gründungsaktivitäten?
- Welcher Zusammenhang besteht zwischen Gründungsaktivitäten und dem wirtschaftlichen Wachstum eines Landes?

Das GEM-Forschungskonsortium besteht aus einem Koordinationsteam an der London Business School und dem Babson College sowie einzelnen Länderteams, die in den jeweiligen teilnehmenden Ländern angesiedelt sind. Unter Beteiligung der Universität St. Gallen und des IMD Lausanne hat die Schweiz bereits in den Jahren 2002, 2003 und 2005 am GEM-Projekt teilgenommen.[1] Der vorliegende Bericht basiert auf den Erhebungen im Rahmen des GEM-Projektes im Sommer 2007.

Die Untersuchung und der Vergleich von Gründungsaktivitäten allein auf der Basis von bestehenden Sekundärstatistiken sind aufgrund von unterschiedlichen nationalen Abgrenzungen und Erhebungsmethoden nicht möglich. Im Rahmen des GEM-Projektes werden daher in jedem Land eigene empirische Erhebungen durchgeführt, die sich aus einer repräsentativen telefonischen Bevölkerungsbefragung sowie einer Befragung von Gründungsexperten zusammensetzen. Die Verwendung von gleichen Fragebögen und eine internationale Koordination des empirischen Vorgehens ermöglichen es, Umfang und Art von Entrepreneurship-Aktivitäten in den teilnehmenden GEM-Ländern vergleichend zu analysieren.

Ein wichtiger Baustein der GEM-Untersuchung ist eine repräsentative telefonische Bevölkerungsbefragung. Ziel dieser Befragung ist es zu ermitteln, in welchem Umfang sich Personen an Gründungsaktivitäten beteiligen, ob sie bereits unternehmerisch aktiv sind und welche Einstellung sie gegenüber gründungsbezogenen Themen vertreten. Die telefonischen Befragungen werden von renommierten Markt- und Meinungsforschungsinstituten durchgeführt; der Stichprobenumfang beträgt in jedem Land mindestens 2000 Personen. Im Jahr 2007 wurden in der Schweiz 2’148 zufällig ausgewählte Personen vom Markt- und Meinungsforschungsinstitut Demoscope AG befragt.

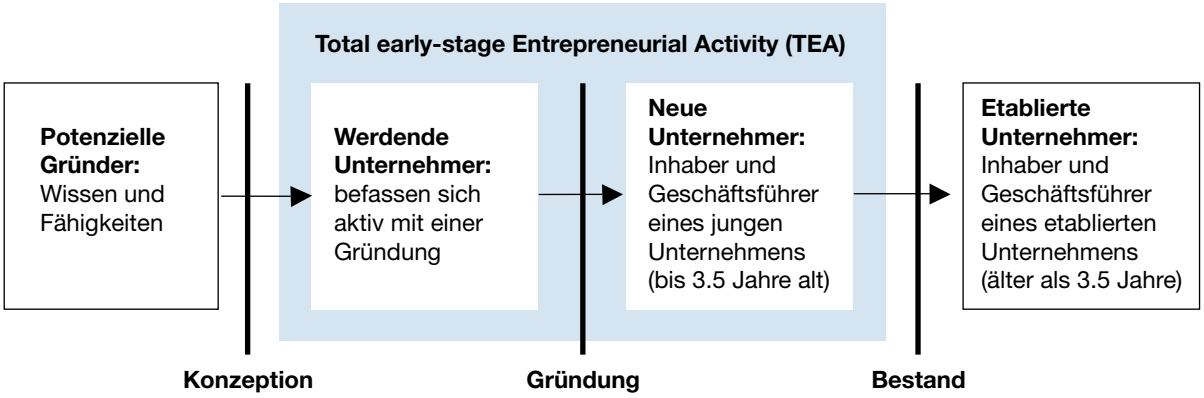
Neben der Bevölkerungsbefragung wird in den meisten GEM-Ländern zusätzlich eine Befragung von Gründungsexperten zu Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen durchgeführt. Hierbei werden 18 bzw. 36 Personen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik befragt, die sich intensiv mit Entrepreneurship bzw. Unternehmertum beschäftigen und die fördernden und hemmenden Faktoren einschätzen können. Als weitere Datengrundlage dienen Sekundärstatistiken von internationalen Organisationen, wie z.B. der OECD oder der Weltbank.[2]

Die verschiedenen Arten von Entrepreneurship

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) untersucht verschiedene Arten von Entrepreneurship-Aktivitäten, wobei Gründungsaktivitäten im Vordergrund stehen. Die Beteiligung an den verschiedenen Arten von unternehmerischen Aktivitäten wird über die repräsentative Bevölkerungsbefragung gemessen. Die im Rahmen der Befragung identifizierten Gründer bzw. Unternehmer werden zu einigen Merkmalen des Unternehmens befragt, so dass eine Klassifikation vorgenommen werden kann. Das GEM-Projekt unterscheidet die folgenden Variablen (vgl. Abb. 1):

- *Werdend Unternehmer/Gründer («Nascent Entrepreneurs»)*. Hierbei handelt es sich um Personen, die gerade dabei sind ein neues Unternehmen zu gründen. Konkret haben diese Personen in den vergangenen zwölf Monaten etwas zur Unterstützung einer Neugründung unternommen, bei der sie die Inhaber- oder Teilhaberschaft anstreben. Der Gründungsprozess ist allerdings noch nicht abgeschlossen, d.h. das Unternehmen hat noch nicht für länger als drei Monate Löhne, Gehälter oder eine sonstige Leistung an die Gründer oder andere Mitarbeiter gezahlt.
- *Neue Unternehmer («Young Entrepreneurs»)* sind Personen, die Inhaber und Geschäftsführer eines Unternehmens sind, das erst einige Jahre am Markt aktiv ist. Konkret haben diese Unternehmen zum ersten Mal im Jahr 2004 oder später, also maximal 3 ½ Jahre vor dem Befragungszeitpunkt, Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen an die Inhaber gezahlt.

Abbildung 1:
Abgrenzung der verschiedenen Arten unternehmerischer Aktivität



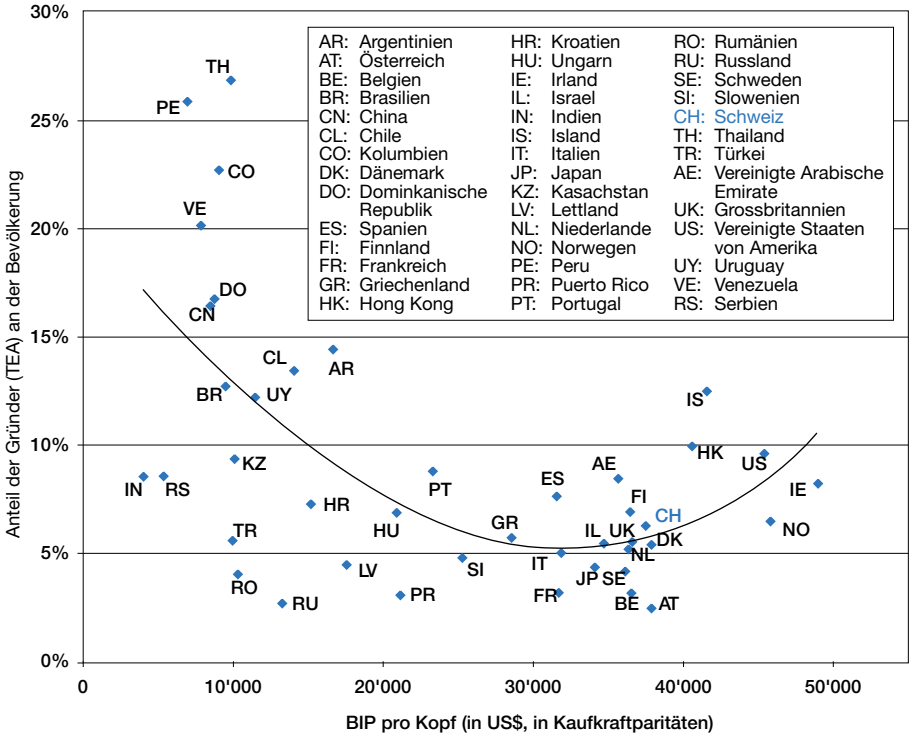
- *TEA-Quote:* Der gesamte Umfang der Gründungsaktivität ergibt sich als Summe aus Werdenden Gründern und Neuen Unternehmern. Im Rahmen von GEM wird diese Gruppe auch mit dem Begriff «*Total (Early-Stage) Entrepreneurial Activity (TEA)*» bezeichnet. Die TEA-Quote eines Landes oder einer Region wird gemessen als Anzahl der Personen, die als Unternehmer in entstehenden oder neuen Unternehmen aktiv sind, relativ zur Gesamtzahl der erwachsenen Personen in einem Land. Die TEA-Quote steht bei vielen der nachfolgenden Darstellungen im Mittelpunkt der Betrachtung, wobei dann oft einfach von Gründungsaktivitäten bzw. Gründungsquote gesprochen wird.
- *Etablierte Unternehmer:* Hierbei handelt es sich um Selbständige, die Inhaber und Geschäftsführer eines Unternehmens sind, das bereits länger als 3 ½ Jahre existiert, gemessen an der erstmaligen Zahlung von Gehältern, Gewinnen oder sonstigen Sachleistungen an die Inhaber.

Entrepreneurship und dessen Bedeutung

Der Begriff «Entrepreneurship», den dieser Bericht im Titel trägt, lässt sich kaum wortwörtlich ins Deutsche übertragen. Am ehesten trifft noch die Übersetzung «Unternehmertum» zu. Häufig wird unter Entrepreneurship allerdings insbesondere die Gründung eines neuen Unternehmens verstanden. Nach einer allgemein üblichen Definition lässt sich Entrepreneurship als Prozess definieren, welcher die Identifizierung, Evaluierung und Verwertung von Geschäftsmöglichkeiten umfasst. Dieser Prozess vollzieht sich meist in Form einer Unternehmensgründung, die entweder unabhängig oder mit Hilfe des Arbeitgebers durchgeführt wird.

Unternehmensgründungen haben in verschiedenen Ländern und Kulturkreisen eine unterschiedlich grosse Bedeutung. Während viele der heute führenden Unternehmen der USA erst vor wenigen Jahren bzw. Jahrzehnten gegründet wurden und einen signifikanten Beitrag zum Wachstum der US-amerikanischen Volkswirtschaft geleistet haben, ist Japan Beispiel für ein Land, in dem Unternehmensgründungen lange Zeit weniger von Bedeutung waren und Innovationen und Beschäftigungswachstum primär von etablierten Unternehmen hervorgebracht wurden.

Abbildung 2:
Zusammenhang zwischen Pro-Kopf Einkommen und Unternehmensgründungen (TEA), 2007



Trotz dieser Unterschiede wird heute quasi generell anerkannt - übrigens zunehmend auch in Japan -, dass Unternehmensgründungen unentbehrlich für die Entwicklung einer Volkswirtschaft sind, da sie Innovationen auf den Markt bringen, Arbeitsplätze schaffen, den Strukturwandel vorantreiben und den Wettbewerb ankurbeln. Auch wenn die direkten Beschäftigungseffekte von Gründungen meist klein sind, zeigen Untersuchungen, dass Regionen mit einer hohen Gründungsrate langfristig erfolgreicher sind als solche mit wenig Gründungen.

Auf Basis der Daten des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) und bei Betrachtung des gesamten Spektrums an teilnehmenden Ländern zeigt sich ein interessanter Zusammenhang (vgl. Abb. 2): Mit zunehmendem Wohlstand eines Landes sinkt die durchschnittliche Gründungsintensität zunächst. In Entwicklungsländern wird wirtschaftliche Entwicklung meist durch eine zunehmende Ausnutzung von Skaleneffekten, eine steigende Bedeutung von Grossunternehmen und einen Rückgang der Gründungszahlen erreicht. Erst ab einem bestimmten Wohlstandsniveau (gemessen am Bruttoinlandsprodukt pro Kopf) steigt die durchschnittliche Bedeutung von Unternehmensgründungen wieder an. Die Abbildung macht deutlich, dass einzelne Ländern zum Teil deutlich von der Trendlinie nach oben oder unten abweichen. Der Umfang an Gründungsaktivitäten wird also neben dem BIP/Kopf noch von einer Reihe weiterer Faktoren bestimmt, wie demographischen, kulturellen und institutionellen Merkmalen eines Landes.

Der Wert für die Schweiz befindet sich leicht oberhalb der Trendlinie in dem Bereich, in dem die Gründungsintensität mit dem Einkommen tendenziell wieder zunimmt. Dies deutet darauf hin, dass die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Schweiz aller Voraussicht nach mit einem Anstieg der Unternehmensgründungen verbunden sein wird bzw. von diesem getragen sein wird.

Was unterscheidet GEM von anderen Statistiken zu Unternehmensgründungen?

