

Die Volkswirtschaft

Plattform für Wirtschaftspolitik

INTERVIEW

«Business Angel» Brigitte Baumann empfiehlt, in Start-ups zu investieren

32

WOHNEN

Ältere Hausbesitzer verbrauchen viel Wohnraum

43

DOSSIER VOLLGELD

Stabileres Finanzsystem dank Vollgeld-Initiative?

47

DOSSIER HANDELSKONTROLLE

Zivile und militärische Nutzung von Gütern

57



FOKUS

Förderung und Finanzierung von Start-ups in der Schweiz



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

Schweizer Jungunternehmer überdurchschnittlich qualifiziert

Der Verzicht auf ein gesichertes Einkommen als Angestellte schreckt Firmengründer in der Schweiz nicht ab. Im Gegenteil: Gut gebildete Jungunternehmer mit hohen Opportunitätskosten gründen eher ein Start-up als solche mit tieferen Opportunitätskosten.

Heiko Bergmann

Abstract Bei der Entscheidung für eine Firmengründung stellt das Einkommen, das eine Person in abhängiger Erwerbstätigkeit verdienen kann, die sogenannten Opportunitätskosten dar. Theoretisch lässt sich ein negativer Zusammenhang von Opportunitätskosten und Gründungsneigung vermuten. Die Analysen von Heiko Bergmann von der Universität St. Gallen zeigen für die Schweiz jedoch einen positiven Zusammenhang auf. Dieser Befund lässt sich damit erklären, dass die Wahrnehmung und die Realisierung einer guten Geschäftsidee Wissen und Fähigkeiten voraussetzen, die auch auf dem Arbeitsmarkt wertvoll sind. Im internationalen Vergleich bestätigt sich hingegen der negative Zusammenhang von Pro-Kopf-Einkommen und nationaler Gründungsquote.

Lohnt es sich, in der Schweiz eine Firma zu gründen, wenn man als Angestellter bereits gut verdient? In der Ökonomie bezeichnet man das Einkommen, das ein Unternehmensgründer alternativ in abhängiger Erwerbstätigkeit verdienen könnte, als Opportunitätskosten. Die Theorie besagt, dass ein negativer Zusammenhang zwischen Opportunitätskosten und Gründungsaktivität besteht.¹ Das heisst: Je höher das tatsächliche oder potenzielle Einkommen in abhängiger Erwerbstätigkeit ist, desto weniger wird eine Person geneigt sein, diese Erwerbstätigkeit aufzugeben und stattdessen eine selbstständige Tätigkeit mit unsicheren Verdienstaussichten anzustreben.

Eine Untersuchung im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) zeigt für die Schweiz jedoch auf, dass dieser negative Zusammenhang so nicht stimmt.² Vielmehr kann von einem weitgehend positiven Zusammenhang ausgegangen werden. Das heisst, ein Anstieg der Opportunitätskosten ist mit einer höheren Gründungsneigung verbunden. Denn: Die höchste Gründungsneigung weist die Personengruppe mit hohen Opportunitätskosten auf.

Die immer noch vergleichsweise guten Erwerbsmöglichkeiten von gering qualifizierten Beschäftigten und das soziale Sicherungssystem

sind vermutlich die Gründe dafür, dass der negative Zusammenhang innerhalb der Schweiz nicht gilt. Denn nebst den Opportunitätskosten wird die Gründungsneigung einer Person von einer Reihe weiterer Faktoren beeinflusst, die dem Effekt der Opportunitätskosten zum Teil entgegenwirken können.

So streben Firmengründer nicht nur aus monetären Gründen eine selbstständige Tätigkeit an. Vielmehr steht häufig der Wunsch nach Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung im Vordergrund.³ Dieser Wunsch wird meist erst dann verfolgt, wenn schon ein gewisser Wohlstand erreicht ist.

Zweitens nehmen nicht alle Menschen die gleichen Geschäftsmöglichkeiten wahr. Es bedarf immer bestimmter Kenntnisse und kognitiver Fähigkeiten, um Geschäftsmöglichkeiten überhaupt zu erkennen bzw. diese zu entwickeln.⁴ Ein höherer Bildungsstand und mehr Erfahrungen (die üblicherweise mit hohen Opportunitätskosten einhergehen) können daher auch zu einer hohen Gründungsneigung führen.

