

Schriften der
Kooperationsstelle Wissenschaft und Arbeitswelt

Unternehmensgründungen im Umfeld saarländischer Hochschulen

Empirische Ergebnisse und regionalökonomische
Effekte

Herausgegeben von

Eike Emrich

Freya Gassmann

Luitpold Rampeltshammer

Markus Thomas Münter

Michael Koch

Quynh Nga Nguyen

Richard Betzold

Slawka Jordanow



universaar

Universitätsverlag des Saarlandes
Saarland University Press
Presses Universitaires de la Sarre

Schriftenreihe der Kooperationsstelle Wissenschaft und Arbeitswelt der Universität des Saarlandes

Die zentrale Aufgabe der Kooperationsstelle Wissenschaft und Arbeitswelt der Universität des Saarlandes besteht in der Generierung von arbeitsweltorientiertem Wissen und der gegenseitigen Zusammenführung von Wissensbeständen in Wissenschaft und Arbeitswelt mit dem Ziel einer nachhaltigen Kooperation zum Nutzen aller Kooperationspartnerinnen und -partner. Kooperationspartnerinnen und -partner sind die Universität des Saarlandes, der Deutsche Gewerkschaftsbund Saar, die Arbeitskammer des Saarlandes und die Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes. Die inhaltlichen Arbeitsschwerpunkte der Kooperationsstelle Wissenschaft und Arbeitswelt liegen in den Themenfeldern Mitbestimmung und Partizipation von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern, Globalisierung und ihre Auswirkungen, sektoraler Wandel und grenzüberschreitendes Arbeiten.

Mit dieser Publikationsreihe sollen die Ergebnisse der Forschungsprojekte, die im Rahmen der oder in Zusammenarbeit mit der Kooperationsstelle Wissenschaft und Arbeitswelt durchgeführt wurden, einem breiteren Publikum zur Verfügung gestellt werden.

**Eike Emrich, Freya Gassmann, Luitpold Rampeltshammer,
Markus Thomas Münter, Michael Koch, Quynh Nga Nguyen,
Richard Betzold, Slawka Jordanow, Sven Heidenreich (Hrsg.)**

Unternehmensgründungen im Umfeld saarländischer Hochschulen.

Empirische Ergebnisse und regionalökonomische Effekte



universaar

Universitätsverlag des Saarlandes

Saarland University Press

Presses Universitaires de la Sarre

© 2020 *universaar*

Universitätsverlag des Saarlandes
Saarland University Press
Presses Universitaires de la Sarre
Postfach 151141, 66041 Saarbrücken



ISBN 978-3-86223-294-9 gedruckte Ausgabe
ISBN 978-3-86223-295-6 Online-Ausgabe

Buchprojektbetreuung KoWA: Olga Haubrichs

Satz: Olga Haubrichs
Umschlaggestaltung: Julian Wichert

Gedruckt auf FSC-zertifiziertem Papier durch readbox unipress

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen
Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

Inhalt

Vorwort.....	7
--------------	---

*Richard Betzold, Eike Emrich, Freya Gassmann, Sven Heidenreich,
Slawka Jordanow, Michael Koch, Markus Thomas Münter, Quynh Nga Nguyen*

I. Einleitung.....	9
--------------------	---

Richard Betzold, Slawka Jordanow

II. Förderlandschaft und Gründungsunterstützung durch die Hochschule für Technik und Wirtschaft und die Universität des Saarlandes.....	29
---	----

Freya Gassmann, Michael Koch

III. Datenerhebungsmethodik	43
-----------------------------------	----

Freya Gassmann, Michael Koch

IV. Gründungspotential an saarländischen Hochschulen	53
--	----

Slawka Jordanow, Richard Betzold

V. Erfolgsfaktoren bei Existenzgründungen an den saarländischen Hochschulen.....	79
---	----

Richard Betzold, Slawka Jordanow

VI. Barrieren bei der Existenzgründung im Umfeld saarländischer Hochschulen	99
--	----

Markus Thomas Münter

VII. Gründerpersönlichkeit und Unternehmensgründung.....	111
--	-----

Quynh Nga Nguyen

VIII. Gründerinnen an saarländischen Hochschulen.....	143
---	-----

Freya Gassmann, Michael Koch

IX. Gründerteams, Mitarbeitersituation und Arbeitnehmersvertretung.....	165
--	-----

Markus Thomas Münter

X. Unternehmensgründung und Finanzierung	181
--	-----

Michael Koch, Freya Gassmann

XI. Analyse der Gründungsaktivitäten im Umfeld der saarländischen Hochschulen mittels der Mannheimer Unternehmenspanels (MUP)-Indikatoren.....	203
--	-----

Michael Koch, Freya Gassmann

XII. Regionalökonomische Effekte.....	223
---------------------------------------	-----

*Richard Betzold, Freya Gassmann, Sven Heidenreich, Slawka Jordanow,
Michael Koch, Markus Thomas Münter, Quynh Nga Nguyen*

XIII. Zusammenfassung	255
-----------------------------	-----

Die Herausgeberinnen und Herausgeber	265
--	-----

Vorwort

Die Entscheidung des Beirats der Kooperationsstelle Wissenschaft und Arbeitswelt der Universität des Saarlandes (KoWA), die Existenzgründungen an saarländischen Hochschulen in den Blick zu nehmen, war das Ergebnis zweier Einsichten: Erstens, sind die Ausgründungen aus den saarländischen Hochschulen regelmäßig in Wissenschaft, Politik und Medien als wichtige Aufgabe definiert, da diese als Motor wirtschaftlicher Entwicklung und Treiber von Innovation gesehen werden und, zweitens, ist der empirisch fundierte Erkenntnisstand über die Gründerszene hier im Saarland überschaubar. Ziele waren dabei, nicht nur eine empirisch fundierte Analyse, sondern auch Handlungsempfehlungen für Politik und Hochschulen vorzulegen.

Für die KoWA stellt dieses Forschungsprojekt ein weiteres Glied in einer längeren Reihe von Publikationen zu Hochschulfragen dar. So wurden z. B. die regionalökonomischen Effekte der Hochschulen (Emrich et al. 2013) untersucht, Absolventenstudien (Kaul et al. 2013, Gassmann et al. 2015, Gassmann et al. 2017) erstellt und eine Studie zu den Arbeits-, Beschäftigungs- und Qualifikationsbedingungen der wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Universität des Saarlandes durchgeführt (Gassmann 2018).

Die Absicht der Beiratsmitglieder der KoWA bei all diesen Projekten war, den Entscheidungsträgern in Politik, Verbänden und Hochschulen faktenbasierte Entscheidungen zu ermöglichen und somit Aufklärung im besten Sinne zu betreiben.

Saarbrücken, Dezember 2020

Luitpold Rampeltshammer

Literatur

- Emrich, E., Meyer, W. und L. Rampeltshammer (Hrsg.) (2013) Die Universität des Saarlandes in sozio-ökonomischer Perspektive (Saarbrücken: Universaar).
- Gassmann, F. (2018) Wissenschaft als Leidenschaft? (Frankfurt/Main: Campus).
- Gassmann, F., E. Emrich, W. Meyer und L. Rampeltshammer (Hrsg.) (2015) Was kommt nach dem Studium an der Universität des Saarlandes? (Saarbrücken: Universaar).
- Gassmann, F., E. Emrich, W. Meyer und L. Rampeltshammer (Hrsg.) (2018) Die Absolventinnen und Absolventen der Universität des Saarlandes. (Saarbrücken: Universaar).
- Kaul, A., M. Hagedorn und M. Schieler (2013) Mikroökonomische Analyse des Eintritts in den Arbeitsmarkt, in: Emrich, E., Meyer, W. und L. Rampeltshammer (Hrsg.) (2013) Die Universität des Saarlandes in sozio-ökonomischer Perspektive (Saarbrücken: Universaar).

**Richard Betzold, Eike Emrich, Freya Gassmann, Sven Heidenreich,
Slawka Jordanow, Michael Koch, Markus Thomas Münter,
Quynh Nga Nguyen**

I. Einleitung

Studie zum Stand und zur Entwicklung sowie zu den regionalökonomischen Effekten von Existenzgründungen an saarländischen Hochschulen

Gliederung

1	Gründung und Innovation	11
2	Gründung und Hochschulen	14
3	Gründungen in Deutschland und im Saarland.	16
4	Ziel der Studie und Buchübersicht	20
5	Literatur.	24

Im vorliegenden Sammelband werden die Ergebnisse des Forschungsprojekts „Stand und Entwicklung sowie regionalökonomische Effekte von Existenzgründungen an saarländischen Hochschulen“ dargelegt. Das Projekt wurde seitens der Kooperationsstelle für Wissenschaft und Arbeitswelt (KoWA) vergeben und durch die Arbeitskammer des Saarlandes finanziert.

Aufgrund der positiven Externalitäten von Gründungen sind Volkswirtschaften an Gründungen interessiert und fördern diese sowohl im Allgemeinen und speziell an Hochschulen. Bei Neugründungen wird oftmals der Blick auf die Studierenden und Hochschulabsolventinnen und Hochschulabsolventen gelenkt, da den Hochschulen bzw. dem wissenschaftsnahen Umfeld bzgl. der innovativen, hochtechnologischen Gründungsideen eine besondere Rolle zugesprochen wird, die aus ökonomischer Sicht als besonders relevant erachtet werden (Anselin et al. 1997, Klevorick et al. 1995, Levin 1987; Dosi 1988). Dabei werden dem Idealbild nach Produkte und Dienstleistungen in unternehmerischen Ausgründungen oder Start-ups zur Marktreife gebracht.

Die volkswirtschaftliche Kosten-Nutzen-Rechnung von staatlicher Gründungsförderung geht dabei meist nicht über eine normative Einschätzung hinaus, dass Gründungen und die damit angestoßenen Innovationen generell gut für die Gesellschaft sind. Solche Investitionen in Neugründungen und speziell in

Start-ups sind in jedem Fall sowohl für die Gründerin bzw. den Gründer als auch für die fördernde Stelle eine Wette auf die Zukunft, bei der im Erfolgsfall zusätzliche Einnahmen für die Gründerin bzw. den Gründer einerseits und andererseits Steuereinnahmen, zusätzliche Arbeitsplätze und Anschlussmöglichkeiten für andere innovative Unternehmen anfallen (zum Effekt des Entrepreneurship auf das Wirtschaftswachstum Acs 2008; Wennekers & Thurik 1999). Selbst das Scheitern eines Unternehmens, also die schöpferische Zerstörung des Kapitals, wird unter Annahme des vollkommenen Marktes, in dem sich das bessere, in diesem Fall das innovativere Produkt bzw. Unternehmen durchsetzt, gesamtgesellschaftlich als wohlfahrtssteigernd angesehen (Baumol 2004; Winter 1984). Allerdings besteht in einer globalisierten und vernetzten Welt die Gefahr, dass besonders erfolgreiche Start-ups, die zuvor durch Steuergelder gefördert wurden, aufgekauft werden oder selbst zum besseren Wirt wandern und so ihren Sitz in ein anderes (Bundes-)Land verlegen und mögliche positive Effekte dann dort auftreten.