Neben dem Global Entrepreneurship Monitor gibt es in der Schweiz und auch in anderen Ländern noch weitere Statistiken und Datenquellen zum Umfang der Unternehmensgründungen. In der Schweiz sorgen insbesondere die Veröffentlichungen der Firmenauskunfteien Creditreform und Dun & Bradstreet regelmässig für Schlagzeilen in der Wirtschaftspresse. Die dort ermittelten Gründungszahlen basieren im Wesentlichen auf Neueintragungen im Handelsregister. Darüber hinaus werden Unternehmensgründungen auch im Rahmen der Statistik der Unternehmensdemographie des Bundesamtes für Statistik erfasst. All diese Datenquellen weisen für eine nationale Betrachtung von Gründungsaktivitäten eine Reihe von Vorteilen auf, allerdings auch Beschränkungen, da sie nur registrierungspflichtige unternehmerische Tätigkeiten erfassen. Zudem sind diese Datenquellen aufgrund unterschiedlicher Erhebungsmethoden für einen internationalen Vergleich nicht geeignet.

Das GEM-Projekt weist eine Reihe von Besonderheiten auf, das es von allen anderen internationalen Vergleichen zu Gründungsaktivitäten unterscheidet:

- Die Ergebnisse des GEM-Projektes beruhen auf repräsentativen Bevölkerungsbefragungen in den teilnehmenden Ländern. Der Fokus der Untersuchung liegt also nicht beim Unternehmen sondern bei der Person, die unternehmerisch aktiv ist oder es werden will.

- Das Forschungsdesign des GEM-Projektes ist harmonisiert und wird in allen teilnehmenden Ländern gleich angewendet. Internationale Vergleiche auf der Basis von Sekundärstatistiken stehen vor dem Problem, dass diese in den einzelnen Ländern nicht vergleichbar erhoben werden und daher kein internationaler Vergleich möglich ist. Trotz neuerlicher Initiativen von Eurostat, OECD und der Weltbank konnte bislang noch keine Vereinheitlichung der nationalen Erfassungen von neuen Unternehmen erreicht werden.
- GEM arbeitet mit einem Stichprobenverfahren, bei dem die ermittelten Ergebnisse auch immer mit Zufallsabweichungen behaftet sein können. Dem wird dadurch Rechnung getragen, dass die angegebenen Anteilswerte mit einem Konfidenzintervall versehen sind. Statistiken auf der Basis von registrierten Unternehmen sind Vollerhebungen und erfordern daher keine Konfidenzintervalle. Allerdings weisen auch die Angaben zu registrierten Unternehmen Schwächen auf, da Unternehmen in bestimmten Branchen keine Registrierung benötigen und bei anderen nicht klar ist, ob diese tatsächlich wirtschaftlich aktiv werden oder aber nur aus steuerlichen Gründen ins Leben gerufen wurden.
- GEM erfasst nicht nur Unternehmensgründer sondern auch Personen, die gerade im Gründungsprozess sind oder in der Vergangenheit einmal gegründet haben und ihr Unternehmen wieder aufgegeben haben. Hierdurch lässt sich der gesamte Gründungsprozess abbilden und wertvolle Informationen für Wissenschaft und Politik gewinnen. Zudem werden die Einstellungen der allgemeinen Bevölkerung zum Thema Entrepreneurship erfasst.
- GEM erfasst Merkmale von Unternehmensgründern, die nicht aus anderen Gründerstatistiken gewonnen werden können, wie beispielsweise Gründungsmotive, Wachstumsabsichten etc. Hierdurch kann ein umfassendes Bild des Gründungsgeschehens in einem Land gezeichnet werden.
- Durch die beschränkte Stichprobe der Untersuchungen und weil es sich um eine Bevölkerungsbefragung handelt, sind bestimmte Aussagen zu unternehmensbezogenen Grössen nur begrenzt möglich. So lassen sich zum Beispiel detaillierte Übersichten zur Branchenstruktur von Gründungen vermutlich besser aus anderen Quellen gewinnen als aus den GEM-Erhebungen.

Wo steht die Schweiz im internationalen Vergleich?

Gründungsaktivitäten im Jahr 2007

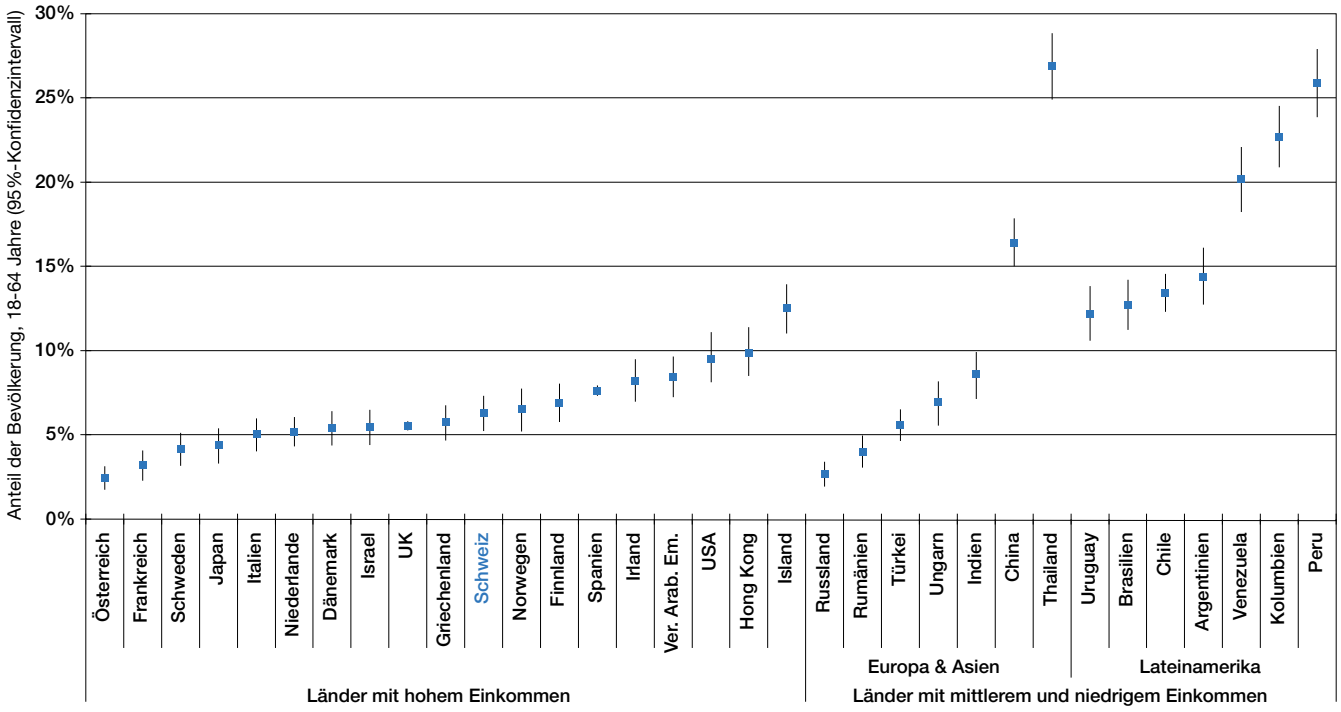
In der Schweiz lassen sich 6,3 % der Bevölkerung im Alter von 18-64 Jahren als Gründer (TEA) beschreiben, d.h. sie sind gerade dabei, ein neues Unternehmen zu gründen oder sie sind Inhaber und Geschäftsführer eines Unternehmens, das noch nicht älter als 3,5 Jahre ist. Damit sind etwa 300'000 Personen in der Schweiz in der beschriebenen Form an Gründungsaktivitäten beteiligt. Im Vergleich zum Jahr 2005 ist die TEA-Quote leicht von 6,1 % gestiegen, allerdings ist dieser Anstieg statistisch nicht signifikant. Mit der Gründungsquote von 6,3 % positioniert sich die Schweiz im Mittelfeld der Länder mit hohem Einkommen, signifikant hinter Island, Hong Kong und den USA, aber auch deutlich vor den direkten Nachbarländern der Schweiz (Vgl. Abb. 3).

Der Wert von 6,3 % setzt sich zusammen aus 3,5 % werdenden Unternehmern, also Personen, die gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen, und 2,9 % neuen Unternehmern, die innerhalb der vergangenen 3,5 Jahre marktaktiv geworden sind.

Die TEA-Gründungsquote von Frauen liegt bei 4,9 % während die von Männern 7,6 % erreicht. Damit sind etwa 40 % aller Gründer weiblich (Vgl. hierzu auch Seite 17). 62 % der Gründer (TEA) in der Schweiz erwarten, in dem neuen Unternehmen Vollzeit beschäftigt zu sein oder sind es bereits. Mehr als 70 % der Gründungen lassen sich dem Dienstleistungsbereich zuordnen, hier insbesondere den personenbezogenen Dienstleistungen.

Die aufgeführten Entwicklungs-, Schwellen- und Transformationsländer weisen zum Teil noch deutlich höhere Gründungsquoten auf als die Länder mit hohem Einkommen, allerdings sind diese Länder aufgrund ihrer wirtschaftlichen Entwicklung nicht mit der Schweiz vergleichbar. Wie in der Vergangenheit führen Thailand, Peru und Kolumbien die Liste der gründungsstärksten Länder an.

Abbildung 3:
Anteil der Gründer (TEA) an der Bevölkerung[3]



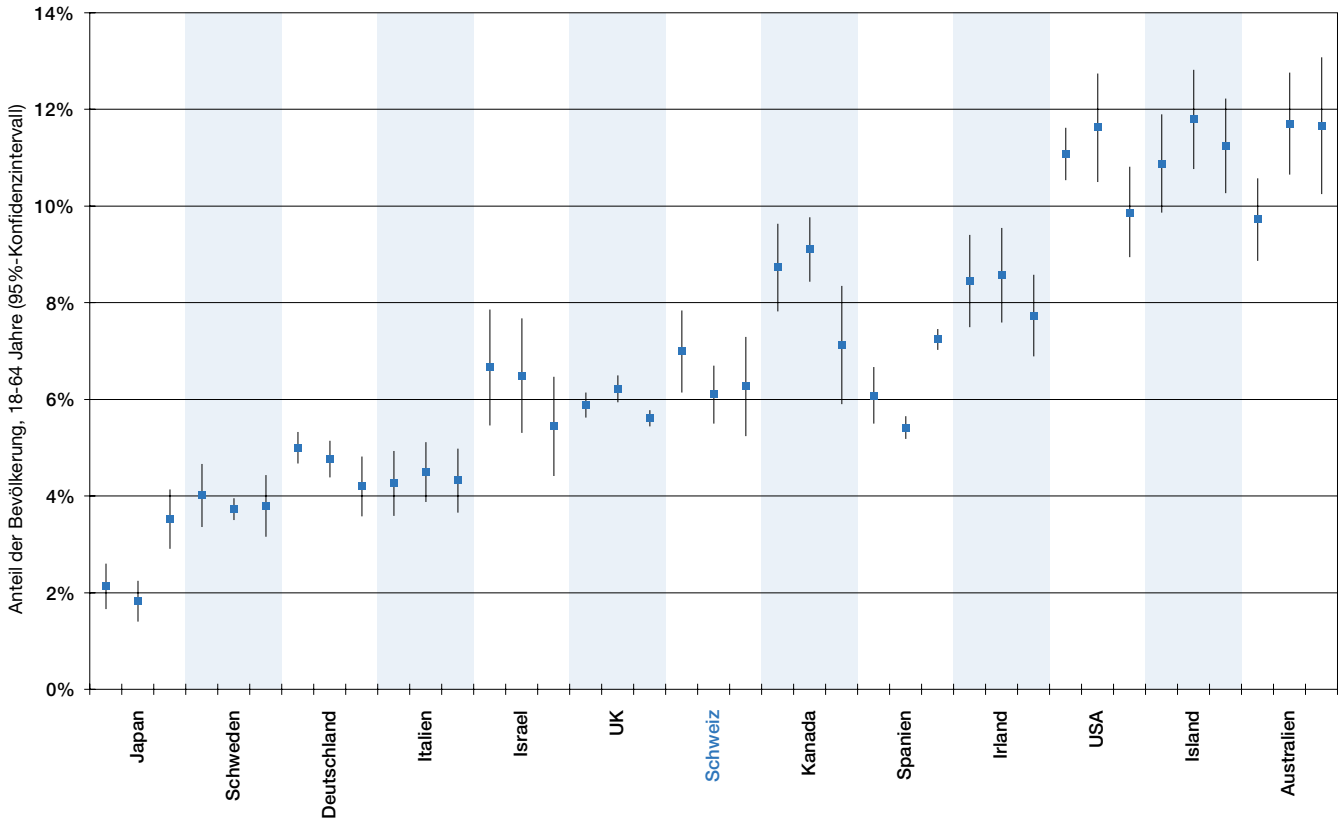
Die Entwicklung über die letzten Jahre

Das GEM-Projekt führt 2007/08 bereits zum neunten Mal eine Untersuchung der weltweiten Gründungsaktivitäten durch. Die Schweiz hat in den Jahren 2002, 2003, 2005 und 2007 am Projekt teilgenommen. Wie hat sich Entrepreneurship in diesem Zeitraum entwickelt?