Schliesslich sind für bestimmte selbstständige Tätigkeiten spezifische Bildungsabschlüsse

Anteil der Gründer in der Schweiz (nach Haushaltseinkommen und Geschlecht)

Monatliches Brutto-Haushaltseinkommen	Männer	Frauen	Total
weniger als 3000 Franken	3,1%	1,7%	2,3%
3000 bis 6000 Franken	2,1%	1,6%	1,8%
6001 bis 9000 Franken	2,8%	1,6%	2,2%
über 9000 Franken	3,7%	2,1%	3,0%
Total	3,1%	1,7%	2,4%

Datengrundlage für die Tabelle ist n=24 845.

SWISSFEB (2015) / DIE VOLKSWIRTSCHAFT

1 Amit et al. (1995).
 2 Bergmann (2016).
 3 Amit et al. (2001); Carter et al. (2003).
 4 Grégoire und Shepherd (2012).



Jungunternehmer in der Schweiz verfügen typischerweise über eine höhere Ausbildung. Wirtschaftsstudenten in Freiburg.

notwendig. Dies gilt zum Beispiel für viele akademische selbstständige Tätigkeiten, sogenannte freie Berufe, und auch für Handwerkstätigkeiten.

Bildungsstand und Einkommen hängen zusammen

Der Einfluss des Bildungsstandes auf die Gründungsneigung zeigt sich deutlich: Die höchst-

te Gründungsneigung findet sich für Personen mit einem tertiären Bildungsabschluss (3,2%); bei Personen mit primärem Bildungsabschluss ist diese nur halb so hoch (1,6%). Der Grund hierfür ist, dass Personen mit einem hohen Humankapital eher in der Lage sind, neue Geschäftsideen zu erkennen, und diese auch besser umsetzen können.⁵ Da Bildungsstand und Einkommen stark zusammenhängen, ergeben sich hierdurch auch Auswirkungen auf den Zu-

⁵ Grégoire und Shepherd (2012); Dimov (2010).

Grosse Längsschnittuntersuchung von Gründern in der Schweiz

Die Analysen in diesem Beitrag beruhen auf Daten des [Swiss Panel of Emerging Businesses \(Swisspeb\)](#), welches derzeit vom Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen der Universität St. Gallen (KMU-HSG) durchgeführt wird. Das auf drei Jahre ausgelegte Projekt ist die erste grosse Längsschnittuntersuchung von Gründern in der Schweiz. Im Sommer und Herbst 2015 wurde in einer repräsentativen Telefonbefragung von mehr als 28 000 Personen ermittelt, dass insgesamt rund 2,4 Prozent aller Schweizer zwischen 18 und 65 Jahren derzeit

versuchen, ein Unternehmen zu gründen. Insgesamt 300 dieser Gründer konnten für die ausführliche Folgebefragung gewonnen werden. Die Befragungen wurden vom Link-Institut für Marktforschung durchgeführt. Aufgrund des methodischen Vorgehens können die Ergebnisse als repräsentativ für die Schweiz angesehen werden. Finanziert wird das Projekt vom KMU-HSG und dem Grundlagenforschungsfonds der Universität St. Gallen. Die Opportunitätskosten von Gründern wurden über die bei den folgenden Fragen ermittelt:

- Angenommen, Sie würden Ihr Gründungsvorhaben aufgeben und sich stattdessen einen neuen Job als Angestellter suchen. Mit welchem Pensum würden Sie gerne arbeiten?
- Was denken Sie, wie viel würden Sie mit diesem Pensum ungefähr pro Monat verdienen?

Die Angaben zum potenziellen Bruttolohn wurden auf ein 100-Prozent-Pensum hochgerechnet.

sammenhang von Opportunitätskosten und Gründungsneigung.

Der positive Einfluss von Bildungsstand und Humankapital wirkt dem negativen Einfluss der Opportunitätskosten – hier als Haushaltseinkommen betrachtet – auf die Gründungsneigung entgegen. In der Summe überwiegt sogar Ersteres: Die höchste Gründungsneigung zeigt sich bei Personen mit einem hohen Haushaltseinkommen von über 9000 Franken pro Monat. Über den grössten Teil des Einkommensspektrums ist der Zusammenhang von Einkommen und Gründungsrate gleichgerichtet (siehe *Tabelle*).