Im Sinne Schumpeters (1939) besteht Unternehmertum in der Fähigkeit, die Gleichmäßigkeit der Routine zu verlassen, Strukturen zu verändern, sogar zu zerstören und ein neues Gleichgewicht anzuregen, indem das alte Gleichgewicht aufgelöst wird. In diesem Sinne sind Unternehmerinnen und Unternehmer die Treiber des wirtschaftlichen Fortschritts, denn sie suchen bzw. erzeugen permanent Informationsvorsprünge und schaffen so temporäre Wettbewerbsvorteile. Erst wenn andere Wettbewerber nachziehen (imitative Innovation), werden die Gewinne wieder auf wettbewerbsübliche Niveaus zurückgeführt. Start-ups können langfristig etablierte Unternehmen vor große Herausforderungen stellen, bspw. wenn durch neue Prozesse wie die Digitalisierung Wertschöpfungsprozesse und Kundenbeziehungen grundlegend verändert werden (Audretsch 1991; Abernathy & Clark 1985). Schöpferische Zerstörung im Sinn Schumpeters zielt auf die Durchsetzung neuer Kombinationen und kann völlig neue Märkte und Leistungsangebote, erhebliche Verbesserung von Funktionen oder drastische Kostenreduktionen hervorbringen. Ihre Radikalität wird nur noch von disruptiven Innovationen übertroffen, die völlig neue Kundenbedürfnisse befriedigen (siehe z. B. WhatsApp, Instagram, Facebook, etc.) (Breschi et al. 2010; Dosi & Nelson 2010; Castellachi 2008).

Gesellschaftlich wird dem Thema Gründung derzeit große Aufmerksamkeit durch Medien, Politik und Wirtschaftsverbänden entgegengebracht. In Fernsehsendungen wie „Höhle der Löwen“, „Das Ding des Jahres“ oder „Start-up!“ wird Gründen häufig in idealisierter Form dargestellt. Ein „Start-up“ zu gründen gilt als hipp und passt in die Welt der Individualisten – ein Charakteristikum, das man gerade der in den Arbeitsmarkt eintretenden Generation zuschreibt (Syrett & Lammiman 2003) und als Phänomen des neuen Kapitalismus aufgegriffen werden kann (Senett 1998).

Die vorliegende Studie verfolgt das Ziel, das Gründungsgeschehen im Zusammenhang mit der Universität des Saarlandes (UdS) sowie der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes (htw saar), aus einer regional-ökonomischen Perspektive unter Abschätzung des Nutzens sowie der Kosten zu betrachten. Dabei interessieren neben den volkswirtschaftlichen Effekten auch die Akteurinnen und Akteure: (Jung-) Unternehmerinnen und Unternehmer, (Neu-) Gründerinnen und Gründer sowie als Gegenentwurf jene, die sich diesen Weg in die Selbstständigkeit nicht vorstellen können. Gleichzeitig sind die Aktivitäten der an die beiden Hochschulen angeschlossenen Institutionen (KWT und FITT) von Interesse. Zunächst werden im Rahmen dieses Einleitungskapitels die aktuelle Lage zu Gründungen im Allgemeinen und den Entwicklungen über die Zeit in Deutschland sowie im Saarland knapp betrachtet.

1 Gründung und Innovation

Deutschland wird im internationalen Marktgeschehen seit längerem als Exportweltmeister gefeiert (CESifo 2018), was insbesondere mit den konkurrenzfähigen Produkten bspw. im Automobilbereich und einem spezialisierten Mittelstand zusammengebracht wird. Allerdings kratzte an diesem Bild zuletzt die Manipulation von Dieselfahrzeugen bei Volkswagen, die (Teil-) Übernahme deutscher Unternehmen (KUKA, Daimler) durch chinesische Investoren (ZEIT 2018) oder die nahezu komplette Aufgabe der Solarmodulproduktion und damit der Verlust des Anschlusses in diesem Zukunftsbereich (Handelsblatt 2017).

Obwohl Deutschland zu den Hochtechnologieländern der Welt zählt, schneidet es im Bereich der Unternehmensneugründungen nicht gut ab (Dutta et al. 2015). Zwar belegte Deutschland 2015 Platz zwölf im *Global Innovation Index (GII)* und den achten Platz beim Innovationsoutput, jedoch bzgl. der Gründungsquote im Jahr 2015 „nur“ Platz 59. Entsprechend werden die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen eher negativ bewertet (Rang 93 in 2015; vgl. den von Kelley et al. 2016 herausgegebenen *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*).

Betrachtet man die Zahl der Neueinrichtungen, worunter neben den Neugründungen auch die Umwandlungen zu zählen sind, fällt die Bewertung der Entwicklung der letzten 20 Jahre insbesondere vor dem Hintergrund der neuen Möglichkeit im Rahmen der Informationstechnologien und der Offensive verschiedener Stakeholder, die gerade in den letzten Jahren einen Ausbau von Förder- und Unterstützungsleistung fordern, eher ernüchternd aus: Von 1996 bis 2002 bewegt sich die Zahl der Neugründungen auf einem tendenziell abnehmenden Niveau. In der Phase von 2003 bis 2004 kommt es zu einem erheblichen Anstieg der Neuerrichtungen, zum Teil hervorgerufen durch die Einführung der „Ich-AGs“, die die Gründung aus der Arbeitslosigkeit (sog. Notgründungen) neben dem damals bereits vorhandenen Überbrückungsgeld unterstützen sollten

(Koch & Wießner 2003; Wießner 2005). Danach folgt ein jährlicher Rückgang mit Ausnahme der Jahre 2009 und 2010. 2017 gab es 553.270 Neuerrichtungen und damit weniger als während der letzten 20 Jahre (Statistisches Bundesamt 2018).

Gleichzeitig verschiebt sich die öffentliche Wahrnehmung, welche Länder und welche Unternehmen als innovativ gelten. Während China im Rahmen seiner Agenda 2025 in einer Mischung aus Plan- und kapitalistischer Marktwirtschaft Schlüsseltechnologien festgeschrieben hat, in denen das Land in den kommenden Jahren führend sein will und dafür auf internationale „Einkaufstour zum Aufkauf von Unternehmen“ geht (ZEIT 2018), wird das marktwirtschaftlich organisierte amerikanische Silicon Valley als die aktuelle Hochburg für neue Technologie angesehen, auch weil das Kernthema IT (Informationstechnik) und darauf basierende Anwendungen inzwischen in alle Lebensbereiche hineinwirken. Exemplarisch zählt die Region um die Stanford-Universität als Prototyp für die von der Wissenschaft ausgehende und getriebene Entwicklung eines Standorts für Jungunternehmen, von denen einige über die Jahre eine international marktbeherrschende Stellung eingenommen haben. Durch die Agglomeration von unternehmerischem Know-how, Forschung und Entwicklung sowie verfügbarem Venture Capital bleibt prognostisch die Sogwirkung der Region für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler einerseits und Jungunternehmerinnen und -unternehmer andererseits bis auf weiteres bestehen.

Ausgehend von den Anfängen, die man für das Silicon Valley bei Steve Jobs und Zeitgenossen festmachen kann, zeigt sich hier mustergültig der von Schumpeter (1939) beschriebene Zusammenhang der wirtschaftlichen Anwendung bzw. Verwendung von Erfindungen, sprich von Innovationen, und einer dynamischen Wirtschaftsentwicklung, die geprägt sein können durch neue Mittel für bekannte Zwecke, aber auch durch die im Sinne Paretos spekulative Kombination vorhandener Mittel für bekannte Zwecke. Für erfolgreiches Gründertum müssen demnach Ideen auf Gelegenheiten stoßen und Challenge und Response somit im angemessenen Verhältnis stehen, was man gemeinhin als innovationsförderndes Klima bezeichnet. Dabei kann man zwischen den institutionellen und individuellen Gegebenheiten unterscheiden.

Abgesehen von der initialen Unternehmensidee sind auf Ebene des Individuums zum einen Persönlichkeitsmerkmale zu nennen, die sich positiv auf eine erfolgreiche Unternehmensgründung und Führung auswirken, wie bspw. Extraversion, Offenheit und Gewissenhaftigkeit. Außerdem sind Belastbarkeit und Risikotragfähigkeit von Nutzen bzw. erfolgsentscheidend (Caliendo et al. 2010). Zum anderen gilt ein breites und gleichzeitig hohes Qualifikationsniveau als mitentscheidend für erfolgreiches Unternehmertum (Malerba 2007; Zahra et al. 2006; Rauch & Frese 2007; Lazear 2004). Die Gründungsneigung ist zudem durch das soziale Umfeld geprägt, wenn also Personen direkten Kontakt zu Selbstständigen im engeren

Verwandten- und Bekanntenkreis haben (Parker 2009; Schmitt-Rodermund 2005). Diese Sichtweise ist auch Ansatzpunkt des Occupational Choice Modells (Lucas 1978; Parker 2007), bei dem die Entscheidung einer bzw. eines potenziellen, rational agierenden Unternehmerin bzw. Unternehmers betrachtet wird: Es wird angenommen, dass sich eine Person besonders dann für die unternehmerische Selbstständigkeit entscheidet, wenn der daraus erwartete Netto-Nutzen höher ist als der in einer abhängigen Beschäftigung zu erwartende. Beeinflusst wird die Entscheidung somit durch den Erwartungswert über den Gewinn, der durch das eigene Unternehmen erzielt werden kann. Je ausgeprägter die wahrgenommenen oder tatsächlichen unternehmerischen Fähigkeiten sind, desto eher wird die Person dazu neigen, ein Unternehmen zu gründen, denn Qualifikation, entsprechende Persönlichkeitsmerkmale und tatsächliche und/oder erwartete Unterstützung durch andere werden den Erwartungswert tendenziell anheben und das subjektiv wahrgenommene Verlustrisiko minimieren. Bei der Entscheidung für oder gegen eine unternehmerische Eigenständigkeit ist die Höhe des durch Erwerbsoptionen erzielbaren Einkommens in Form von Opportunitätskosten zu berücksichtigen und ergänzend auch das soziale Klima, also die erweiterte Sozialsituation, wie bspw. die öffentliche Wertschätzung unternehmerischer Aktivitäten, die jedoch schwer zu erfassen ist. Ein Blick in schulische Lehrbücher offenbart jedoch, dass unternehmerisches Handeln und Unternehmerpersönlichkeiten darin seit längerem keine große Rolle spielen (siehe exemplarisch: Institut der Deutschen Wirtschaft in Köln 2010).