Um die Aussagekraft der Daten und die Übersichtlichkeit der Abbildung zu erhöhen, sind in der folgenden Abbildung 4 jeweils zwei Jahre zusammengefasst, nämlich die Jahre 2002 und 2003 (in der Abbildung jeweils linker Datenpunkt), 2004 und 2005 (mittlerer Datenpunkt), 2006 und 2007 (rechter Datenpunkt).[4] Es wird deutlich, dass die meisten Länder vergleichsweise stabile Gründerquoten aufweisen. Die Werte unterscheiden sich zwar, allerdings sind die Abweichungen meist statistisch nicht signifikant, d.h. die senkrechten Linien, die die 95 % -Konfidenzintervalle darstellen, überlappen in der Vertikalen. Signifikante Anstiege der Gründerquote ergeben sich lediglich für Japan, Spanien und partiell für Australien. Ein signifikanter Rückgang kann für Grossbritannien festgestellt werden. Die hohe Konstanz der Gründerquoten unterstreicht die Tauglichkeit der Forschungsmethodik und des gewählten Vorgehens bei den Bevölkerungsbefragungen.

Abbildung 4:
Anteil der Gründer (TEA) an der Bevölkerung für 2002/03, 2004/05 und 2006/07

In der Schweiz wurde 2002 und 2003 TEA-Quoten von gut 7 % gemessen. In 2005 und 2007 lagen die Quoten mit 6,1 % bzw. 6,3 % niedriger. Allerdings war der Rückgang statistisch nicht signifikant.



Wachtumsabsichten der Gründer

Die bisherige Betrachtung bezog sich auf alle Arten von Unternehmensgründungen. Wichtig für eine Volkswirtschaft sind allerdings insbesondere solche neuen Unternehmen, die einen nachhaltigen Wachstumspfad einschlagen und sich von einem innovativen Start-up zu einem Grossunternehmen entwickeln. Diese schnell wachsenden Unternehmen - die auch mit dem Begriff Gazellen beschrieben werden - sind für einen grossen Teil der Arbeitsplätze verantwortlich, die durch neue Unternehmen geschaffen werden. Die USA waren in den vergangenen Jahrzehnten besonders erfolgreich im Hervorbringen solcher Gazellen. Intel und Microsoft sind zwei prominente Beispiele für Unternehmen, die erst vor wenigen Jahrzehnten gegründet wurden und heute zu den grössten Unternehmen der USA gehören. In der Schweiz und in Europa allgemein sind solche Beispiele bislang deutlich seltener zu finden.

Eine Reihe von Untersuchungen belegt die Bedeutung von wachstumsstarken Unternehmen für die Schaffung von Arbeitsplätzen. In Grossbritannien resultieren 50 % aller Arbeitsplätze, die innerhalb von zehn Jahren durch neue Unternehmen geschaffen wurden, von lediglich 4 % der Unternehmen. In den USA generierten die 3 % wachstumsstärksten Unternehmen zwischen 1992 und 1996 sogar über 70 % aller Arbeitsplätze, die von neuen Unternehmen geschaffen worden waren.[5] Natürlich schaffen auch nicht-innovative Unternehmensgründungen in etablierten Branchen Arbeitsplätze und leisten einen Beitrag zum volkswirtschaftlichen Wachstum. Wichtig sind allerdings insbesondere neue Unternehmen, die produktiver als der Durchschnitt der bestehenden Unternehmen sind und damit die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft erhöhen.

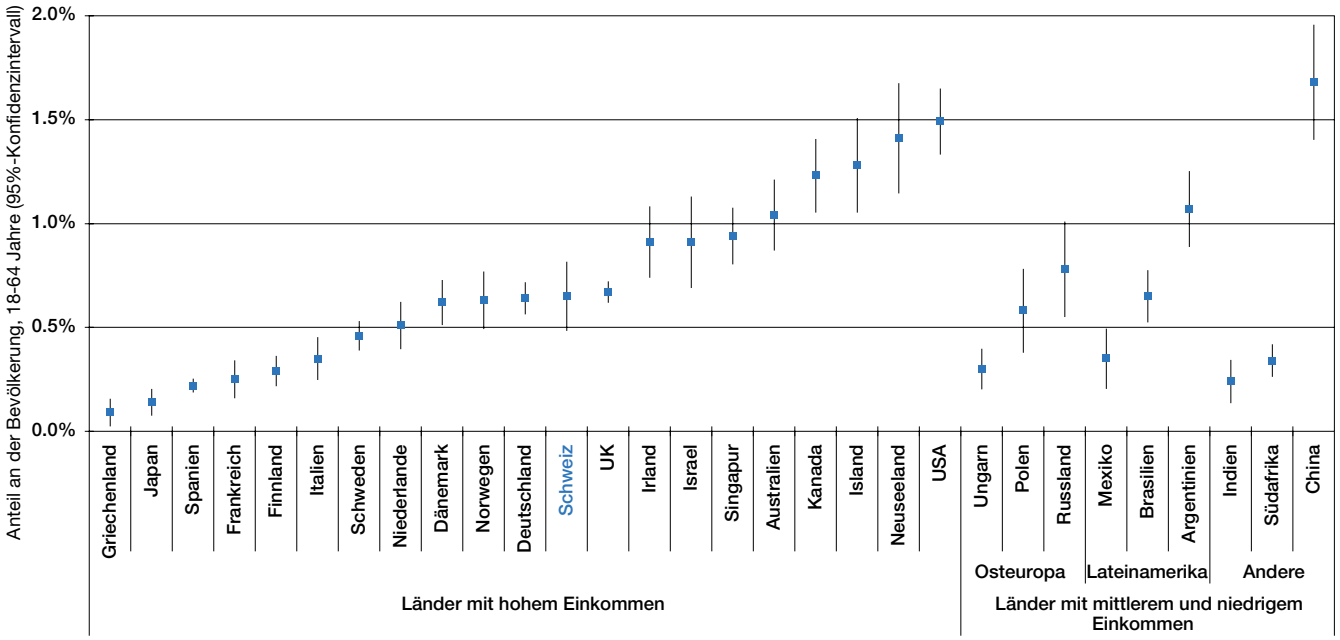
Die Daten des GEM-Projektes zeigen, dass der Anteil der Unternehmen, die in den nächsten 5 Jahren stark wachsen wollen, sehr klein ist. Auch wenn man nicht sicher von den Wachstumserwartungen auf das tatsächliche Wachstum eines Unternehmens schliessen kann, so zeigen die Wachstumserwartungen dennoch die Ambitionen und Ziele der Gründer. Es ist schwer vorstellbar, dass ein Unternehmen schnell wächst, ohne dass vorher ambitionierte Ziele für die Zukunft des Unternehmens gesetzt wurden. Weltweit haben nur 1,7 % aller neugegründeten Unternehmen die Absicht, in den nächsten 5 Jahren mehr als 100 Arbeitsplätze zu schaffen. Damit sind sie jedoch für 50 % aller erwarteten neuen Arbeitsplätze verantwortlich.[6]

Hier werden wachstumsstarke Gründungen definiert als Unternehmen, die fünf Jahre nach der Gründung mehr als 20 Arbeitsplätze aufweisen wollen. In Abbildung 5 ist der Anteil der Gründer mit hohen Wachstumserwartungen an der Bevölkerung angegeben. Bei der Darstellung ist bewusst der Bezug zur Bevölkerung und nicht zur Anzahl aller Gründer dargestellt.

In den USA sind 1,5 % der Bevölkerung als Gründer aktiv an einer Unternehmensgründung beteiligt, die fünf Jahre nach der Gründung mehr als 20 Beschäftigte aufweisen will. In den meisten europäischen Ländern liegt der entsprechende Wert bei deutlich unter einem Prozent. Lediglich Island und Irland liegen über bzw. im Bereich von einem Prozent. In der Schweiz, Grossbritannien, Deutschland, Norwegen und Dänemark liegt der entsprechende Anteil nur bei 0,5 bis 0,8 % und damit halb so hoch wie in den USA.

Abbildung 5:
Anteil der Gründer (TEA) mit hohen Wachstumserwartungen an der Bevölkerung 2000-2006

China ist das Land mit dem weltweit höchsten Anteil an Unternehmern in der Bevölkerung, die hohe Wachstumserwartungen haben. Angesichts des raschen Wachstums der dortigen Wirtschaft überrascht dieses Ergebnis nicht.



Merkmale von Gründern

Für die Charakterisierung des Gründungsgeschehens in der Schweiz ist es von besonderer Bedeutung zu wissen, wer hinter den Gründungen steht. Diesem Abschnitt kommt deshalb die Aufgabe zu, die Eigenschaften Schweizer Unternehmensgründer genauer darzustellen und in den internationalen Kontext einzubetten.

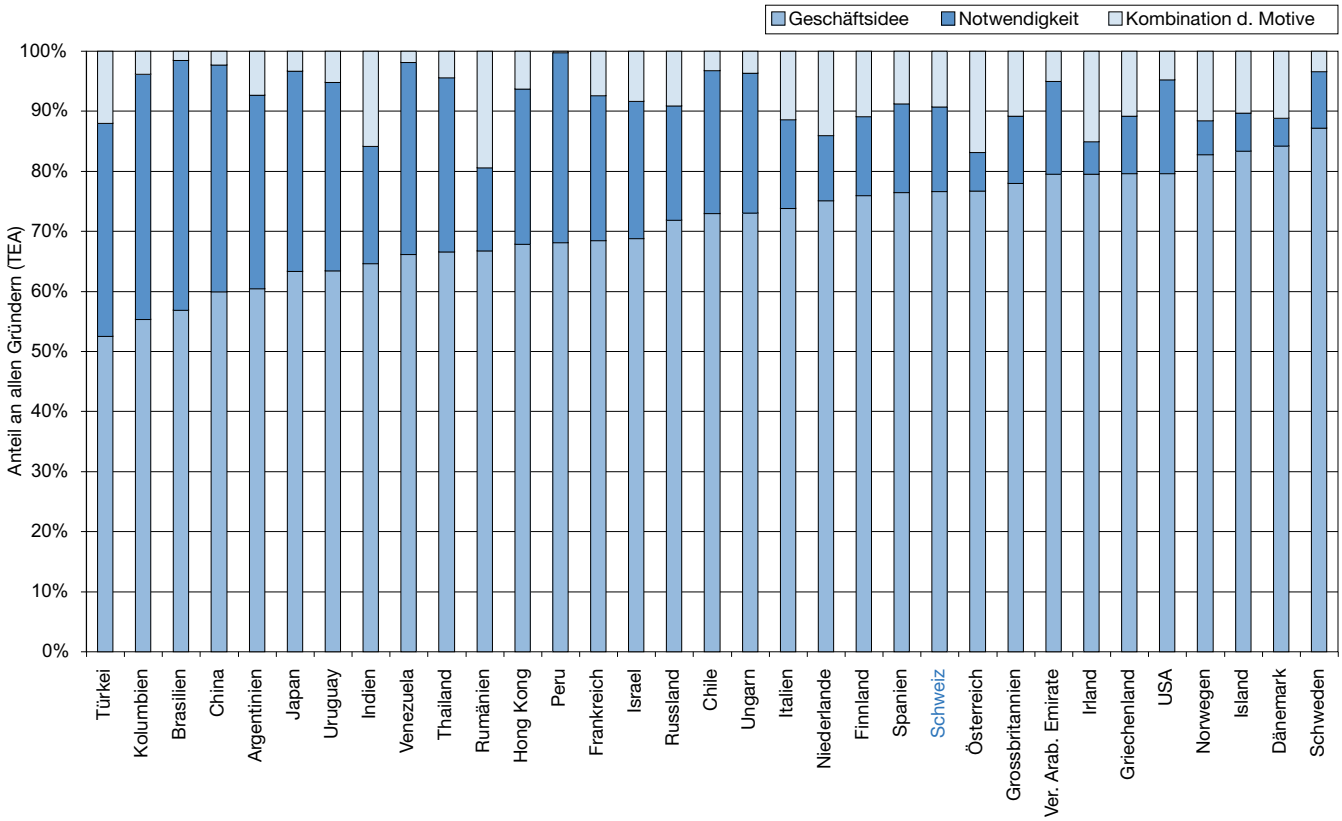
Motivation für die Unternehmensgründung

Personen gründen Unternehmen aus unterschiedlichen Motiven. Eines der wichtigsten Klassifikationsschemata ist hierbei die Unterscheidung in (a) Gründungen, die wirtschaftlich aktiv werden, um eine erkannte Geschäftsmöglichkeit zu nutzen («Wunsch-Gründungen»), und (b) Gründungen, die aus der Not geboren werden, um einen Einkommenserwerb zu ermöglichen und damit die Existenz des gründenden Individuums zu sichern («Not-Gründungen»). Eine genauere Betrachtung dieser Dichotomie lässt jedoch auch erkennen, dass manche Gründungen auf Basis einer Kombination von subjektiv empfundenem Wunsch nach Selbständigkeit und einer damit parallel einhergehenden Notwendigkeit zur Gründung erfolgen; es kann also auch eine Vermengung dieser Gründungsmotive vorliegen, weshalb im Rahmen der GEM-Befragung insgesamt drei Motivkategorien erhoben werden (Vgl. Abb. 6). Wichtig ist in diesem Zusammenhang der Hinweis, dass «Not-Gründungen» nicht pauschal mit Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gleichzusetzen sind. Zwar besteht ein gewisser Zusammenhang zwischen der Höhe der Arbeitslosigkeit in einem Land und Gründungen aus der Not (mit wachsender Arbeitslosenquote wird die Aussicht auf abhängige Erwerbstätigkeit für arbeitslose Personen geringer), jedoch gründen eine nicht geringe Zahl von Arbeitslosen ihr eigenes Unternehmen, weil sie die Option der selbständigen Erwerbstätigkeit einer abhängigen Beschäftigung aus grundsätzlichen Erwägungen heraus vorziehen (z.B. Selbstbestimmung, Realisierung einer eigenen, mitunter lang gehegten Geschäftsidee). Unter den arbeitslosen Unternehmensgründern lassen sich daher auch Wunsch-Gründer finden.