Lediglich bei Personen mit einem niedrigen Einkommen zeigt sich diesbezüglich eine Abweichung, da auch diese Personen eine erhöhte Gründungsneigung aufweisen. Die Gründungsneigung von Frauen ist tiefer als jene von Männern, die grundsätzliche Struktur ist allerdings gleich.

Hochgerechnet auf ein 100-Prozent-Pensum, betragen die Opportunitätskosten von Gründern durchschnittlich 8200 Franken pro Monat. Gründer schätzen also, dass sie als Angestellte mehr als der Durchschnitt verdienen. Auch dieser Befund deutet darauf hin, dass Gründer tendenziell Personen mit guten alternativen Erwerbsmöglichkeiten sind.

Mehr Unternehmensgründungen in Entwicklungsländern

Im internationalen Vergleich bestätigt sich die Theorie zu den Opportunitätskosten jedoch. So weisen beispielsweise die USA und fast alle

Schwellen- und Entwicklungsländer höhere Gründungsquoten als die Schweiz auf.⁶ Mit zunehmendem Wohlstandsniveau (und damit zunehmenden Opportunitätskosten) nimmt der Anteil der Personen, die eine Firma gründen, tendenziell ab. Der negative Zusammenhang lässt sich folgendermassen erklären: In Entwicklungsländern haben viele Menschen nur geringe Erwerbsmöglichkeiten (und damit auch geringe Opportunitätskosten), und eine Selbstständigkeit ist häufig die einzige Möglichkeit, den Lebensunterhalt zu bestreiten.

Mit zunehmendem wirtschaftlichem Wohlstand verbessern sich die Erwerbsmöglichkeiten, wodurch es immer mehr Menschen gibt, für die eine selbstständige Tätigkeit unattraktiv ist. Zudem haben Länder mit höherem Pro-Kopf-Einkommen meist auch stärker ausgebaute Sozialsysteme, die Menschen bis zu einem gewissen Grad auch im Falle einer Arbeitslosigkeit absichern, was die Opportunitätskosten ebenfalls erhöht und Gründungen aus der Not reduziert.⁷ Insgesamt ergibt sich hierdurch ein negativer Zusammenhang von Wohlstandsniveau und Gründungsneigung.

⁶ Singer et al. (2015), S. 53.

⁷ Wennekers et al. (2005).



Heiko Bergmann

Dr. rer. pol., Lehrbeauftragter und Projektleiter, Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen (KMU-HSG), Universität St. Gallen

Literatur

Amit, R., MacCrimmon, K. R., Zietsma, C., und Oesch, J. M. (2001). Does Money Matter?: Wealth Attainment as the Motive for Initiating Growth-oriented Technology Ventures. *Journal of Business Venturing*, 16, 119–143.

Amit, R., Muller, E., und Cockburn, I. (1995). Opportunity Costs and Entrepreneurial Activity. *Journal of Business Venturing*, 10(2), 95–106.

Bergmann, H. (2016). Opportunitätskosten von Gründern in der Schweiz. Auftraggeber und Herausgeber: Seco, Direktion für Standortförderung, Bern.

Carter, N. M., Gartner, W. B., Shaver, K. G., und Gatewood, E. J. (2003). The Career Reasons of Nascent Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 13–39.

Dimov, D. (2010). Nascent Entrepreneurs and Venture Emergence: Opportunity Confidence, Human Capital, and Early Planning. *Journal of Management Studies*, 47(6), 1123–1153.

Grégoire, D. A., und Shepherd, D. A. (2012). Technology-Market Combinations and the Identification of Entrepreneurial Opportunities: An Investigation of the Opportunity-Individual Nexus. *Academy of Management Journal*, 55(4), 753–785.

Singer, S., Amorós, J. E., und Moska, D. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor. 2014 Global Report*, London.

Wennekers, S., van Stel, A., Thurik, R., und Reynolds, P. D. (2005). Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Small Business Economics*, 24(3), 293–309.