Auf institutioneller Ebene wird die Gelegenheit zur Unternehmensgründung ebenfalls durch mehrere Parameter beeinflusst. Zur erfolgreichen Platzierung eines Produkts oder einer Dienstleistung auf dem Markt ist eine entsprechende Nachfrage nötig. Wenngleich der globale Markt theoretisch den Zugang zu einer maximal großen Nachfrage bzw. Abnehmerpopulation ermöglicht, ist es in einer Welt mit Informationskosten umso schwerer ein Produkt anzubieten, je weiter eine Marktteilnehmerin bzw. ein Marktteilnehmer entfernt ist und je wirksamer Informationsasymmetrien werden. Somit ist davon auszugehen, dass sich ein Unternehmen in der Regel zunächst lokal bzw. regional etabliert, bevor weitere Märkte erschlossen werden können.

Umgekehrt kann die Nachfrage nach (innovativen) Produkten oder Dienstleistungen die Gründung neuer Unternehmen stimulieren, insbesondere, wenn etablierte Großunternehmen nicht reagieren oder reagieren können. So ist eine Nachfrage nach individuellen, nichtstandardisierten Gütern für eine große Firma schwer zu realisieren, was die Möglichkeit eröffnet, dass neue Unternehmen auf den Markt drängen, die einerseits die Nachfrage bedienen, andererseits im Prozess Innovationen entwickeln und damit etablierte Firmen herausfordern. In diesem Prozess setzt sich sodann das bessere Produkt durch, was einen Impuls

für die wirtschaftliche Entwicklung bringt, unabhängig davon, ob das etablierte oder das neue Unternehmen im Wettbewerb besteht (Schumpeter 1939; Winter 1984; Audretsch 1991; Dosi & Nelson 2010).

Die Gelegenheit zur Unternehmensgründung ist weiterhin an einen Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten geknüpft. Während Unternehmensgründungen, die ohne große Ausgaben anlaufen können, möglicherweise aus Eigenkapital oder Krediten bei Verwandten und Bekannten gestemmt werden können, sind bei investitions- und damit kapitalintensiven Gründungen institutionelle Geldgeberinnen und Geldgeber wie Banken, Fördereinrichtung oder Beteiligungsfinanzierungen unabdingbar (Acs 2008).

2 Gründung und Hochschulen

Es gibt mehrere Gründe, warum wissensintensive Bereiche besonders von Agglomerationseffekten im Umfeld von Hochschulen profitieren (Bröcker & Fritsch 2012, S. 101). Zunächst ist Wissensproduktion besonders dann erfolgreich, wenn ein hohes Maß an Wissensinput gegeben ist. Sobald sich ein großer Wissensmarkt etabliert, profitieren alle Marktteilnehmerinnen und -teilnehmer von der vorherrschenden Vielfalt bei standortunabhängigen, gleichbleibenden Fixkosten. Wissen, sofern es nicht durch ein Patent in den Verfügungsrechten begrenzt bzw. in der Nutzung in Form von Expertise kostenpflichtig wird, nutzt sich durch Gebrauch nicht ab und kann daher von vielen Nutzenden (gleichzeitig) verwendet werden. Während das Maß an Wissensinput sowie die Nichtabnutzung von Wissen noch nicht in Zusammenhang mit räumlicher Nähe stehen, ergibt sich durch die Ergebnisunsicherheit im Produktionsprozess in Zusammenhang mit der schwierigen Kontrolle der Wissensproduktion ein Vorteil für regionale Zusammenschlüsse, die die Schwierigkeiten durch vertrauensbasierte Kooperationssysteme zu kompensieren versuchen (Gesetz des Wiedersehens). Die Produktion von Wissen ist zudem mit Unsicherheit behaftet. Durch die Agglomeration am Wissensmarkt verteilt sich die Wissensproduktion auf viele Akteure und reduziert dadurch das Risiko des Produktionsprozesses.

Im Rahmen des Zentrum-Peripherie-Modells zeigt sich, dass sich in Abhängigkeit von den Parametern Fixkosten, Transportkosten und Nachfrage ein eindeutiges Gleichgewicht in Form einer Konzentration von Unternehmen eines bestimmten Wirtschaftssektors an einem Ort einstellt. Die Konzentration ist umso wahrscheinlicher, je höher die Fixkosten, je höher der Anteil mobiler Nachfrage und je größer die Transportkosten sind (Bröcker & Fritsch 2012, S. 117). Für die Transportkosten von Informationen im Wissenschaftsbereich gilt einerseits, dass durch moderne Übertragungstechniken geschriebenes oder gesprochenes Wort sehr einfach, im Prinzip grenzkostenfrei, übermittelt werden kann, die Raumüberwindungskosten daher vernachlässigbar gering sind, andererseits im

Wissenschaftssektor häufig implizites (personengebundenes), weil kompliziertes Wissen produziert und ausgetauscht wird, wodurch dem persönlichen Kontakt eine hohe Bedeutung zukommt.

Dies spricht ebenfalls für eine gewünschte Agglomeration von Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen von Seiten der produzierenden Akteure, um so die Möglichkeit des „Wissens-Spillover“ zu erhöhen (Bröcker & Fritsch 2012, S. 180). In diesem Sinn ist es nachvollziehbar, dass politische Entscheidungsträger, die die Wissensproduktion im Bereich Forschung und Entwicklung in ihrer Region gerne gestärkt sehen, versuchen, Hochschulen als Wissenschaftszentren anzusiedeln bzw. bestehende zu fördern, um so einen Anreiz zur Ansiedlung für innovative Unternehmen zu schaffen (ebd.).

Die Kooperationen im Forschungs- und Entwicklungsbereich gehen über reine Marktbeziehungen hinaus. In den räumlichen Clustern konzentrieren sich im Wesentlichen Unternehmen, Hochschulen und öffentliche Forschungseinrichtungen, die gegenseitig von theoretischem Wissen, Anwendungswissen und der Infrastruktur profitieren. Den Hochschulen als Standortfaktor kommt in diesem Zusammenhang eine besondere Rolle zu, können sie doch für neue Unternehmen und Neuansiedlungen als Anknüpfungspunkt dienen. Allerdings besteht bei engen Netzwerken auch die Gefahr, dass sich informelle Strukturen verfestigen, die für Innovationsaktivitäten hinderlich sein könnten.

Weil in Teilen Deutschlands der Produktions- und Industriesektor gegenüber etwa dem Dienstleistungssektor an Bedeutung verliert, versucht die Politik neue Möglichkeiten zur wirtschaftlichen Stärkung der Regionen anzustoßen. Zukunftsgerichtet ist die Verbesserung der hochschulinduzierten regionalen Innovationsaktivitäten sinnvoll, damit die örtlichen Unternehmen und Einrichtungen den Entwicklungen ihrer Branchen folgen und so wettbewerbsfähig bleiben. Dass Deutschland im internationalen Vergleich deutliches Steigerungspotential hat, zeigt sich am *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*. Legt man den dort ermittelten Index *Total Early-Stage Entrepreneurial Activity* an, enttäuscht Deutschland im Vergleich zu ausgewählten europäischen Ländern, aber auch gegenüber Kanada, Australien, USA oder China (Fritsch 2016).

Die Politik kann dabei potenziell durch zwei Faktoren die Innovationsleistung stimulieren. Erstens durch Ausstattung der Institutionen in einer Region, die Förderung der Hochschulen sowie die Verbesserung der Infrastruktur (Bröcker & Fritsch 2012, S. 194), um so private Ressourcen, z. B. durch die Ansiedlung von Forschungs- und Entwicklungsstandorten privater Unternehmen, zu attrahieren. Ob und inwieweit sich die öffentlichen Investitionen zur regionalen Innovationsförderung schlussendlich auszahlen, ist jedoch nicht zuverlässig bestimmbar, da zudem mit Wirkungsverzögerungen zu rechnen ist.

Die zweite Möglichkeit zur Förderung der Innovationsmöglichkeit ist die Verbesserung der Kooperation innerhalb und zwischen Regionen. Damit wird einerseits garantiert, dass der regionale Spillover von Wissen einsetzt, der für die weitere Forschung und Entwicklung entscheidend ist und sicherstellt, dass die Region an den Innovationen partizipieren kann. Andererseits wird gewährleistet, dass die Region an andere Standorte angebunden bleibt und mit diesen ein gegenseitiger Transfer von Know-how, Produkten und Personal stattfindet (ebd.). Großen Nutzen zieht die Region insbesondere dann aus Investitionen in Forschung und Entwicklung, wenn die lokalen Unternehmen in besonderer Weise von den Innovationen der angesiedelten Forschungseinrichtungen profitieren. Wandert dieses Wissen hingegen ab, weil die regionalen Unternehmen als potentielle Wissensabnehmer dieses nicht nutzen (können), so bleiben viele Chancen der regionalen Innovationssysteme ungenutzt (ebd., S. 197).

3 Gründungen in Deutschland und im Saarland

Das Saarland hat mit knapp unter einer Million Menschen die zweitniedrigste Einwohnerzahl eines Bundeslandes der Bundesrepublik Deutschland und ist das kleinste Flächenbundesland. Bedingt durch den kontinuierlichen Rückgang der Montanindustrie, die bis heute als zentrales wirtschaftliches Standbein dieser Region fungiert, ist die wirtschaftliche Lage und Aussicht für das Saarland als bedenklich einzustufen (Oberst et al. 2019). Dies ist teilweise dem strukturellen Wandel geschuldet, der sich in Form einer Verschiebung der wirtschaftlichen Kernbereiche des Saarlandes äußert (Saarland 2017), entsprechende Änderungen sind durch die sukzessive Einstellung des Bergbaus bis zum Jahr 2012 noch immer spürbar, auch durch den Wegfall oder die Verlagerung der Arbeitsplätze in andere Bereiche. Die Stahlindustrie fing diese Veränderungen in den letzten Jahrzehnten zum Teil auf, jedoch zeigen sich auch hier Transformationen, zum Teil ausgelöst durch globale Entwicklungen. In Folge sind ein Bevölkerungsrückgang sowie wirtschaftliche Schwierigkeiten zu erkennen (Oberst et al. 2019).