Vor diesem Hintergrund zeigt Abbildung 6 die verschiedenen Gründungsmotive in Form des soeben dargelegten Klassifizierungsschemas auf. Auffallend ist, dass sich die Motive je nach Land mitunter deutlich unterscheiden. Während in manchen Ländern annähernd 90 % aller Gründungen zur Realisierung einer erkannten Geschäftsmöglichkeit angegangen werden, sind in anderen Ländern rund die Hälfte aller neuen Unternehmen aus der Not heraus geboren worden. Wie aus der Abbildung ersichtlich ist, handelt es sich hierbei beispielsweise um Länder wie Brasilien, Kolumbien und die Türkei, also Länder, die gemeinhin durch eine schwierige wirtschaftliche Lage geprägt sind. Der Weg in die selbständige Erwerbstätigkeit bleibt daher oftmals der einzige Weg zur Erzielung eines Einkommens.

Die Schweiz zählt zu den Ländern, deren Gründungsprofil deutlich durch Wunsch-Gründungen geprägt ist. So werden hierzulande lediglich 14 % aller Unternehmen aus der Not heraus gegründet. Dieses Ergebnis lässt sich auf die relativ sichere wirtschaftliche Lage der Schweiz zurückführen, die sich insbesondere in der geringen Arbeitslosigkeit und dem seit Jahren relativ konstantem wirtschaftlichen Wachstum widerspiegelt. Zudem sind die sozialen Sicherungssysteme in der Schweiz im internationalen Vergleich relativ gut ausgeprägt, so dass soziale Härtefälle weniger häufig auftreten. Die grosse Mehrzahl der Gründer (76 %) gründet wegen einer guten Geschäftsidee. Bei 9 % liegt eine Kombination der Motive vor.

Abbildung 6:
Gründungsmotive der TEA-Gründer



Da das Schweizer Gründungsgeschehen wesentlich durch Wunsch-Gründungen geprägt ist, gehen wir vertiefend der Frage nach, welche treibenden Motive bei diesen Gründern im Vordergrund stehen. Alle Personen, die als Gründungsmotiv «Ausnutzung einer Geschäftsidee» angegeben haben, wurden daher befragt, was der Hauptgrund ist, diese Geschäftsidee zu verfolgen. Hier kommt ein besonders interessantes Ergebnis zum Vorschein: Mehr als 70 % dieser Gründungen werden verfolgt, um eine höhere Unabhängig zu erreichen. Die Motive «Erzielung eines Einkommenszuwachses» und «Einkommenserhalt» sind von nachrangiger Bedeutung. Im Vergleich zu allen anderen an der GEM-Befragung teilnehmenden Ländern ist das angesprochene Unabhängigkeitsstreben in der Schweiz am höchsten ausgeprägt. Dieses auf den ersten Blick positive Resultat heisst allerdings auch, dass in der Schweiz Unternehmen nur selten zum Zweck des wirtschaftlichen oder sozialen Aufstiegs gegründet werden und daher häufig wenig wachstumsorientiert sind. Dieser Befund lässt sich auch im Kontext von Aussagen Schweizer Gründungsexperten werten, die oftmals beklagen, dass heimische Gründungen zu wenig ambitiöse Wachstumsziele verfolgen und damit hinter ihrem Potential zurückbleiben.

Alter und Geschlecht der Gründer

Hinsichtlich des Alters der Unternehmensgründer zeigt die GEM-Befragung, dass die Gründungsaktivität der Schweizer stark mit dem Alter variiert: Während in der Altersklasse von 18-24 Jahren rund 3 % aller Personen Gründer sind, steigt dieser Anteil in der Altersklasse von 25-34 Jahre auf ca. 6 % an und kulminiert in der Altersklasse 35-44 Jahre mit einem Wert von fast 9 %. In der Altersklasse von 45-54 Jahren sind rund 8 % aller Erwachsenen gründungsaktiv und in der Klasse von 55-64 Jahren ca. 3 %. Dieses Muster deckt sich mit zahlreichen anderen westlichen Ländern, allerdings erreicht in der Mehrzahl der an der GEM-Befragung 2007 partizipierenden Länder die Altersklasse 25-34 Jahre den höchsten Wert an gründungsaktiven Personen. Diese Unterschiede lassen sich zum einen durch die unterschiedliche Altersverteilung der Bevölkerung in den untersuchten Ländern erklären, andererseits beispielsweise auch durch die unterschiedlich gestalteten Ausbildungssysteme, die in manchen Ländern ein frühes Engagement als Unternehmensgründer opportun erscheinen lassen. Das vergleichsweise hohe Gründungsengagement in höheren Altersklassen in der Schweiz hängt vermutlich auch mit dem bereits angeführten stark ausgeprägten Unabhängigkeitsmotiv zusammen: Ein Unternehmen wird meist erst mit einiger Berufserfahrung aus einer abhängigen Erwerbstätigkeit gegründet, um eine höhere berufliche Unabhängigkeit zu erreichen.

Interessant ist auch eine Betrachtung des Geschlechts der Unternehmensgründer. In der Schweiz werden rund 40 % aller Gründungen durch Frauen realisiert. Damit ist der Anteil weiblicher Personen am Gründungsgeschehen auf dem gleichen Niveau wie in der Befragung von 2005, jedoch deutlich höher als in der Befragung von 2003 als rund 30 % aller Gründer weiblichen Geschlechts waren. Im internationalen Vergleich liegt die Schweiz mit der aktuellen Gründungsquote in etwa auf gleichem Niveau wie Österreich, Spanien oder die Vereinigten Staaten. Auch wenn der Anteil von 40 % bedeutet, dass Männer eine um den Faktor 1,5 höhere Gründungsneigung als Frauen haben, kann man feststellen, dass es sich um einen im internationalen Vergleich hohen Anteil handelt. In vielen anderen Industrienationen ist der Anteil der Frauen an allen Unternehmensgründungen geringer als 40 %. Die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen von Frauen werden von Experten in der Schweiz dennoch als unvorteilhaft eingestuft.

Einstellungen der Bevölkerung zu Unternehmertum

Neben den bereits skizzierten demographischen Kriterien sind auch die persönlichen Einstellungen der Bevölkerung zu wichtigen Themen im Bereich Unternehmensgründung von Bedeutung, um das unternehmerische Engagement zu erklären und gegebenenfalls prognostizieren zu können. Die GEM-Befragung greift hier auf einen Fragenkatalog zurück, der zentrale Elemente der persönlichen Einstellung von Unternehmern abbildet. Die folgende Tabelle 1 fasst vier wichtige Ergebnisse im internationalen Vergleich zusammen.

Tabelle 1:
Gründungsbezogene Einstellungen der Bevölkerung in der Schweiz und in ausgewählten Ländern (Prozentanteil der Ja-Antworten)

	Schweiz	Frankreich	Gross-britannien	Italien	Österreich	Vereinigte Staaten
Sie kennen jemanden persönlich, der in den letzten zwei Jahren ein Unternehmen gegründet hat	35 %	49 %	26 %	38 %	42 %	32 %
Sie haben das Wissen, die Fähigkeit und die Erfahrung, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen	41 %	33 %	49 %	51 %	52 %	48 %
In den nächsten sechs Monaten werden sich in der Region, in der Sie leben, gute Möglichkeiten für eine Unternehmensgründung ergeben	35 %	23 %	39 %	39 %	51 %	25 %
Die Angst zu Scheitern würde Sie davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen	35 %	49 %	36 %	42 %	36 %	23 %

Soziales Netzwerk

Forschungsarbeiten im Bereich Unternehmensgründung haben wiederholt gezeigt, dass das soziale Umfeld einer Person einen besonderen Einfluss auf die Identifizierung von Geschäftsmöglichkeiten, den Entschluss zu gründen und auch die Art und Weise, wie die Gründung realisiert wird, hat. Beispielsweise können die Informationen, die ein Gründer aus seinem sozialen Netzwerk erhält dazu beitragen, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen. Ebenso spielt das soziale Netzwerk des Gründers eine wichtige Rolle bei der Ressourcenakquisition, die u.a. auch die Zusammenstellung des Gründerteams beinhaltet oder die Akquisition erster finanzieller Unterstützungsleistungen. Oft können Gründer ihr soziales Netzwerk auch zur Erzielung erster Verkaufsabschlüsse nutzen, wobei ihnen hierbei auch die persönliche Bekanntschaft hilft das fehlende Vertrauen in das neugegründete und noch unbekannte Unternehmen auszugleichen.

Eine der wichtigsten Akteure im Bekanntenkreis von Unternehmensgründern sind Personen, die selbst ein Unternehmen gegründet haben, da diese sowohl eine Vorbild- wie auch Berater- und Unterstützerfunktion entlang des gesamten Prozesses der Unternehmensgründung wahrnehmen können. Die Frage, ob man jemanden persönlich kennt, der in den vergangenen zwei Jahren ein Unternehmen gegründet hat, können 35 % der Befragten mit «Ja» beantworten. Im internationalen Vergleich liegt dieser Anteil in etwa auf gleicher Höhe wie in Italien oder den Vereinigten Staaten, aber deutlich geringer als in Frankreich.

Persönliche Kompetenz

Ein weiteres wichtiges Element, das auf die Gründungsneigung im Allgemeinen und insbesondere den Entscheid zu gründen einwirkt, ist die subjektiv wahrgenommene Kompetenz, die man zur Unternehmensgründung mitbringt. Hierzu zählen vor allem der Wissensschatz, die Fähigkeiten und ggf. Erfahrungen, die eine Person in diesem Bereich besitzt. Personen, welche von sich glauben, das notwendige Anforderungsprofil für die Gründung mitzubringen, sind eher geneigt, den Schritt in die Gründung zu wagen, als jene, die an ihrer eigenen Kompetenz zweifeln. Diese Art des Selbstvertrauens ist insbesondere bei jenen Unternehmensgründungen von hervorgehobener Bedeutung, die mit hoher Unsicherheit (z.B. in Bezug auf das Absatzpotential und den Wettbewerb) behaftet sind, wie es beispielsweise im Hochtechnologiebereich häufig der Fall ist. In der Schweiz sagen 41 % der befragten Personen, dass sie die Kompetenz zur Unternehmensgründung mitbringen. Dieser Wert ist etwas geringer als in zahlreichen anderen europäischen Ländern und – im Vergleich mit der Befragung von 2005 – auch geringer als zum damaligen Zeitpunkt (damals bejahten 51 % , dass sie die Kompetenz zur Unternehmensgründung mitbringen).

Wahrnehmung von guten Geschäftsmöglichkeiten

Die persönliche Kompetenz zur Unternehmensgründung ist jedoch lediglich eine notwendige, aber nicht hinreichende Voraussetzung zur Unternehmensgründung. Hinzukommen muss ebenso eine attraktive Geschäftsmöglichkeit, die der angehende Unternehmer ergreifen kann. In der Theorie zur Gründungsforschung spricht man in diesem Zusammenhang von einem Nexus aus Individuum und Geschäftsmöglichkeit, der das zentrale Moment des Unternehmensaufbaus bildet. In diesem Zusammenhang sind 35 % der Meinung, dass sich in ihrer Region in den kommenden sechs Monaten gute Geschäftsmöglichkeiten ergeben werden. In den USA und Frankreich werden die diesbezüglichen Aussichten pessimistischer eingeschätzt, was auch vor dem Hintergrund der Konjunkturerwartungen gesehen werden muss.

Persönliche Ängste und Befürchtungen im Zusammenhang mit einer Gründung

Auch wenn Unternehmer eine attraktive Geschäftsmöglichkeit identifizieren, kann es sein, dass unsichere Aussichten auf Erfolg eine Unternehmensgründung verhindern. Verschiedene empirische Untersuchungen belegen in diesem Zusammenhang, dass ein relativ grosser Anteil von Unternehmensgründungen scheitert. Abhängig vom jeweiligen Branchenkontext weisen Untersuchungen Scheiterungsraten innert der ersten fünf Jahre nach Gründung von 30-80 % aller Unternehmen aus. Es ist vor diesem Hintergrund berechtigt, die Angst zu Scheitern als einen zentralen, auf Gründungsentscheidungen wirkenden Faktor zu betrachten. Wie die empirischen Befunde ausweisen, stellt bei 35 % der befragten Personen die Angst zu Scheitern einen Hinderungsgrund dar. Dieser Wert ist auf dem gleichem Niveau wie in der Erhebung des Jahres 2005 und – abgesehen von den Vereinigten Staaten mit 23 % - mitunter erheblich niedriger als in den Nachbarländern der Schweiz. Mit den Niederlanden, Norwegen und Belgien gibt es allerdings auch in Europa Länder mit einer ähnlich geringen Risikoaversion wie in den USA.

Rahmenbedingungen für Unternehmertum

Das GEM-Projekt unterscheidet verschiedene Bereiche des nationalen Kontextes, die Entrepreneurship beeinflussen. Es werden zehn primäre Rahmenbedingungen untersucht, welche zum Teil noch in Unterkategorien aufgeteilt werden, so dass sich in der Summe 15 untersuchte Bereiche ergeben (Vgl. Tabelle 2).

Zur Untersuchung der nationalen Rahmenbedingungen wird in den teilnehmenden GEM-Ländern ein repräsentatives Expertengremium auf dem Gebiet der Unternehmensgründung und -entwicklung befragt. Diese Experten haben die Aufgabe, die jeweiligen nationalen Rahmenbedingungen zu bewerten. Jeder der Experten wird mit einem schriftlichen Fragebogen und meist noch in einem detaillierten Interview zu jedem der Aspekte befragt. Dadurch ergibt sich ein vollständiges Bild der unternehmerischen Rahmenbedingungen im jeweiligen Land. Die erhobenen Daten können für einen internationalen Vergleich der Rahmenbedingungen genutzt werden. Da das GEM-Projekt in der Schweiz bereits zum vierten Mal durchgeführt wird, nach 2002, 2003 und 2005, kann die Entwicklung der Schweizerischen Rahmenbedingungen auch über die Jahre hinweg verfolgt werden. Hierbei muss man allerdings berücksichtigen, dass sich Rahmenbedingungen, die strukturbedingt oder gesellschaftlich verankert und somit relativ starr sind, von einer Erhebung zur nächsten nicht wesentlich verändern. Dennoch zeichnen sich über die Zeit feine Veränderungen ab, die nun, fünf Jahre nach Erscheinen des ersten Schweizerischen Berichts, deutlich erkennbar sind.

Nicht überraschend werden in der Schweiz der Schutz des Geistigen Eigentums sowie die physische Infrastruktur positiv bewertet. Für letztere ist jedoch zu beobachten, dass sich der Vorsprung auf andere europäische Länder kontinuierlich verringert. Insbesondere die Qualität und der Zugang zu günstiger Telekommunikationsinfrastruktur verlieren gegenüber Finnland oder Frankreich an Bedeutung. Gerade in Bezug auf diese beiden Länder ist der Positionsverlust leicht zu verstehen, da hier und in einigen weiteren Ländern preisgünstige Kombiangebote (Internet, Telefonie, Fernsehen) einen markanten Absatzzuwachs verzeichnen, während diese in der Schweiz noch nicht weit verbreitet sind.

Neben den bleibenden Stärken der Schweizerischen Rahmenbedingungen bleiben auch die Schwachpunkte bestehen: Die Ausbildung an Schulen trägt nach wie vor wenig dazu bei, eine unternehmerische Grundhaltung zu befördern. Zudem ist der Schweizerische Binnenmarkt klein und stark fragmentiert. Auf die Rahmenbedingungen für Gründungen von Frauen wird unten noch näher eingegangen.

Tabelle 2 zeigt die Rangpositionen der Schweiz für die jeweiligen Rahmenbedingungen auf und stellt sie den Resultaten der führenden Länder gegenüber. Zu beachten ist, dass von den insgesamt 42 Ländern, die 2007 am GEM-Projekt teilgenommen haben, nur 31 eine Expertenbefragung durchgeführt haben.

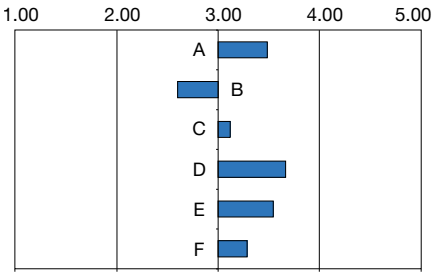
Im Folgenden werden einige Rahmenbedingungen, welche in den vergangenen Jahren eine Veränderung erfahren haben oder die ein besonderes Verbesserungspotential aufweisen, kurz diskutiert.

Tabelle 2:
Einstufung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen in der Schweiz und weltweit

	Schweiz		1. Rang	2. Rang	3. Rang
	Rang	**Wert**	**Wert*/ Land**	**Wert*/Land**	**Wert*/Land**
Schutz geistigen Eigentums	1.	4,37	4,37 Schweiz	4,25 Finnland	3,93 Dänemark
Wissens- und Technologietransfer	1.	3,38	3,38 Schweiz	3,23 UAE	3,22 Belgien
Physische Infrastruktur	2.	4,46	4,63 Hong Kong	4,46 Schweiz	4,40 Chile
Förderprogramme	2.	3,33	3,47 Österreich	3,33 Schweiz	3,31 Finnland
Gründungsbezogene Ausbildung 2: Post-sekundär	3.	3,29	3,43 USA	3,35 Belgien	3,29 Schweiz
Politik 2: Regulierung, Steuern	4.	3,31	3,99 Island	3,65 Hong Kong	3,32 Dänemark
Rahmenbedingungen für wachstumsstarke Gründungen	7.	3,45	4,08 UAE	3,98 Irland	3,72 Dänemark
Finanzierung	7.	3,30	3,85 Israel	3,77 USA	3,72 Belgien
Berater und Zulieferer für neue Unternehmen	8.	3,61	3,99 Indien	3,83 Israel	3,81 USA
Politik 1: Priorität	10.	3,07	3,67 Finnland	3,62 UAE	3,31 UK
Gesellschaftliche Werte und Normen	12.	3,01	4,19 Israel	3,97 Island	3,90 Hong Kong
Marktoffenheit	14.	2,72	3,65 UAE	3,29 USA	3,15 Belgien
Marktveränderung	20.	2,69	3,93 Serbien	3,78 UAE	3,77 China
Gründungsbezogene Ausbildung 1: Schule	20.	2,01	2,76 Dänemark	2,66 Norwegen	2,64 Irland
Rahmenbedingungen für Gründungen von Frauen	28.	2,92	4,20 Finnland	4,16 Island	3,87 Kasachstan

*Wert: Die Werte geben die durchschnittliche Einstufung der Experten zu einer Reihe von Aussagen auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr) wieder. Je höher der Wert desto besser wurden die Rahmenbedingungen eingeschätzt.

Abbildung 7:
Finanzierung



Skala: von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr)

A. In der Schweiz ist genug Eigenkapital für neue und wachsende Unternehmen erhältlich.
B. In der Schweiz ist genug Fremdkapital für neue und wachsende Unternehmen erhältlich.
C. In der Schweiz gibt es genügend staatliche Subventionen für neue und wachsende Unternehmen.
D. In der Schweiz sind Privatpersonen (Gründer nicht eingeschlossen) eine wichtige Quelle finanzieller Unterstützung für neue und wachsende Unternehmen.
E. In der Schweiz sind Beteiligungskapitalgesellschaften (Venture-Capital Gesellschaften) eine wichtige Quelle der Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen.
F. In der Schweiz sind Börsengänge eine wichtige Eigenkapitalquelle für neue und wachsende Unternehmen.

Finanzierung

Seit 2002 beinahe unverändert (2007: 7. Platz, Vorjahre: 10. oder 11. Platz, Israel rangiert in diesem Bereich auf dem ersten Platz) schneidet die Schweiz bezüglich Verfügbarkeit von Finanzierungsquellen nur leicht überdurchschnittlich ab. Dies erstaunt angesichts der allgemeinen Finanzkraft des Landes.

Eine positive Ausnahme stellt dabei die Finanzierung durch private Investoren dar (Business Angels), wo sich die Schweiz mit einem Wert von 3,67 auf dem 4. Rang direkt hinter den USA, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Israel platziert. Die befragten Experten sind zudem fast einhellig der Überzeugung, dass genügend Fonds für junge Unternehmen zur Verfügung stehen, mit Ausnahme vielleicht der Anschubfinanzierung. Hierdurch wirkt die durchschnittliche Platzierung der Schweiz im Bereich Finanzierung insgesamt noch überraschender. Es herrscht die Meinung vor, dass im Endeffekt nicht der Zugang zu Finanzierung die kritische Grösse darstellt, sondern der Mangel an unternehmerischen Initiativen und engagierten Gründern, welche die Erfahrung und den Mut haben, gute Projekte selbständig zu entwickeln und voranzutreiben.

Die Erschliessung von Kapital durch einen Gang an die Schweizer Börse (SWX) ist besonders für Firmen im Gesundheitssektor (Pharmazie/ Biotechnologie/ Medizintechnologie) attraktiv. Bei der Marktkapitalisierung solcher Unternehmen nimmt die Schweiz mit der SWX unmittelbar nach London den zweiten Platz in Europa ein.

Regulierung und Steuern

Das Thema Steuern wird in der Kategorie «Politik 2: Regulierung, Steuern» behandelt. In den vergangenen drei Jahren hat sich die Entwicklung der Schweizerischen Steuergesetzgebung vor allem an Grossunternehmen und Holdings orientiert. Es bleibt zu hoffen, dass sich künftige Anstrengungen zu Gunsten von Start-Ups und KMU auswirken, was zu einem Anstieg der Arbeitsplätze in der Schweiz beitragen könnte.

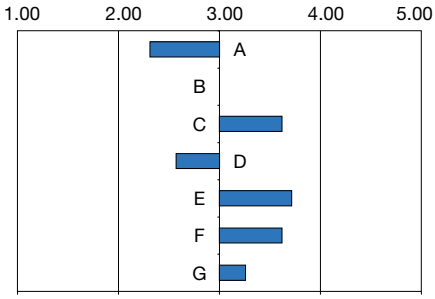
Die in der Schweiz zur Verfügung stehenden Rechtsformen für Investitionen in Risikokapital haben sich als zu wenig attraktiv erwiesen, um erfolgreich mit der angelsächsischen «Limited Partnerships» konkurrieren zu können. Die entsprechende Schweizerische Form, die Kommanditgesellschaft, weist überdies Besonderheiten auf, welche sie als Vehikel für Investitionen in Risikokapital ungeeignet machen. Deshalb werden Anlagen in Risikokapital heute zu einem grossen Teil über Limited-Partnership-Konstruktionen in Offshore-Zentren abgewickelt. Das am 1. Januar 2007 in Kraft getretene neue Bundesgesetz über kollektive Kapitalanlagen (KAG) sollte dieses Problem lösen. Das neue KAG verfolgt drei Hauptziele: Eine umfassende Gesetzgebung über die kollektiven Kapitalanlagen zu schaffen, die Europakompatibilität des Schweizerischen Fondsrechts wieder herzustellen sowie die Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit des Fondsplatzes Schweiz zu steigern.

Eine Neuheit im Schweizerischen Recht stellt die Kommanditgesellschaft für kollektive Kapitalanlagen (KGK) dar. Auf Seiten der Bundesverwaltung werden hohe Erwartungen in die neue KGK gesetzt. In den kommenden Jahren wird sich zeigen, ob diese Erwartungen erfüllt werden können. Die KGK orientiert sich stark an den Merkmalen der im angloamerikanischen Raum bekannten Limited Liability Partnership (LLP). Die Rolle der Anleger nehmen die *Kommanditäre* ein (entspricht den *limited partners* bei einer LLP). Diese können sowohl natürliche Personen als auch institutionelle Anleger sein, wobei es sich immer um sogenannte qualifizierte Anleger wie Banken, Fondsleitungen, Versicherungen oder vermögende Privatpersonen handeln muss. Die Geschäftsführung der Gesellschaft liegt beim *Komplementär*. Diese Rolle kann nur eine in der Schweiz angesiedelte Aktiengesellschaft (entspricht dem *general partner* bei einer LLP) wahrnehmen. Die eigentlichen Fondsmanager sind in der Regel beim Komplementär angestellt. Sie können gleichzeitig auch Kommanditäre sein, d.h. selbst in den Fond investieren.[8]

Letztendlich entscheiden die Fondsmanager über Struktur und Domizil eines Fonds. Abhängig von der steuerlichen Attraktivität werden sie sich für eine Schweizer KGK oder eine LLP oder andere Rechtsformen in einem anderen Land entscheiden. Von grosser Bedeutung ist die steuerliche Behandlung des so genannten Carried Interest. Beim Carried Interest handelt es sich um eine erfolgsorientierte Beteiligung, d.h. um eine wirtschaftliche Beteiligung des Managements am Gewinn aus der kollektiven Kapitalanlage. Es hat sich gezeigt, dass eine angemessene Erfolgsbeteiligung des Fondsmanagements notwendig ist, um dessen Engagement und Risikobereitschaft zu unterstützen.