Die UdS und die htw saar sind als zentrale Elemente an der Ausbildung hochqualifizierter Fachkräfte beteiligt. Die UdS umfasst etwa 18.000 Studierende, wovon im Bundesvergleich ein überdurchschnittlich hoher Anteil ausländischer Studierender vertreten ist. Darüber hinaus offeriert die UdS ein breites Spektrum verschiedener Studiengänge, wobei die Bereiche IT, NanoBioMed und Europa Schwerpunkte darstellen. Die htw saar hat aktuell rund 6.000 Studierenden und bildet diese in den Fakultäten für Architektur und Bauingenieurwesen, Ingenieur-, Sozial- und Wirtschaftswissenschaften aus.

Gründungen innovativer Unternehmen aus dem Universitäts- und Hochschulumfeld leisten einen wichtigen Beitrag zur Stärkung des Wissenschaftsstandortes Saarland. Die UdS und die htw saar bieten durch ihre Institutionen im Bereich

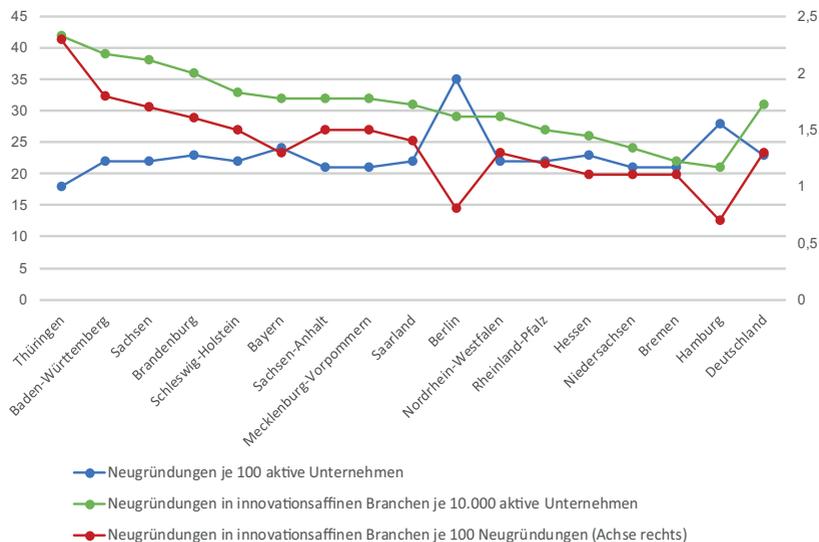
Entrepreneurship (KWT und FITT) Unterstützungsangebote für Gründerinnen und Gründer und damit Dienstleistungen für das Saarland an. Durch erfolgreiche Gründungen wird in der vom strukturellen Wandel geprägten Region in Zeiten einer wirtschaftlichen Neuorientierung qualifizierten Fachkräften ein attraktives Arbeitsumfeld geboten. Angesichts der resultierenden unmittelbaren Adressierung der Bedürfnisse des Saarlandes, trägt die Gründung innovativer Unternehmen einen wichtigen Beitrag zum Strukturwandel und mittelbar zur wirtschaftlichen Entwicklung im Saarland bei.

Der Gründungsmonitor 2018 der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW 2018) zeigt, für Deutschland im Gesamten, auch im Jahr 2017, wie auch in den Jahren davor, einen Rückgang der Gründungstätigkeit. Mit 557.000 Existenzgründerinnen und -gründern haben 115.000 Personen weniger eine neue, beruflich selbstständige Tätigkeit begonnen als noch im Jahr 2016 (-17%). Dies entspricht einem unerwartet starken Rückgang der Gründungsquote von 1,30% auf 1,08%. Dieser Trend zeichnet sich auch im Saarland ab. Die durchschnittliche Anzahl von Gründerinnen und Gründer je 10.000 Erwerbsfähige im Zeitraum 2015-2017 betrug im Saarland 94, demnach 30 Gründungen weniger gegenüber dem Zeitintervall 2014-2016. Dem hingegen wurde jedoch auf die Verbesserung der strukturellen Qualität der realisierten Gründungen hingewiesen. So konnte ein prozentualer Anstieg ideengetriebener Chancengründungen bei allen Gründungen von 46% auf 60% festgestellt werden, wozu Gründungsgruppen wie innovative, digitale sowie wachstumsorientierte Gründungen zählen, die als überdurchschnittlich bestandsfest und beschäftigungsintensiv gelten (ebd.).

Betrachtet man die Anzahl der 2017 neu gegründeten Unternehmen in Deutschland nach Ländern, zeigen sich erhebliche Unterschiede, die sich jedoch größtenteils auf die Größe der Länder sowohl bezogen auf die Einwohnerzahl als auch auf die Fläche erklären lassen. Für das Saarland ergibt sich damit vor Bremen der vorletzte Platz mit 5.382 neu gegründeten Unternehmen im Jahr 2017 (Statistisches Bundesamt 2018). Aufgrund der Differenzen in der Größe der einzelnen Bundesländer ist ein Vergleich in Relation zu den bereits vorhandenen Unternehmen sinnvoll. Das Institut der deutschen Wirtschaft in Köln hat durch Auswertung der MARKUS-Datenbank die „Neugründungen je aktiver Unternehmen, Neugründungen in innovationsaffinen Branchen je aktiver Unternehmen und Neugründungen in innovationsaffinen Branchen je Neugründungen“ in Relation gesetzt (Berger et al. 2017). Die innovationsaffinen Branchen wurden von den Autoren auf Basis der branchendurchschnittlichen Innovationsleistung sowie der Klassifikation der Wirtschaftszweige identifiziert (ebd., S. 34). Generell kamen für den Beobachtungszeitraum in Deutschland auf 100 aktive Unternehmen rund 23 Neugründungen. 31 Neugründungen in innovationsaffinen Branchen je 10.000 Unternehmen und 1,3 Neugründungen in innovationsaffinen

Branchen je 100 Neugründungen (vgl. Abbildung 1). Insgesamt machen die innovationsaffinen Branchen damit nur einen sehr geringen Anteil unter den Neugründungen aus. Der überwiegende Anteil der Gründungen entfällt derweil auf den Dienstleistungssektor (ebd.). Lediglich zwischen 1995 und 2000, als sich Internet und mobiles Telefonieren allmählich etablierten, kann ein Anstieg der Gründungen in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen im Vergleich zu der parallel verlaufenden Entwicklung in den übrigen Bereichen ausgemacht werden, doch mit dem Platzen der dotcom-Blase stagnierte die Entwicklung merklich. Die etwas später anlaufende Förderung der Ich-AGs zielte weniger auf die Innovationsbranchen ab, sodass hiervon keine Effekte zu erwarten waren (Müller et al. 2014).

Abbildung 1: Neugründungen nach Ländern für den Zeitraum Januar 2012 bis Juli 2016.



Quelle: Berger et al. (2017, S. 35), eigene graphische Darstellung.

Längsschnittlich lag die Gründungsrate (bezogen auf die Erwerbsbevölkerung) in den ostdeutschen Bundesländern zwischen 1997 und 2011 marginal über der in Westdeutschland, danach gleichen sich die Werte an (Fritsch 2016). Ausnahmen bilden dabei die Städte Berlin und Hamburg, in denen relativ zu den bereits bestehenden Unternehmen die meisten Neugründungen anfallen (blaue Linie, s. Abbildung 1), sowie Thüringen mit besonders wenigen Neugründungen. Davon abgesehen fallen in Thüringen sowohl bezogen auf die bereits bestehenden

Unternehmen (grüne Linie) wie auch auf die Neugründungen insgesamt (rote Linie) die meisten Neugründungen in innovationsaffinen Branchen an. Bzgl. der Neugründungen in innovationsaffinen Branchen bezogen auf die Neugründungen insgesamt (rote Linie) stellen sich die beiden Stadtstaaten Hamburg und Berlin etwas anders dar, dort gibt es relativ zur Höhe der Neugründungen besonders wenige im Bereich der innovationsaffinen Branchen (Berger et al. 2017).

Das Saarland fällt in allen drei Betrachtungsweisen in einen mittleren Bereich nahe dem Bundesdurchschnitt. Im Beobachtungszeitraum wurden im Saarland je 100 bestehender Unternehmen 22 Unternehmen neu gegründet. 31 Unternehmen wurden in den innovationsaffinen Branchen je 10.000 aktiver Unternehmen gegründet und 1,4 innovationsaffine Unternehmen wurden je 100 bereits bestehender Unternehmen gegründet.

Eine Relativierung von Neugründungen an Einwohnerinnen und Einwohnern und nicht an Unternehmen führt jedoch teilweise zu anderen Ergebnissen. So gab es im Saarland mit rd. 52 Gründungen pro 10.000 Einwohnerinnen und Einwohner im Bundesvergleich nochmals deutlich weniger Gründungen. Lediglich Thüringen (rd. 46 pro 10.000 Einwohnerinnen und Einwohner) und Sachsen-Anhalt (rd. 45 pro 10.000 Einwohnerinnen und Einwohner) weisen noch weniger Gründungen auf (Kay et al. 2018). Die Zahl der Gründungen in Relation zum vorhandenen Unternehmensbestand verschiebt dann, wie bereits dargestellt, dieses Bild zugunsten des Saarlandes. Jedoch führt die Einordnung der innovations- bzw. wissensintensiven Unternehmen zu unterschiedlichen Ergebnissen im relativen Stand der Unternehmen. In wissensintensiven Dienstleistungen liegt das Saarland mit 5,4 Prozent Gründungsrate nach Berlin auf dem zweiten Platz, in der forschungs- und entwicklungsintensiven Industrie fällt es deutlich ab und liegt mit 2,8 Prozent mit Bremen auf dem letzten Platz. Über alle Branchen hinweg liegt es mit 5,2 Prozent gemeinsam mit Nordrhein-Westfalen auf dem vierten Platz. Zieht man als weiteres Kriterium einen technologiebasierten Wissensbezug heran, liegt das Saarland mit 1,4 Prozent im mittleren Bereich (zum Vergleich: Thüringen: 2,3, Baden-Württemberg: 1,8, Sachsen: 1,7 Prozent, EFI-Gutachten 2017, S. 152). Dies verdeutlicht, dass man durch die Heranziehung von Indikatoren zur Einordnung des Saarlandes im Bundesvergleich (was auch gleichwohl für andere Bundesländer gilt) zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen kann.

Die UdS wurde für ihr Strategiekonzept „Gründer-Campus Saar“ 2013 als „EXIST-Gründerhochschule“ ausgezeichnet (KWT 2018a). Die damit verbundene Förderung erfolgt auf unterschiedlichen Ebenen und bietet neben Dienstleistungen ein Starterzentrum, Lehrveranstaltungen und Forschungsschwerpunkte sowie finanzielle Unterstützungen an (zur KWT und zum FITT vgl. Kapitel II in diesem Band). Neben den universitären Unterstützungen bestehen im Saarland

weitere Fördermöglichkeiten in Form der Saarländische Wagnisfinanzierungsgesellschaft (SWG), die Kredite bis zu 1 Mio. € zur Verfügung stellt, um das Problem der Kreditvergabe von Banken aufzulösen (SWG 2018), sowie des Bündnisses Business Angels Netzwerk Saar (BANS) (BANS 2018).