In der Schweiz stellt sich vor allem die Frage, ob die Fondsmanager einen allfälligen Carried Interest als Kapitalgewinn oder als Einkommen versteuern müssen. Es lässt sich argumentieren, dass es sich nicht um Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit handelt, da der Bezug des Carried Interest nicht auf ein Angestelltenverhältnis zurückzuführen ist.[9] Da Kapitalgewinne in der Schweiz gar nicht besteuert werden, würde der Carried Interest bei dieser Auslegung so niedrig besteuert wie in keinem anderen OECD-Land. Falls der Carried Interest demgegenüber als Einkommen besteuert würde, wäre der Steuersatz höher als in vielen anderen OECD-Ländern.

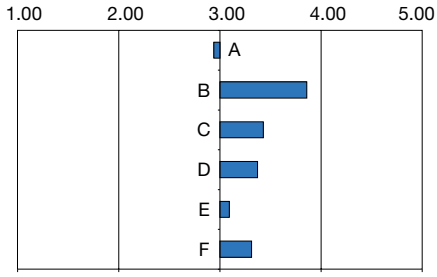
Abbildung 8:
Regulierung und Steuern



Skala: von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr)

A. In der Schweiz bevorzugt die Regierungspolitik durchweg neue Firmen (z.B. im Rahmen staatlicher Beschaffungspolitik).
B. In der Schweiz hat die Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen eine hohe Priorität bei der Politik der Bundesregierung.
C. In der Schweiz hat die Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen eine hohe Priorität bei der Politik auf lokaler und regionaler Ebene.
D. In der Schweiz können neue Unternehmen die meisten notwendigen Genehmigungen und Lizenzen in ca. 1 Woche erhalten.
E. In der Schweiz ist die Höhe der Steuern KEINE erhebliche Belastung für neue und wachsende Unternehmen.
F. In der Schweiz erfolgt die Erhebung von Steuern und die Anwendung staatlicher Regulierungen bei neuen und wachsenden Firmen vorhersehbar und konsistent.
G. In der Schweiz ist es für neue und wachsende Unternehmen nicht übermässig schwierig, mit staatlicher Bürokratie, Regulierungen und Lizenzvorschriften zurecht zu kommen.

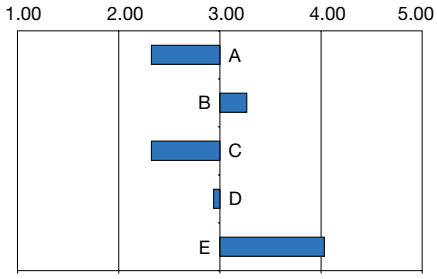
Abbildung 9:
Förderprogramme



Skala: von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr)

A. In der Schweiz ist ein breites Spektrum an Förderprogrammen und Beratungsdienstleistungen für neue und wachsende Unternehmen bei einer einzigen Einrichtung erhältlich.
B. In der Schweiz leisten Technologie- und Gründerzentren sowie Inkubator-Einrichtungen effektive Unterstützung für neue und wachsende Unternehmen.
C. In der Schweiz existiert eine angemessene Anzahl staatlicher Förderprogramme für neue und wachsende Firmen.
D. In der Schweiz existiert eine angemessene Anzahl staatlicher Förderprogramme für neue und wachsende Firmen.
E. In der Schweiz kann fast jeder, der Unterstützung von staatlichen Programmen für neue und wachsende Unternehmen benötigt, das richtige Angebot finden.
F. In der Schweiz sind staatliche Förderprogramme mit dem Ziel der Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen wirkungsvoll.

Abbildung 10:
Rahmenbedingungen für Gründungen von Frauen



Skala: von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr)

A. In der Schweiz verfügt über eine ausreichende soziale Infrastruktur, so dass Frauen weiterhin arbeiten können, auch wenn sie eine Familie gegründet haben.
B. In der Schweiz ist die Gründung eines Unternehmens eine gesellschaftlich akzeptierte Form der Erwerbstätigkeit für Frauen.
C. In der Schweiz werden Frauen ermutigt, sich selbständig zu machen oder ein neues Unternehmen zu gründen.
D. In der Schweiz bieten sich Männern und Frauen in gleichem Masse gute Gelegenheiten, ein neues Unternehmen zu gründen.
E. In der Schweiz sind Männer und Frauen gleichermassen imstande ein Unternehmen zu gründen.

Von Seiten der Schweizer Behörden gibt es bislang allerdings keine Verlautbarung, die festhält, dass der Carried Interest tatsächlich als steuerfreier Kapitalgewinn anzusehen ist. Da eine Besteuerung als Einkommen eine vergleichsweise hohe Steuerlast zur Folge hätte, herrscht noch beträchtliche Unsicherheit in der Branche und Zurückhaltung in Bezug auf die KGK. Nach Auskunft der Eidgenössischen Bankenkommission wurde bis Ende August 2007 noch keine KGK genehmigt.[10]

Förderprogramme

Bei der Durchsicht der Rahmenbedingungen fällt auf, dass die Schweiz in diesem Jahr Rang 2 bei den öffentlichen Förderprogrammen belegt. Die Schweiz hat sich in diesem Bereich über die Jahre kontinuierlich verbessert. Mit Venturelab und der KTI Start-up Förderung gibt es seit einigen Jahren zwei Förderprogramme, die insbesondere innovativen Unternehmensgründungen Beratungs- und Coachingleistungen zur Verfügung stellen. Dennoch erstaunt das gute Resultat, gilt doch die Schweiz nicht als Vorreiter im Bereich von öffentlichen Förderprogrammen für Unternehmensgründer. So gibt es beispielsweise - abgesehen von Bürgschaftsprogrammen - keine nationalen Förderungsprogramme für die Finanzierung von KMU oder Unternehmensgründungen.[11] Das gute Abschneiden der Schweiz bei dieser Rahmenbedingungen erklärt sich zum Teil dadurch, dass Länder mit einer umfangreicheren Förderinfrastruktur, wie z.B. Deutschland, im Jahr 2007 nicht am GEM-Projekt teilgenommen haben. Im nachfolgenden Kapitel werden einige Förderinstitutionen und Anlaufstellen für Unternehmer und Unternehmensgründer dargestellt und deren Nutzung untersucht.

Rahmenbedingungen für Gründungen von Frauen

Bei den Unternehmensgründungen durch Frauen zeigt sich ein Widerspruch in der Schweiz: Während die Rahmenbedingungen als nicht förderlich eingeschätzt werden - die Schweiz rangiert hier quasi am Ende der Liste der untersuchten Länder - erfolgen doch 40 % aller Unternehmensgründungen durch Frauen, was im internationalen Vergleich überdurchschnittlich ist.

In der Schweiz werden Unternehmensgründungen von Frauen zunehmend gesellschaftlich akzeptiert. Zudem wird mehr und mehr erkannt, dass Männer und Frauen gleichermassen imstande sind, ein Unternehmen zu gründen. In einem derart komplexen Gebiet sind Gründe für die genannte Entwicklung nur schwer zu eruieren. In den vergangenen Jahren wurden verschiedene Massnahmen ergriffen, um unternehmerisches Engagement von Frauen zu fördern. In der föderalistischen Schweiz obliegen weite Teile der Familienpolitik, wie etwas die Entwicklung von Krippenplätzen und die Stundenplangestaltung, den Kantonen und den Gemeinden. Punktuelle Verbesserungen im Bereich der Familienunterstützung konnten in den letzten beiden Jahren verzeichnet werden. Die Einführung von Blockzeiten am Vormittag, genauso wie das Verpflegungsangebot durch den Mittagstisch bedeuten für mehrere Kantone der deutschsprachigen Schweiz einen Fortschritt.

Möglicherweise geht auch von einigen Unternehmerinnen, wie etwa Alice Huxley, CEO der Firma Speedel in Liestal BL, von welchen ein positives Bild über die Medien verbreitet wird, eine Vorbildfunktion für andere Frauen aus. Obwohl sich die Rahmenbedingungen insgesamt nach wie vor schwierig gestalten, können sich Beispiele erfolgreicher Unternehmerinnen positiv auf die Motivation der Frauen auswirken, auch selbst eine Unternehmensgründung zu wagen.

Sonderthema: Nutzung und Bedeutung von Fördereinrichtungen

Die Schweiz als Fördervorbild?

Bei der Darstellung der Rahmenbedingungen für Entrepreneurship fällt auf, dass die Schweiz den zweiten Rang bei den Förderprogrammen belegt (Vgl. Tabelle 2). Dieses Resultat erstaunt, gilt doch die Schweiz nicht als Vorreiter in diesem Bereich. Im Gegensatz zu einer Reihe anderer Länder gibt es z.B. in der Schweiz - abgesehen von Bürgschaftsprogrammen - keine nationalen Förderungsprogramme für die Finanzierung von KMU oder Unternehmensgründungen. Anstatt in umfangreiche Förderprogramme zu investieren, konzentriert sich die Schweizer Bundesregierung auf die Verbesserung der Rahmenbedingungen von Unternehmensgründungen. Dennoch gibt es auch in der Schweiz einige Anlaufstellen oder Förderinstitutionen, die Informations-, Beratungs-, Coaching- und ausgewählte Fördermassnahmen für Gründungen und KMU zur Verfügung stellen. Im Rahmen dieses Berichts wird die Nutzung der folgenden Institutionen näher untersucht:[12]

- **Wirtschaftsförderungsstelle des Kantons**: Die kantonalen Wirtschaftsförderungen sind - nach Aussage des KMU-Portals des seco - wichtige Anlaufstellen für Unternehmen. Sie bieten Unternehmern und Gründern verschiedene Dienstleistungen an; die Palette variiert hierbei von Kanton zu Kanton.
- **(Industrie- und) Handelskammer des Kantons**: Die Handelskammern bzw. Industrie- und Handelskammern sind in allen Kantonen vertreten, z.T. kantonsübergreifend. Sie stellen Informationen und Dokumentationen zur Verfügung und beraten in wirtschaftlichen, rechtlichen und kommerziellen Belangen.
- **Gewerbeverband des Kantons**: Der Schweizerische Gewerbeverband und die 25 Kantonalverbände vertreten die Interessen der Mitglieder, hauptsächlich KMU. Zudem werden den Mitgliedern auch konkrete Dienstleistungen angeboten.
- **OSEC Business Network Switzerland**: Osec ist Trägerin des Mandates des Bundes zur Unterstützung von Schweizerischen und Liechtensteiner Firmen bei der Entwicklung von Auslandsaktivitäten. Osec koordiniert zu diesem Zweck das Business Network Switzerland, ein umfassendes Netzwerk von Kompetenzpartnern im In- und Ausland.
- **Venturelab**: Venturelab ist eine Initiative der Förderagentur für Innovation KTI, die in enger Zusammenarbeit mit Universitäten, ETH und Fachhochschulen arbeitet. Seit 2004 führt sie rein praxisorientierte und projektbezogene Ausbildungsmodule zur Sensibilisierung von Studierenden und zur individuellen Förderung von Start-up-Projekten im Hightech-Umfeld durch.
- **KTI**: Die KTI ist die Förderagentur für Innovation des Bundes. Sie unterstützt seit über 60 Jahren den Wissens- und Technologietransfer zwischen Unternehmen und Hochschulen. Die Start-up Förderung der KTI richtet sich an Firmengründerinnen und Jungunternehmer, die mit technologieorientierten Projekten nachhaltig wachsen wollen.

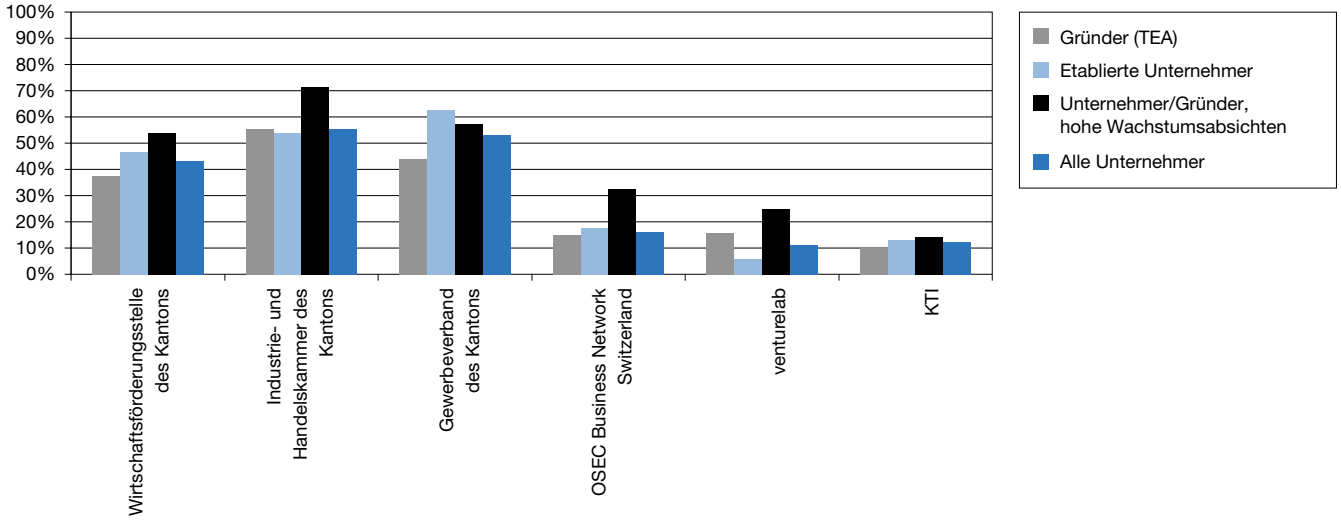
Die drei zuerst genannten Institutionen sind jeweils auf kantonaler Ebene vertreten. Die drei zuletzt genannten Initiativen bieten ihre Leistungen schweizweit an, ohne in allen Kantonen über entsprechende Anlaufstellen zu verfügen. Zudem unterscheiden sich die Zielgruppen der Institutionen: Während sich die ersten drei Institutionen an mehr oder weniger alle Unternehmen richten, mit dem Schwerpunkt KMU, ist das Angebot der OSEC auf Firmen fokussiert, die exportieren wollen. Venturelab und die KTI sind vor allem auf innovative, technologieorientierte Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen ausgerichtet. Die Zielgruppen der ersten drei Institutionen sind also deutlich grösser als die der zuletzt genannten, was sich auch in deren Bekanntheitsgrad und Nutzung der Angebote niederschlagen dürfte.

Welche Fördereinrichtungen sind bekannt?

Als Einstieg in das Thema Förderinfrastruktur wurden alle Personen, die unternehmerisch aktiv sind gefragt, ob sie die sechs untersuchten Fördereinrichtungen kennen. Abb. 11 zeigt den Anteil der Gründer bzw. Unternehmer, die die jeweiligen Einrichtung kennen. Wie zu erwarten sind die drei kantonal organisierten Einrichtungen, also die Wirtschaftsförderung, die IHK und die Gewerbeverbände häufiger bekannt als die drei schweizweit tätigen Institutionen, die zudem nur vergleichsweise kleine Zielgruppen haben. Während 43 % bis 55 % aller Unternehmer die Wirtschaftsförderungsstelle, die IHK bzw. den Gewerbeverband ihres Kantons kennen, liegt der Bekanntheitsgrad der OSEC nur bei 16 % , der KTI bei 12 % und von Venturelab bei 11 %.

Abbildung 11:
Kenntnis von verschiedenen Förderinstitutionen (Prozentanteil der Ja-Antworten)

Unternehmer und Gründer mit hohen Wachstumserwartungen, die in den kommenden Jahren mehr als 10 Arbeitsplätze schaffen wollen, haben generell eine bessere Kenntnis von Förderinstitutionen als der Durchschnitt aller Unternehmen. Venturelab ist bei den Gründern bekannter als bei etablierten Unternehmern.



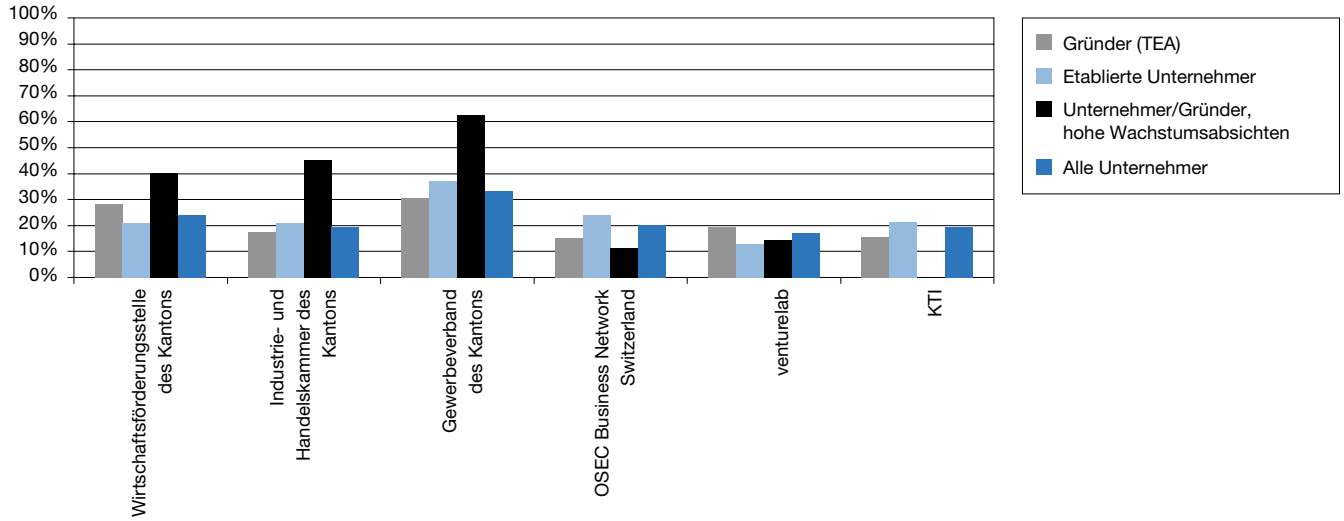
Welche Fördereinrichtungen werden genutzt?

Die Personen, die angegeben haben, dass sie eine Förderinstitution kennen, wurden jeweils anschliessend gefragt, ob sie bereits einmal mit dieser Einrichtung zusammengearbeitet, eine Veranstaltung besucht oder Unterstützung von ihr erhalten haben. Die Anteilswerte der Ja-Antworten liegen hier deutlich niedriger als bei der Kenntnis von Institutionen. Wichtig ist, dass sich die Angaben in Abb. 12 nur auf die Unternehmer / Gründer beziehen, die die jeweilige Institution kennen. Die Anteilswerte dürfen also nicht als Anteil von allen Unternehmern verstanden werden.

Unternehmer mit hohen Wachstumserwartungen haben bereits am häufigsten die Angebote der hier untersuchten Fördereinrichtungen genutzt. Interessanterweise nutzen auch diese Unternehmer vor allem Dienstleistungen der Wirtschaftsförderungsstellen, der IHK und der kantonalen Gewerbeverbände. Die Leistungen von OSEC, venturelab und KTI werden dagegen weniger oder gar nicht in Anspruch genommen, obgleich diese ihr Angebot auf innovative und wachstumsstarke Unternehmen ausgerichtet haben. Einschränkend muss man allerdings hinzufügen, dass Unternehmer mit hohen Wachstumsabsichten häufig in eher traditionellen Branchen angesiedelt sind und nicht unbedingt aus dem Bereich der Hochtechnologie stammen.

Wie stark werden die aufgeführten Förderinstitutionen insgesamt über alle Unternehmer genutzt, d.h. auch unter Berücksichtigung der Gründer und Unternehmer, die diese nicht kennen? Bei einer separaten Berechnung dieses Anteils, der hier nicht in der Abbildung dargestellt ist, kommt man zu folgendem Ergebnis: Insgesamt haben etwa 30 % aller Gründer und Unternehmer in der Schweiz bereits Unterstützung von einer der sechs aufgeführten Institutionen erhalten oder dort eine Veranstaltung besucht. Wie sich diese Grösse im internationalen Vergleich einordnen lässt, kann hier nicht beantwortet werden. Allerdings erscheint die Grösse nicht so hoch, als dass von einer übermässig starken Nutzung der Förderinfrastruktur in der Schweiz gesprochen werden kann. Für den grossen Teil der Unternehmen haben die aufgeführten Förderinstitutionen keine oder nur eine geringe direkte Bedeutung.

Abbildung 12:
Nutzung von verschiedenen Förderinstitutionen (Prozentanteil der Ja-Antworten)



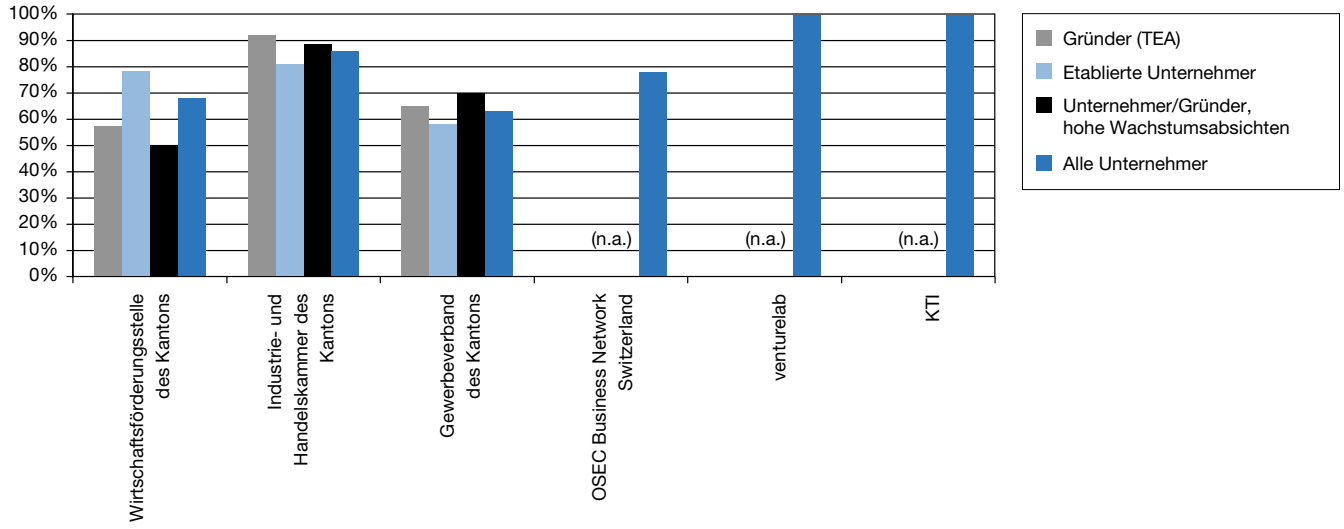
Wie wird die Unterstützung bewertet?

Zum Abschluss stellt sich noch die Frage der Qualität von Unterstützungsleistungen. Unternehmer und Gründer, die bereits einmal mit einer Einrichtung zusammengearbeitet, eine Veranstaltung besucht oder Unterstützung von ihr erhalten haben, sollten auch die Qualität der erhaltenen Leistungen einschätzen können. Daher wurden diese - und auch nur diese - gefragt, ob die Zusammenarbeit, Veranstaltung oder Unterstützung hilfreich war oder nicht. Abb. 13 gibt den Anteil der Antworten mit «Ja» und «Eher ja» an. Basis der Prozentangaben bilden nicht alle Unternehmer sondern nur diejenigen, die eine Leistung der jeweiligen Institution genutzt haben.

Die höchste Zufriedenheit ergibt sich mit den Leistungen von venturelab und der KTI. Für alle befragten Personen, die hier schon einmal eine Leistung genutzt haben, war diese auch hilfreich. Hierbei muss man allerdings bedenken, dass die untersuchte Fallzahl nur klein ist, da nur sehr wenige der befragten Personen bereits einmal Leistungen von venturelab (n=5) und KTI (n= 6) genutzt haben. Ähnliches gilt für OSEC Business Network Switzerland (n=9). Die angegebenen Werte sollten daher nicht überinterpretiert werden. Aus diesem Grund ist bei diesen drei Institutionen auch kein Anteilswert für die Untergruppen Gründer, etablierte Unternehmer und Unternehmer mit hohen Wachstumsabsichten angegeben.

Abbildung 13:
Einschätzung, ob die Zusammenarbeit, Veranstaltung oder Unterstützung hilfreich war (Prozentanteil der Ja- bwz. Eher ja-Antworten)

Die Zufriedenheit mit den Leistungen von der Wirtschaftsförderung, der IHK, der Gewerbeverbände und von OSEC liegt im Bereich von 63 % - 86 %. Bei den kantonalen Wirtschaftsförderungsstellen ist die Zufriedenheit bei den etablierten Unternehmern deutlich höher als bei den Gründern. Diese fühlen sich demgegenüber bei den Gewerbeverbänden und insbesondere bei den IHK besser betreut



Fazit

Mit einer Gründungsquote (TEA) von 6,3 % platziert sich die Schweiz im Mittelfeld der Länder mit hohem Einkommen, signifikant hinter Island, Hong Kong und den USA, aber deutlich vor den direkten Nachbarländern der Schweiz. Ob eine Quote von 6,3 % viel oder wenig ist, lässt sich nicht wissenschaftlich fundiert sagen. Im internationalen Vergleich liegt die Schweiz mit dieser Quote fast auf der U-förmigen Trendlinie, die den Zusammenhang von Volkseinkommen und Gründungsrate beschreibt (Vgl. Abb. 2).