4 Ziel der Studie und Buchübersicht

Mittels betriebs- und volkswirtschaftlicher Sichtweisen soll das Gründungsgeschehen an den saarländischen Hochschulen, UdS und htw saar, untersucht werden. Zum einen wird der ökonomische Effekt durch Gründungen betrachtet und zum anderen werden Fragen rund um die Gründerin bzw. den Gründer vom Gründungsinteresse, über Unterstützungsleistungen durch die Hochschulen, Barrieren, der Gründerpersönlichkeit, dem Gründen in Teams beantwortet. Dabei wird das bestehende Gründungspotenzial an den saarländischen Hochschulen untersucht und darüber hinaus die Faktoren und Unterstützungsleistungen an den Hochschulen betrachtet. Sodann werden die von Seiten der Befragten wahrgenommenen Barrieren, die das Gründen erschweren oder gar zum Abbruch einer Gründung führen können, analysiert. Zudem erlauben die Befunde dieser Studie eine Betrachtung der Persönlichkeitseigenschaft der Gründerinnen und Gründer, die Rolle der Gründerinnen an saarländischen Hochschulen, die Zusammensetzung von Gründerteams, dem Vorhandensein von Arbeitnehmervertretungen und der Finanzierungssituation. Abschließend werden die Gründungsaktivitäten im Umfeld der saarländischen Hochschulen betrachtet und die daraus resultierenden regionalökonomischen Effekte präsentiert. Hierbei ist zu beachten, dass die Autorinnen und Autoren in den verschiedenen Kapiteln, wie bei Sammelbänden durchaus üblich, notwendigerweise unterschiedliche Schwerpunkte, Zugänge und Daten zugrunde legen, und sich so zum Teil leichte Differenzen in den Schlussfolgerungen ergeben können. Die Inhalte bzw. Fragestellungen der einzelnen Kapitel strukturieren sich dabei in folgender Weise:

Kapitel II beschreibt den Status Quo der saarländischen Förderlandschaft zur Unterstützung von Gründungsvorhaben. Der inhaltliche Fokus liegt dabei insbesondere auf der Herausstellung der vielfältigen Beratungs- und Unterstützungsangebote für mögliche Gründungsvorhaben, die Studierenden der saarländischen Hochschulen zur Verfügung gestellt werden. Im Zuge dessen werden sowohl die Angebote, die durch die Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer (KWT), angebunden an die UdS, als auch die Unterstützungsmöglichkeiten, die durch das Institut für Technologietransfer (FITT), angebunden an die htw saar, zur Verfügung gestellt werden, vorgestellt. Dieses Kapitel erlaubt somit einen umfassenden Einblick in die Angebote, die hochschulnahen Gründerinnen und Gründern sowie den Gründungsinteressierten zur Verfügung gestellt werden und die darauf abzielen, sowohl die Gründungsinfrastruktur zu verbessern als auch das notwendige Gründungs-Know-how zu vermitteln.

Kapitel III thematisiert zunächst die Stichprobenauswahl. Nachfolgend wird der Ablauf der Befragung erläutert und beschrieben, welche Personenkreise über welche Wege, wann kontaktiert wurden. Neben der Darstellung des Rücklaufs, unterteilt nach Stichprobengruppen, findet sich eine kurze deskriptive Auswertung zu den sozio-ökonomischen Merkmalen Geschlecht, Staatsbürgerschaft, Geburtsort der Eltern, Art und Ort des höchsten Schulabschlusses sowie inwieweit bei den Befragten Gründungsabsichten vorliegen oder aktuell gegründet wird, dies mittlerweile abgebrochen bzw. durch einen Unternehmensverkauf beendet wurde.

Kapitel IV widmet sich vornehmlich den Studierenden der UdS und der htw saar und damit in erster Linie dem Gründungspotential aus der Studierendenschaft. Dabei wird dargestellt, welche Differenzen sich bzgl. des Gründungsinteresses anhand des Studienfachs ausmachen lassen, aus welchen Motiven heraus die Studierenden eine Gründung anstreben, wie sich die Unterstützungsleistungen bzw. Einstellungen aus dem familiären und sozialen Umfeld der Studierenden darstellt, wie die Studierenden die Unterstützung ihrer Hochschule bewerten und welche Probleme die potentiellen Gründerinnen und Gründer sehen. Ein weiteres Unterkapitel widmet sich den an einer Gründung Nicht-Interessierten und den potenziellen Ursachen für dieses nicht vorhandene Interesse. Abschließend werden die Interessierten und Nicht-Interessierten zunächst deskriptiv und danach mittels logistischer Regression verglichen.

Die Nutzungsintensität und der Erfolgsbeitrag von hochschulbezogenen Unterstützungsleistungen sowie die Kontaktintensität zu externen Partnerinnen und Partnern werden in **Kapitel V** thematisiert. Auf Basis der im Rahmen des Forschungsprojekts erhobenen Daten, lassen sich empirisch fundierte Rückschlüsse ziehen, welche Unterstützungsleistungen, insbesondere angeboten durch die KWT, von Gründerinnen und Gründern genutzt werden und inwieweit diese Angebote auch einen durch die Gründerinnen und Gründern wahrgenommenen Erfolgsbeitrag leisten konnten. Ferner wird innerhalb dieses Kapitels ersichtlich, mit welchen externen Partnerinnen und Partnern, die Gründerinnen und Gründer mit Hochschulbezug vermehrt in Kontakt treten. Basierend auf den Ergebnissen, die mittels eines genormten Aktivitätsindex und einer Strukturgleichungsmodellierung ermittelt wurden, können Empfehlungen abgeleitet werden, die Aufschluss darüber geben, welche Maßnahmen hinsichtlich der hochschulbezogenen Unterstützungsleistungen eingeleitet werden sollten und wie externe Partnerinnen und Partner stärker eingebunden werden können. Weiterhin werden die Ergebnisse der Studie und die daraus resultierenden Implikationen in Verbindung mit bereits bestehenden Erkenntnissen innerhalb der Literatur gebracht.

Kapitel VI des Sammelbandes widmet sich der Betrachtung diverser Gründungsbarrieren. Hindernisse können dazu führen, dass Gründungsvorhaben abgebrochen oder gar nicht erst in die Tat umgesetzt werden. Somit ist die Identifikation der am stärksten wirkenden Barrieren von hoher Relevanz, um Unterstützungsleistungen anzubieten, die diese Hemmnisse adressieren und somit förderlich für das Gründungspotenzial an den saarländischen Hochschulen sind. Die im Rahmen der Studie erhobenen Daten bieten dabei Aufschluss über die gründerinnen- und gründerseitig wahrgenommene Ausprägungsintensität dieser Barrieren, die mittels eines genormten Aktivitätsindex berechnet werden. Die gefundenen Ergebnisse werden in den Kontext bestehender Literatur eingeordnet, um entsprechende Handlungsempfehlungen abzuleiten. Dabei werden ebenfalls Bezüge zu den in Kapitel V beschriebenen Unterstützungsleistungen hergestellt.

Kapitel VII prüft die Zusammenhänge von Gründerpersönlichkeit und Unternehmensgründung im Umfeld der saarländischen Hochschulen. Zunächst werden allgemeine empirische und theoretische Befunde zur Gründerpersönlichkeit zusammengeführt, um regelmäßige Muster und stilisierte Fakten von Unternehmertum, Gründungsaktivität und Persönlichkeitsmerkmalen aufzuzeigen. Danach werden deskriptiv und ökonometrisch mögliche Treiber für Unternehmertum im Umfeld der saarländischen Hochschulen beschrieben, insbesondere um Unterschiede in der Gründungsneigung in Bezug auf Persönlichkeitsmerkmale herauszuarbeiten. Abschließend werden die Befunde aus wirtschaftspolitischer Perspektive eingeordnet und mögliche Maßnahmen für das Saarland abgeleitet.

Um geschlechtsspezifische Unterschiede hinsichtlich des Standes, der Entwicklung sowie der regionalökonomischen Effekte von Existenzgründungen herauszustellen, widmet sich **Kapitel VIII** in erster Linie den Studentinnen, den weiblichen Alumni und den Gründerinnen. Wichtige Aufschlüsse hierüber gibt zunächst die Anzahl der Existenzgründungen durch Frauen. Darüber hinaus liefern die im Rahmen dieser Studie erhobenen Daten wichtige Informationen zu den Unterschieden zwischen Frauen und Männern betreffend der Wahl der Studienfächer sowie der Branchen, in denen die Unternehmen gegründet werden. Aus den von beiden Geschlechtern beantworteten Fragen zu den Gründungsmotiven, zur Zusammensetzung der Gründungsteams sowie zur Risikobereitschaft können ebenso konkrete Anhaltspunkte abgeleitet werden. Dabei soll stets der Diskussionsstand zu bestehenden Problemfeldern aufgezeigt, analysiert und abschließend mögliche Lösungswege diskutiert werden.

Kapitel IX beinhaltet eine deskriptive Darstellung zur Gründung im Team, der Mitarbeitersituation und inwieweit Arbeitnehmervertretungen innerhalb der neu gegründeten Unternehmen eine Rolle spielen. Zunächst wird der Anteil gemeinschaftlicher Gründungen sowie der dann bestehenden Teamgröße und fachlichen Zusammensetzung berichtet. Danach folgt eine Auswertung, wie viele Unternehmen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen, wie deren Status bezogen auf den

Beschäftigungsumfang sowie deren Befristung aussieht und welcher Zusammenhang zwischen dem Alter des Unternehmens und der Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter besteht. Abschließend findet sich eine Darstellung zur Arbeitnehmervertretung in den Unternehmen und die Auswertung von Einstellungsfragen zur Arbeitnehmervertretung.

In **Kapitel X** werden die Zusammenhänge von Unternehmensgründung und Finanzierung zunächst auf Basis theoretischer und empirischer Studien beschrieben, insbesondere aus dem Blickwinkel typischer Herausforderungen, Informationsasymmetrien und potentielltem Marktversagen. Nachfolgend werden Finanzierungsformen der Gründerinnen und Gründer im Umfeld der saarländischen Hochschulen beschrieben und insbesondere die Einschätzung möglicher finanzieller Risiken und von Kapitalmangel als Gründungshemmnis ökonomisch analysiert. Auf Basis der Befunde der empirischen Untersuchung werden dann wirtschaftspolitische Maßnahmen abgeleitet, um die Finanzierungsoptionen und -volumina der saarländischen Gründungen im Hochschul Umfeld zu verbessern.

Kapitel XI widmet sich den Gründungsintensitäten im Regionalverband Saarbrücken und 16 weiteren Regionen (i. d. R. Städte und umliegende Landkreise) in Deutschland von 2010 bis 2017 auf Basis des Mannheimer Unternehmenspanels (ZEW 2019), welches sich neben dem Unternehmensregister des Statistischen Bundesamtes auch auf recherchierte Daten einer Kreditauskunftei (Unternehmen, die Informationen zum Wirtschaftsleben sammeln, z. B. SCHUFA) bezieht. Die vergleichende Betrachtung erfolgt sowohl zwischen den Regionen als auch im Längsschnitt, sowie für verschiedene Hauptbranchen. Für die Betrachtung der Gründungen im Hochschul Umfeld ist insbesondere die Abgrenzung der technologie- und wissensintensiven Sektoren interessant. Dadurch wird eine vergleichende Analyse der Entwicklungen in Saarbrücken mit anderen Regionen in Deutschland möglich. Die Abschätzung des nachfrageseitigen und eher kurzfristig wirkenden regional-ökonomischen Effektes, welcher durch die Unternehmensgründungen im Saarland, in Saarbrücken bzw. im Umfeld der saarländischen Hochschulen entsteht, ist Gegenstand von **Kapitel XII**. Für das Jahr 2017 und für saarländische Unternehmen, die zwischen 2014 und 2017 gegründet wurden, werden Schätzungen auf Basis volkswirtschaftlicher und durchschnittlicher betriebswirtschaftlicher Kennwerte vorgenommen. Dadurch kann der Einfluss der innovations- und wissensintensiven Unternehmensgründungen auf die regionale Wirtschaft (Bruttowertschöpfung) betrachtet werden. Zusätzlich kann über alle neugegründeten Unternehmen im Saarland ein Gesamteffekt der Bruttowertschöpfung geschätzt werden. Die Ergebnisse werden nachfolgend diskutiert.

Dieser Sammelband schließt mit einer Zusammenfassung der Ergebnisse des Forschungsprojektes. **Kapitel XIII** beinhaltet somit die relevantesten Ergebnisse aus jedem Kapitel, die literaturbasiert oder auf empirischer Basis gewonnen werden konnten.

5 Literatur

- Abernathy, W.J & Clark, K.B. (1985). Innovation: mapping the winds of creative destruction. *Research Policy*, 14, 3–22.
- Acs, Z.J. (2008). *Entrepreneurship, growth and public policy*. Boston 2008.
- Anselin, L., Varga, A. & Acs, Z. (1997). Local geographic spillovers between university research and high technology innovations. *Journal of Urban Economics*, 42, 422–448.
- Audretsch, D.B. (1991). New-firm survival and the technological regime. *Review of Economics and Statistics*, 73, 3, 441–450.
- BANS (2018). Für Start-ups. Verfügbar unter: <http://www.business-angels-saarland.de/>
- Baumol, W. J. (2004). Entrepreneurial enterprises, large established firms and other components of the free-market growth-machine. *Small Business Economics*, 23, 9-21.
- Berger, S., Kempermann, H., Koppel, O., Orth, A. & Röben, E. (2017). *Innovationsatlas 2017. Die Innovationskraft deutscher Wirtschaftsräume im Vergleich*. Verfügbar unter: https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2017/350671/IW-Analyse_117_Innovationsatlas_2017.pdf.
- Breschi, S., Malerba, F. & Orsenigo, L. (2010). Technological regimes and Schumpeterian patterns of innovation. *Economic Journal*, 110, 463, 388–410.
- Bröcker, J. & Fritsch, M. (2012). *Ökonomische Geographie*. München: Vahlen.
- Caliendo, M., Fossen, F. & Kritikos, A. (2010). The impact of risk attitudes on entrepreneurial survival. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76, 45-63.
- Castellacci, F. (2008). Technological paradigms, regimes and trajectories: manufacturing and service industries in a new taxonomy of sectoral patterns of innovation. *Research Policy*, 37, 6, 978–994.
- CESifo (2018). *Exportweltmeister*. Verfügbar unter: <https://www.cesifo-group.de/de/ifoHome/facts/Glossar/11-Deutschland-in-der-Weltwirtschaft/Exportweltmeister.html>.
- Dosi, G. (1988). Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation. *Journal of Economic Literature*, 26, 3, 1120–1171.

- Dosi, G. & Nelson, R.R. (2010). Technical change and industrial dynamics as evolutionary processes, in: Hall, B.H. & Rosenberg, N., Handbook of the Economics of Innovation, Vol. I, Burlington 2010, 51–128.
- Dutta, S. Lanvin, B. & Wunsch-Vincent, S (Hrsg.) (2015), The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development, Fontainebleau–Ithaca–Genf 2015.
- EFI – Expertenkommission Forschung und Innovation (2017). Gutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands. Berlin (https://www.e-fi.de/fileadmin/Gutachten_2018/EFI_Gutachten_2018.pdf).
- FAZ (2017). Nur noch wenige wollen Handwerker werden. FAZ vom 08.03.2017. Verfügbar unter: <http://www.faz.net/aktuell/beruf-chance/beruf/dramatischer-nachwuchsmangel-im-handwerk-14914682.html>.
- Fritsch, M. (2016). Entrepreneurship. Heidelberg: Springer.
- Handelsblatt (2017). Deutsche Solarindustrie. Und langsam geht die Sonne auf. Verfügbar unter: <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/energie/deutsche-solarindustrie-und-langsam-geht-die-sonne-auf/20792382.html>.
- Institut der deutschen Wirtschaft in Köln (2010). Unternehmer und Soziale Marktwirtschaft im Schulbuch in Nordrhein-Westfalen Eine Untersuchung der Schulbücher für die Unterrichtsfächer Arbeitslehre, Erdkunde, Geschichte, Gesellschaftslehre, Politik, Sozialwissenschaften und Technik. Im Auftrag der Landesvereinigung der Unternehmensverbände Nordrhein-Westfalen e.V. (https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2010/63678/pma160210_schulbuchanalyse_studie-27.pdf).
- Kay, R., Suprinovic, O., Schlömer-Laufen, N. & Rauch, A. (2018). Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2018 bis 2022, Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Gründungsstatistik, Daten und Fakten Nr. 18, (abgerufen am 14.06.2018 unter [https://www.ifm-bonn.org/publikationen/publikationendetail/?tx_ifmstudies_publicationdetail\[publication\]=621&cHash=af573fe8c4cd7a3530ab0a37a60750e1](https://www.ifm-bonn.org/publikationen/publikationendetail/?tx_ifmstudies_publicationdetail[publication]=621&cHash=af573fe8c4cd7a3530ab0a37a60750e1)).
- Kelley, D., Singer, S. & Herrington, M. (Hrsg.) (2016). GEM Global Entrepreneurship Monitor, Wellesley Osijek – Kapstadt 2016. Online verfügbar unter <http://www.gemconsortium.org/report>.
- KfW (2018). KfW-Gründungsmonitor 2018. Verfügbar unter: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gruendungsmonitor-2018.pdf>. Frankfurt: KfW.

- Klevorick, A., Levin, R., Nelson, R.R. & Winter, S. (1995). On the sources and significance of interindustry differences in technological opportunity. *Research Policy*, 24, 185–206.
- Koch, S. & Wießner, F. (2003). Ich-AG oder Überbrückungsgeld? Wer die Wahl hat, hat die Qual. IAB Kurzbericht, Nr. 2. Verfügbar unter: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/158142/1/kb2003-02.pdf>.
- Lazear, E.P. (2004). Balanced Skills and Entrepreneurship. *American Economic Review*, 94, 208–211.
- Levin, R.C. (1988). Appropriability, R&D spending and technological performance. *American Economic Review*, 78, 424 – 428.
- Lucas, R.E. (1978). On the size distribution of business firms, *Bell Journal of Economics*, 9, 508–523.
- Malerba, F. (2007). Innovation and the dynamics and evolution of industries: progress and challenges. *International Journal of Industrial Organization*, 25, 675–699.
- Müller, B., Gottschalk, S., Niefert, M. & Rammer, C. (2014). Gründungen und Schließungen von Unternehmen Gründungsdynamik in den Bundesländern Internationaler Vergleich. Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 3-2014. Verfügbar unter: https://www.e-fi.de/fileadmin/Innovationsstudien_2014/StuDIS_3_2014.pdf.
- Oberst, C. A., Kempermann, H. & Schröder, C. (2019). Räumliche Entwicklung in Deutschland. In: M., Hüther, J., Südekum & M. Voigtländer (Hrsg): *Die Zukunft der Regionen in Deutschland Zwischen Vielfalt und Gleichwertigkeit* (S. 87-115). Köln: Institut der deutschen Wirtschaft.
- Parker, S. (2007). Entrepreneurship as occupational choice. In Maria Minniti (ed.), *Entrepreneurship: The Engine of Growth*. Vol 1. (S. 81-100). Westport (Conn.). Praeger.
- Parker, S. (2009). *The Economics of Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rauch, A. & Frese, M. (2007). Let's Put the Person back into entrepreneurship research: A Meta-Analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation and success. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16, 353-385.
- Schmitt-Rodermund, E. (2005). Wer wird Unternehmer? Persönlichkeit, Erziehungsstil sowie frühe Interessen und Fähigkeiten als Vorläufer für unterneh-

- merische Aktivität im Erwachsenenalter. *Wirtschaftspsychologie*, 2, 7-23.
- Schumpeter, J.A. (1939). *Business cycles: a theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process*. New York: McGraw-Hill.
- Saarland (2017). 60 Jahre Saarland im Spiegel der Zahlen. Verfügbar unter: https://www.saarland.de/dokumente/thema_statistik/60_Jahre_Saarland_2017_internet.pdf.
- Senett, R. (1998). *Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus*. Berlin-Verlag: Berlin.
- Statistisches Bundesamt (2018). Fachserie 2 Reihe 5. Unternehmen und Arbeitsstätten Gewerbeanzeigen. Dezember und Jahr 2017. Statistisches Bundesamt (Destatis).
- SWG (2018). Die Beteiligungen der SWG. Verfügbar unter: <http://www.swgmbh.de/beteiligung>.
- Syrett, M Michel & Lammiman, Jean (2003). Catch them if you can, *Director*, 57, S. 70-76.
- Wennekers, S. & Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13, 27-55.
- Wießner, F. (2005). Neues von der Ich-AG. Nicht jeder Abbruch ist eine Pleite. IAB Kurzbericht, 2. Verfügbar unter: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/158182/1/kb2005-02.pdf>.
- Winter, S. (1984). Schumpeterian competition in alternative technological regimes. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 5, 287–320.
- Zahra, S.A., Sapienza, H.J. & Davidsson, P. (2006), Entrepreneurship and dynamic capabilities: a review, model and research agenda. *Journal of Management Studies*, 43, 4, 917–955.
- ZDH (2018). „Unsere Auftragsbücher sind voll“. Verfügbar unter: <https://www.zdh.de/presse/interviews/unsere-auftragsbuecher-sind-voll/?L=0>.
- ZEIT (2018). Chinesische Investitionen: Aufkaufen und ausschlachten. Verfügbar unter: <https://www.zeit.de/wirtschaft/2018-05/chinesische-investitionen-deutschland-unternehmen-handelsstreit>.
- ZEW (2019). Mannheimer Unternehmenspanel. Jahresdurchschnittliche Gründungsintensitäten insgesamt und differenziert nach technologie- und wissensintensiven Branchen für ausgewählte Zeiträume. Mannheim: ZEW.