Wichtiger als eine einfache Steigerung der Gründungsrate erscheint eine Erhöhung der Ambitionen von Schweizer Gründern. Die meisten Unternehmen werden hierzulande gegründet, um eine grössere berufliche Unabhängigkeit zu erlangen. Nicht die Aussicht oder der Wunsch nach Erfolg sondern die Vorteile einer selbständigen Tätigkeit im Vergleich zu einer abhängigen Erwerbstätigkeit treiben Gründer an.

Untersuchungen zeigen, dass die wesentlichen Beschäftigungseffekte neuer Unternehmen von einer kleinen Anzahl schnell wachsender Gründungen ausgehen, während die grosse Anzahl an neuen Unternehmen klein bleibt oder sogar wieder vom Markt verschwindet. In Europa sind diese schnell wachsenden Gazellen allerdings deutlich seltener anzutreffen als in den USA. Eine Reihe von Faktoren wie Marktgrösse, Verfügbarkeit von Venture Capital, hohe Ausgaben für Forschung und Entwicklung und Immigration haben die Entstehung von Wachstumsunternehmen in den USA gefördert. Derartige Rahmenbedingungen sind die eine Seite, gleichzeitig muss allerdings auch der Wille zu schnellem Wachstum gegeben sein, um mit einem neuen Unternehmen tatsächlich einmal in die Riege der grossen Unternehmen vorstossen zu können.

Nur wenige neue Unternehmen bringen aufgrund ihres Geschäftsmodells und der zugrunde liegenden Technologie wirklich die Voraussetzungen für schnelles Wachstum mit. Das diesbezügliche Potenzial an Unternehmen könnte allerdings unserer Meinung nach noch besser ausgeschöpft werden. Viele Unternehmer denken zu klein - auch in geographischer Hinsicht - und orientieren sich zu stark an der Technologie als an den Bedürfnissen des Kunden.

Die Schweiz bietet in den meisten Bereichen gute Rahmenbedingung für Entrepreneurship. Es wäre allerdings vollkommen falsch, die Hände in den Schoss zu legen. Trotz guter Plazierungen lässt sich bei allen Rahmenbedingungen noch Verbesserungspotenzial aufzeigen. Viele Initiativen gehen zwar in die richtige Richtung, sind allerdings nicht so konsequent umgesetzt, als dass sich wirklich eine Verbesserung für Unternehmensgründer ergibt. So sorgt z.B. die Unsicherheit über die Besteuerung des Carried Interest bei der neuen Schweizerischen Rechtsform «Kommanditgesellschaft für kollektive Kapitalanlagen» dafür, dass diese bislang noch keine Verbreitung im Venture Capital Bereich gefunden hat.

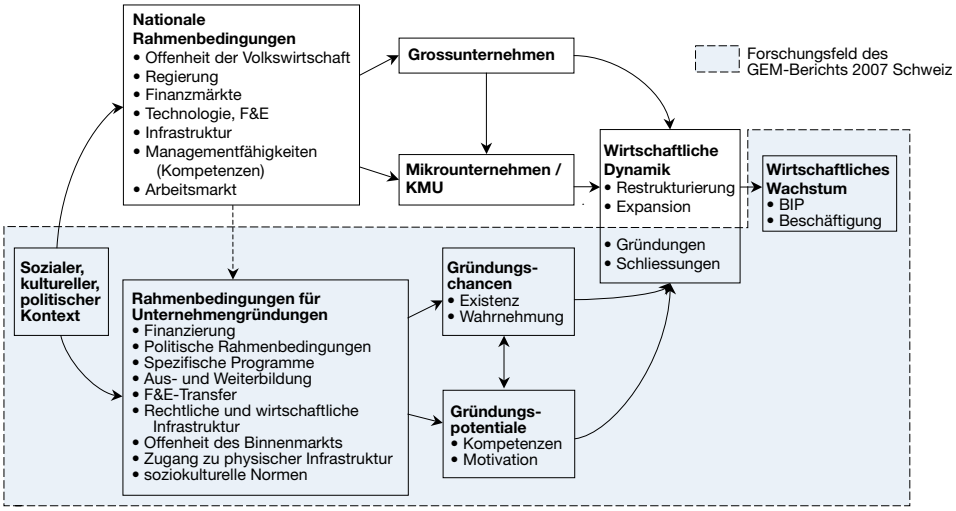
Die Schweiz hat bereits zum vierten Mal am GEM-Projekt teilgenommen, und die Gründungsquote ist über die Jahre weitgehend stabil geblieben. Die hohe Konstanz der Gründungsquoten in der Schweiz und in den meisten anderen GEM-Ländern zeigt die Tauglichkeit des gewählten Forschungsvorgehens und die Qualität der erhobenen Daten. Weltweit gibt es keine andere Datenbasis, die zum Vergleich von Gründungsaktivitäten herangezogen werden kann. Sekundärstatistiken auf der Basis von beispielsweise Handelsregistereintragungen eignen sich nicht für einen internationalen Vergleich. Auch neuerliche Initiativen von Eurostat, OECD und der Weltbank konnten noch keine Vereinheitlichung der nationalen Erfassungen von neuen Unternehmen erreichen.

Anhang

Das GEM-Modell

Das GEM-Modell hebt die Schlüsselrolle von Entrepreneurship für das wirtschaftliche Wachstum eines Landes hervor. Das Modell beschreibt Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen in einem Land sowie den Zusammenhang von Gründungen und volkswirtschaftlichem Wachstum. Berücksichtigt werden verschiedene Variablengruppen, die sich untereinander beeinflussen und in ihrer Gesamtheit das wirtschaftliche Wachstum eines Landes bestimmen.

Abbildung 14: Das GEM-Modell



Das GEM-Modell setzt sich aus sechs Schlüsselvariablen zusammen:
1. wirtschaftliches Wachstum
2. Wirschaftsdynamik
3. Gründungschancen und -Potentiale
4. Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen
5. nationale Rahmenbedingungen
6. sozialer, kultureller und politischer Kontext

Quelle: In Anlehnung an Reynolds, Bygrave, Autio and Hay (2002)

Das GEM-Modell wird seit der ersten Untersuchung im Jahr 1999 getestet und kontinuierlich den Bedürfnissen angepasst. Die seitdem durchgeführten Untersuchungen zeigen, dass das Ausmass von Entrepreneurship in einem Land in etwa für ein Drittel der Abweichungen im wirtschaftlichen Wachstum in den untersuchten Ländern verantwortlich gemacht werden kann.

Liste der befragten Experten

Rico Baldegger, Professor, HEG Fribourg, Fribourg
Brigitte Baumann, Gründerin und CEO, Go Beyond Ltd., Zürich
Christophe Beaud, CEO, Peoplefone AG, Zürich
Martin Bopp, CTI Start-up, Bern
Geneviève Brunet, Journaliste, L'Hebdo, Lausanne
Jean-Luc Chenaux, Professor und Rechtsanwalt, Université de Neuchâtel
Xavier Comtesse, Direktor, Avenir Suisse, Genf
Pascal Dutheil, CTI Start-up Coach, EPFL, Lausanne
Mike Franz, Netcetera AG, Zürich
Patrick Frei, Gründer, CEO, Venture Valuation
Stephan Fretz, Gründer Aktionis.ch, Möriken
Ulrich Geilinger, HBM Partners AG, Zug
Marc Hamburger Geschäftsleiter, START Unternehmenszentrum, Zürich
Christian Hugonnet, CEO Novasys, Préverenges
Pierre Ihmle, Gründer und CEO, Cinetis, Martigny
Urs Jenni Leiter, Schweizerisches Instituts für Entrepreneurship, HTW Chur
Beth Krasna, Unternehmensberaterin und Mitglied ETH Rat
Armin W. Mäder, CFO, AC Immune SA, Lausanne
Nelly Meyer-Fankhausen, Netzwerk der Einfrau-Unternehmerinnen, Frenkendorf
Jean Micol, College of Management, EPFL, Lausanne
Laurent Mieville, Direktor, UNITEC, Genf
Jordi Montserrat, Venturelab, Lausanne
Xavier Oberson, Rechtsanwalt, Genf
Peter Pfister, Unternehmensberater und Business Angel, Zumikon
Jim Pulcrano, IMD, Lausanne
Ann Richter, Le Réseau, Genf
Ralf Roijakkers, Country Manager, Assima, Lausanne
Emmanuel Savioz, Gründer und Partner, SpringBay Partners LLC, Lausanne
Christian Schaub, CEO, Redbiotec AG, Schlieren
Andreas Schulze, CEO Neurotune, Schlieren
Lesley Spiegel, Direktorin, Technopark Zürich
Nikos Stergiopoulos, CTO EndoArt SA, Professor at EPFL, Lausanne
Emmanuel de Watteville, Gründer und Partner Blue Ocean Ventures, Genf
Christian Weber, Task Force KMU, Seco, Bern
Christian Wenger, Rechtsanwalt, Wenger & Vieli, Zürich
Christophe Wilhelm, Rechtsanwalt, FBT, Genf

(Endnoten)

1 Vgl.: Haour, G.; Leleux, B.; Surlemont, B.; Volery, T. (2002): Global Entrepreneurship Monitor, Bericht 2002 zum Unternehmertum in der Schweiz. St. Gallen/Lausanne. Volery, T.; Haour, G.; Leleux, B. (2004): Global Entrepreneurship Monitor, Bericht 2003 zum Unternehmertum in der Schweiz und weltweit. St. Gallen/Lausanne. Volery, T.; Bergmann, H.; Haour, G.; Leleux, B. (2006): Global Entrepreneurship Monitor, Bericht 2005 zum Unternehmertum in der Schweiz und weltweit. St. Gallen/Lausanne.

2 Weitere Informationen zum GEM-Projekt sind verfügbar unter: www.gemconsortium.org

3 Weitergehende Informationen zu den Erhebungen des GEM-Projektes sowie zum methodischen Vorgehen finden sich bei: Reynolds, P., N. Bosma, E. Autio, S. Hunt, N. De Bono, I. Servais, P. Lopez-Garcia, N. Chin (2005): Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection and Implementation 1998-2003, In: Small Business Economics, 24, 205-231.

4 Aus Gründen der Übersichtlichkeit konnten die Werte für Puerto Rico, Belgien, Slowenien, Portugal, Lettland, Kroatien, Serbien, Kasachstan und Dominikanische Republik nicht in die Abbildung aufgenommen werden. Wir verweisen diesbezüglich auf den Global Report des Projektes: Bosma et. al. (2008): Global Entrepreneurship Monitor. 2007 Executive Report. Babson College/London Business School.

5 Ein Vergleich mit den Gründungsquoten von vor 2002 ist nicht möglich, da das Erhebungsdesign in den Jahren 1998 bis 2002 kontinuierlich verbessert wurde.

6 Vgl.: Storey, D.J. (1994): Understanding the Small Business Sector. London: Routledge. Birch, D.A., Haggerty, A., Parsons, W. (1997): Who's Creating Jobs? Cognetics, Cambridge, MA.

7 Für die Analyse der Wachstumserwartungen von Gründern wurden die GEM-Daten der Jahre 2000 bis 2006 zusammengefasst. Weitere Ausführungen und Analysen zu den Wachstumserwartungen von Unternehmern im internationalen Vergleich finden sich bei: Autio, E. (2007): Global Entrepreneurship Monitor, 2007 Global Report on High-Growth Entrepreneurship. Babson College, London Business School, and Global Entrepreneurship Research Consortium (GERA): London/Wellesley.

8 «Es besteht ein öffentliches Interesse, die Bildung von Risikokapital zu unterstützen. (…) Die Schaffung eines neuen Vehikels in der Rechtsform der Kommanditgesellschaft für kollektive Kapitalanlagen stellt einen wesentlichen Beitrag in diese Richtung dar.» (Botschaft zum Bundesgesetzt über die kollektiven Kapitalanlagen, vom 23 September 2005, S. 6423).

9 vgl. Kapalle, Urs (2007): Die Kommanditgesellschaft für kollektive Kapitalanlagen (KGK). Gelöste und ungelöste Steuerfragen für Private-Equity- und Hedge-Fonds. In: IFF Forum für Steuerrecht 2007, S. 122-134.

10 vgl. Kapalle (2007).

11 Über beantragte KGK kann keine Auskunft gegeben werden.

12 Ein Überblick über nationale staatliche Unterstützungsmassnahmen bei der Finanzierung wird gegeben unter www.kmu.admin.ch/themen/00175/00199/index.html?lang=de

13 Vgl. diesbezüglich: http://www.kmu.admin.ch/adressen; http://www.sgv-usam.ch; http://www.osec.ch; http://www.venturelab.ch/dt/home.asp; http://www.bbt.admin.ch/kti