Richard Betzold, Slawka Jordanow

II. Förderlandschaft und Gründungsunterstützung durch die Hochschule für Technik und Wirtschaft und die Universität des Saarlandes

Bereits in den 90er Jahren kam die Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer (KWT) der immer lauter werdenden Nachfrage der Region und speziell der Universität des Saarlandes (UdS) nach, dass man sich die kreativen Köpfe und die innovativen Unternehmen zu Nutze machen müsse, worauf Wolfgang Lorenz mit Unterstützung von Uta Merkle im Dezember 1995 das erste von insgesamt drei Starterzentren etablierte (KWT, 2016). Zu Beginn umfassten die Angebote an junge Unternehmerinnen und Unternehmer die Miete von Büroräumen auf dem Campus der UdS zu günstigen Konditionen und ein Qualifizierungsprogramm. Ein nächster Meilenstein, durch den das Thema Existenzgründungen in die Bachelor- und Masterstudiengänge der UdS Einzug erhielt, konnte von der KWT durch einen erfolgreichen Antrag im Bundesprogramm EXIST im Jahr 2007 gesichert werden, wodurch zusätzliche Angebote wie etwa die vergünstigte Vermietung von Labor- und Geschäftsräumen, ein zentraler Sekretariatsdienst, die Nutzung gut ausgestatteter Konferenz- und Schulungsräume sowie eine Bibliothek und eine Cafeteria zur Verfügung gestellt werden konnten (KWT, 2016). Die Etablierung einer nachhaltigen Gründungskultur in den Bereichen Lehre, Forschung und Verwaltung der UdS sowie die Integration dieses Konzeptes an außeruniversitären Forschungsinstituten beschreiben die Grundidee der Strategie, die sich hinter der Bezeichnung „Gründer-Campus Saar“ verbirgt (KWT, 2020a). „Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler werden dabei unterstützt, Forschungsergebnisse mit Marktpotential zu identifizieren und über Unternehmensgründungen zu verwerten“, spezifizierte der Universitäts-Vizepräsident für Planung und Strategie, Matthias Hannig dieses Strategiekonzept, was der UdS im Exist-Wettbewerb des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) im Jahr 2013 zu dem Titel „Exist-Gründerhochschule“ verhalf, wodurch das Renommee der UdS als Gründerhochschule weiter gestärkt werden konnte. Ein Kernelement des Antrags umfasste die Etablierung eines IT-Inkubators, der auf die Verwertung des wirtschaftlichen Potenzials von Innovationen im Bereich der Informationstechnologie abzielt (KWT, 2016). Im Jahr 2015 initiierte das Wirtschaftsministerium die institutionenübergreifende Zusammenarbeit zwischen der Hochschule für Technik und Wirtschaft (htw

saar) und der UdS durch das EFRE (Europäischen Fonds für regionale Entwicklung) -finanzierte Projekt SQUASH „Serviceangebot Qualifizierung und Beratung von Unternehmensgründern aus saarländischen Hochschulen“, das auf eine phasenübergreifende Unterstützung von Gründungsvorhaben abzielt und durch das gebündelte Know-how der UdS und der htw saar „unter dem Strich ein breiteres Spektrum an Beratung und Unterstützung ermöglicht“, so Wirtschaftsministerin Anke Rehlinger (Saarland, 2020).

Rückblickend lässt sich eine kontinuierliche Stärkung der Gründungsunterstützung an saarländischen Hochschulen und Universitäten festmachen, wodurch die durch den strukturellen Wandel geprägte Region eine Neuorientierung anstrebt und sich auf lange Sicht ein zukunftsweisendes, neues Standbein zu schaffen versucht. Der deutsche Startup-Monitor zeigt, dass von 1728 befragten Gründerinnen und Gründern 1,7% angegeben haben, einen akademischen Hochschulabschluss erfolgreich abgeschlossen zu haben (Kollmann, Hensellek, Jung & Kleine-Stegemann, 2019). Dieser Beleg demonstriert, dass Studierende aus dem Universitäts- und Hochschulumfeld ein großes Gründungspotential mitbringen, das es zu fördern gilt, um den Wissenschafts- und Wirtschaftsstandort Saarland nachhaltig zu stärken. Die damit einhergehende Schaffung neuer Arbeitsplätze verspricht der zugrundeliegenden Idee einer im Saarland notwendigen Neu- oder Umorientierung Form zu verleihen.

Die UdS und die htw saar sind als zentrale Elemente in der Landeshauptstadt Saarbrücken an der Ausbildung hochqualifizierter Fachkräfte beteiligt. Die UdS umfasst aktuell etwa 18.000 Studierende, wovon im Bundesvergleich ein überdurchschnittlich hoher Anteil ausländischer Studierender (etwa 17%) vertreten ist. Darüber hinaus bietet die UdS ein breites Spektrum verschiedener Studiengänge an, wobei die Bereiche IT, NanoBioMed und Europa Schwerpunkte darstellen (UdS, 2019). Die htw saar ist mit aktuell 6.000 Studierenden eine der wachstumsstärksten Hochschulen für angewandte Wissenschaften und setzt ihre Schwerpunkte in den Bereichen Betriebswirtschaftslehre, Ingenieurwissenschaften und Wirtschaftsingenieurwesen (htw, 2020a). Seit der Eröffnung des Starterzentrums (bis Dezember 2017) konnten 371 erfolgreiche Unternehmensgründungen verzeichnet werden (KWT, 2020c), was nicht zuletzt auf das umfassende Angebot an Unterstützungsangeboten zurückzuführen ist. Einige der so gegründeten Unternehmen sind deutschland- und europaweit äußerst erfolgreich (KWT, 2016). Die UdS und die htw saar sind gleichermaßen bestrebt, dieses Potenzial durch ihre Institutionen im Bereich des Entrepreneurship bestmöglich zu unterstützen. Eine kontinuierliche Evaluation existierender Angebote soll in diesem Kontext einerseits deren Passgenauigkeit hinsichtlich auftretender Fragestellungen der Gründerinnen und Gründer sicherstellen und andererseits neue Anpassungs- beziehungsweise Erweiterungspotenziale

existierender Angebote aufzeigen. Um ein tiefgreifendes Verständnis hinsichtlich der im Rahmen dieser Studie durchgeführten Analysen zu schaffen, werden im Folgenden die durch die KWT und das Institut für Technologietransfer (FITT) bereitgestellten Maßnahmen näher spezifiziert.

Die KWT, deren wirtschaftliche Tätigkeiten durch die „Universität des Saarlandes Wissens- und Technologietransfer GmbH“ (WuT) übernommen werden, gilt als zentraler Ansprechpartner für die Zusammenarbeit mit Unternehmen. Durch die enge Kooperation der in der KWT verankerten Bereiche „Unternehmenskooperation“, „Patentverwertungsagentur“ und „Unternehmensgründung“ wird Gründungsinteressentinnen und -interessenten wie auch Gründerinnen und Gründern ein umfassendes Beratungs- sowie Unterstützungsangebot zur Verfügung gestellt.

Der Bereich ‚**Unternehmenskooperation**‘ fördert die Zusammenarbeit an der Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Am Markt etablierten Unternehmen wird die Möglichkeit geboten, sich hinsichtlich der Kooperation mit Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern der UdS und bezüglich finanzieller Unterstützungsmöglichkeiten zur Umsetzung gemeinsamer Projekte zu informieren. Sowohl die Suche, als auch die aktive Ansprache von themen- und problemspezifisch passenden Professorinnen und Professoren zur Bearbeitung unternehmerischer Fragestellungen werden in diesem Bereich abgedeckt. In entgegengesetzter Richtung ermöglicht das umfangreiche Netzwerk der KWT, Kooperationen ausgehend von Wissenschaftlern und unihahen Instituten zu initiieren, um somit im Produktentstehungsprozess vom Wissen der Unternehmen zu profitieren. Zahlreiche Kooperationsbeispiele untermauern den Erfolg dieses Konzeptes. Darunter wären zum Beispiel die Kooperation des Lehrstuhls für Konstruktionstechnik von Prof. Dr.-Ing. Michael Vielhaber mit einem Automobilhersteller zu nennen, die auf eine Identifizierung kurz- und langfristiger Verbesserungspotenziale von Prozessen und Schnittstellen in und zwischen beteiligten Bereichen des Karosserierohbaus abzielte oder die Zusammenarbeit zwischen dem Lehrstuhl für Systemtheorie und Regelungstechnik von Prof. Joachim Rudolph und der ABB AG, die auf eine Steigerung des Wirkungsgrads von Windkraftanlagen ausgerichtet war. Zur Förderung der Kommunikation, aber auch zur Identifikation potentieller Kooperationspartnerinnen und -partner finden regelmäßig Veranstaltungen wie beispielsweise Laborgespräche, Themenabende oder die Campus-Messe „next“ statt (KWT, 2020d).

Die ‚**Patentverwertungsagentur**‘ (PVA) interagiert als exklusiver Dienstleister für die UdS, die htw saar, das Zentrum für Mechatronik und Automatisierungstechnik gGmbH (ZeMA) und die PharmBioTec GmbH. Die Aufgaben der PVA liegen in der schutzrechtlichen Sicherung und Vermarktung wirtschaftlich relevanter Forschungsergebnisse, worunter unter anderem die Überprüfung von

Erfindungen auf Patentfähigkeit oder die Hilfe zur Entscheidungsfindung einer Inanspruchnahme oder Freigabe zu erwähnen wären. Im Fall der Inanspruchnahme einer Erfindung durch das Institut beziehungsweise die Hochschule, wird in enger Zusammenarbeit mit dem Erfinder der gesamte Prozess, ausgehend von der Vertragsgestaltung über die schutzrechtliche Sicherung, die Erstellung einer Vermarktungsstrategie und die Vertragsüberwachung von der PVA unterstützt (KWT, 2020h).

Der Businessplan als zentrales Instrument der Gründungsplanung dient einerseits als Grundlage zur Kommunikation mit unternehmensexternen Personen und Institutionen wie beispielweise Gesellschaftern und Finanzinstituten, aber auch als Basis für das unternehmensinterne Controlling und zur Erarbeitung von Strategie- und Planungskonzepten (Nagel, 2011). Jedoch werden potentielle Gründerinnen und Gründer bereits bei der Erstellung eines Geschäftsplans mit einigen Herausforderungen konfrontiert. Abgesehen von der praktischen Anwendung der für die Konzeption notwendigen betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Kenntnisse müssen angehende Start-ups ihre Kompetenzen und unternehmerischen Qualifikationen transparent nachweisen (hwk-muenchen, 2020). Hier setzt die **„allgemeine Gründungsberatung“** an, die Gründerinnen und Gründern mittels Zugriff auf ein **„Mentoringprogramm“** bei der Ausarbeitung eines tragfähigen Businessplan zur Seite steht. Das umfangreiche Netzwerk der KWT ermöglicht es Gründerinnen und Gründern, bei rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Fragestellungen von dem Wissen von Fachexpertinnen und -experten zu profitieren. Sie erhalten Hilfestellung bei Fragen und Entscheidungen hinsichtlich der geplanten Unternehmensstrategie, aber auch bei der Erarbeitung eines Marketingkonzeptes. Das Ziel dieses Programms besteht in einer möglichst frühzeitigen Erkennung und Vermeidung von Fehlentscheidungen, da diese schwerwiegende Konsequenzen auf die zukünftige Unternehmensentwicklung zur Folge haben können.

Start-ups verfügen zu Beginn ihrer Unternehmenstätigkeit häufig nur über sehr begrenzte, monetäre Ressourcen (Nufer & Halbauer, 2018). Speziell forschungsbasierte Geschäftsvorhaben mit einem hohen Innovationsgrad bergen jedoch ein enormes wirtschaftliches Potenzial. Das Förderprogramm EXIST des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, kofinanziert durch den europäischen Sozialfonds (ESF), bietet Angehörigen von Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen im Rahmen des EXIST-Gründerstipendiums und des EXIST-Forschungstransfers Mittel zur Finanzierung der Vorbereitungs- und Umsetzungstätigkeiten geplanter Gründungsvorhaben. Auf wissenschaftlichen Erkenntnissen basierende innovative, technologie- oder wissenschaftsbasierte Projekte werden im Rahmen des **„EXIST-Gründerstipendiums“** gefördert. Sowohl die Erstellung eines tragfähigen Businessplans in der Vorgründungsphase als auch

die eigentliche Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen werden im Rahmen dieses Stipendiums unterstützt. Die Förderung beinhaltet, bezogen auf die Dauer von einem Jahr, die Abdeckung des persönlichen Lebensunterhaltes, gestaffelt nach Bildungsabschluss, ein Budget für Sachausgaben in Höhe von bis zu 10.000 Euro sowie ein Coaching für 5.000 Euro (EXIST, 2020a; KWT 2020f). Das Programm **„EXIST-Forschungstransfer“** fokussiert forschungsbasierte Gründungsvorhaben, deren Entwicklungsarbeiten durch einen hohen Aufwand und ein entsprechend höheres Risiko gekennzeichnet sind. Um dem Transfer komplexer, wissenschaftlicher Erkenntnisse hin zu praktischen Anwendungen gerecht werden zu können, ist der EXIST-Forschungstransfer in zwei Phasen unterteilt. Die erste Förderphase zielt auf den Nachweis der technischen Realisierbarkeit ab. Zusätzlich sollen bereits erste Prototypen realisiert und ein Businessplan erstellt werden. Förderphase II hingegen fokussiert die notwendigen Schritte zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit und unterstützt Gründerinnen und Gründer bei weiteren Entwicklungsarbeiten und bei der Erfüllung der hinreichenden Voraussetzungen für eine externe Unternehmensfinanzierung (EXIST, 2020b).

Das jährlich durchgeführte Förderprogramm **„Saarland-Pitch“**, initiiert durch die Saarländische Wagnisfinanzierungsgesellschaft mbH (SWG) und die KWT, zielt vorrangig darauf ab, angehende Gründerinnen und Gründer sowie bereits ausgegründete junge Unternehmen mit potenziellen Investoren in Kontakt zu bringen. Im Rahmen von fünfminütigen Vorträgen haben (angehende) Start-ups die Möglichkeit, ihre Geschäftsideen vorzustellen und sich im Anschluss den Fragen der Investoren und Interessierten zu stellen. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass durch das nachhaltige Interesse der Investoren an den Geschäftsvorhaben der Teilnehmerinnen und Teilnehmer sowohl Kooperationen, aber auch wertvolles Feedback das Ergebnis dieser Veranstaltung beschreiben (KWT, 2020f).

Eine große Herausforderung für junge Unternehmerinnen und Unternehmer besteht in der Erhöhung ihres Bekanntheitsgrades. Laut einer von CB Insights durchgeführten Befragung von 101 gescheiterten Start-ups hinsichtlich der Gründe ihres Scheiterns konnte festgestellt werden, dass 14% der Befragten Probleme bei der Vermarktung ihrer Geschäftsidee als Ursache für das Scheitern ihres Unternehmens nannten (CB Insights, 2020). Der jährlich durchgeführte **„Start-up Slam“** bietet sechs jungen Unternehmen die Möglichkeit, ihre Geschäftsideen zu präsentieren und das Publikum so zu überzeugen. Feedback zu ihren Geschäftsvorhaben und Vermarktungsstrategien helfen den Jungunternehmerinnen und -unternehmern dabei, sich weiterzuentwickeln und ihre Vorhaben gegebenenfalls entsprechend zu adaptieren. Die Resonanz des Publikums entscheidet letztendlich über die Gewinnerin beziehungsweise den Gewinner (KWT, 2020f).

Unterstützung durch erfahrene Vertriebsmentorinnen und -mentoren können Gründerinnen und Gründer in den Phasen vor der Gründung als auch in der Startphase der Gründung im Rahmen des ‚Vertriebsmentoren-Förderprogramms‘ in Anspruch nehmen. Dieses Angebot wird durch die Kooperation der KWT mit dem Marketingclub Saar e.V. bereitgestellt und ermöglicht es angehenden Gründerinnen und Gründern, durch das Know-how der ehrenamtlich tätigen Mitglieder des Marketingclub Saar e.V. bei der Entwicklung von Vertriebsstrategien zu profitieren. Die Experten interagieren sowohl als Impulsgeber, um eine erfolgreiche Platzierung der Produkte und Dienstleistungen am Markt zu ermöglichen, aber auch als „Türöffner“ zur Schaffung eines Kundenstamms und eines Netzwerks (Marketingclub Saar e.V., 2020). Zusätzlich lädt der Marketingclub-Saar im Rahmen der ‚Lunchvorträge‘ regelmäßig zu kostenfreien Präsentationen von Expertinnen und Experten in das Starterzentrum des Campus Saarbrücken ein. Die variierenden Themen befassen sich beispielsweise mit Kundenkommunikation oder Vertrieb und Verkauf.

Zusätzlich versorgt die KWT Gründerinnen und Gründer kontinuierlich mit Informationen zu aktuellen Förderwettbewerben und bietet auch hier ihre Unterstützung in beratender Funktion an, um den auf das individuelle Gründungsvorhaben passenden Wettbewerb zu finden. Die Teilnahme an einem ‚**Businessplan Wettbewerb**‘ birgt einige Potenziale. Feedback zum Gründungsvorhaben, die Erschließung von Investorenkontakten oder Preisgelder gehören zu den Chancen, die durch die Teilnahme an einem Förderwettbewerb resultieren. Darunter wäre beispielsweise der vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ins Leben gerufene „Gründerwettbewerb – Digitale Innovation“ zu nennen, der auf innovative Unternehmensgründungen mit engem Bezug zu digitalen Technologien abzielt. Im Rahmen des Wettbewerbs werden bis zu sechs Hauptpreise, die mit jeweils 32.000 Euro Startkapital dotiert sind und bis zu 15 weitere Preise zu je 7.000 Euro vergeben. Zusätzlich erhalten die Gewinnerinnen und Gewinner ein individuell zugeschnittenes Coaching- und Qualifizierungsprogramm (BMWi, 2020; KWT, 2020f).

„Die ersten Gründerteams für den Saarland-Accelerator stehen fest“, lautete am 11.01.2019 die Überschrift eines Presseartikels des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr des Saarlandes, der den Start der ersten Runde des Intensiv-Workshop-Programms ‚**Saarland Accelerator**‘ einläutete. Durch die finanzielle Unterstützung des saarländischen Wirtschaftsministeriums ist es der KWT möglich, das auf drei Monate angelegte Accelerator-Programm besonders vielversprechenden Gründerinnen und Gründern zur Umsetzung ihrer Geschäftsvorhaben zur Verfügung zu stellen und diese gezielt zu fördern. Die Bereitstellung von Arbeitsplätzen im Starterzentrum der UdS, eine umfassende Betreuung durch Gründungsberaterinnen und -berater und fachspezifische

Mentorennen ind Mentoren und die Teilnahme an einer Reihe von Workshops gehören zu einem Paket von Angeboten, mit denen die Projektideen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer über den Gründungsprozess hinweg bis zum Markteintritt begleitet werden.

Zur nachhaltigen Förderung der Gründungslehre und -forschung an der Universität des Saarlandes wurde die zentrale wissenschaftliche Einrichtung für Unternehmertum, Existenzgründung und Innovation (UNEXIN) ins Leben gerufen. UNEXIN bietet Gründerinnen und Gründern ein zielgruppengerechtes und umfassendes studien- und berufs begleitendes Bildungsangebot. Insbesondere beinhaltet dieses Angebot für Studierende das ‚**Zertifikatsprogramm Entrepreneurship**‘, das grundlegende Kenntnisse der Planung, Strukturierung und Umsetzung eines erfolgreichen Gründungsvorhabens vermittelt. Ein zusätzlicher Anreiz zur Teilnahme wird dadurch geschaffen, dass Studierende die durch die Teilnahme erworbenen 24 Credit Points in den Wahlbereich der jeweiligen Studienfächer einbringen können (KWT, 2020g).

Der ‚**Gründer-Cup**‘, der im Wahlbereich des Zertifikats Entrepreneurship wiederzufinden ist, zeichnet sich durch eine Kombination aus Gründungs- und Managementtraining aus. Bis zu fünf Studierendenteams treffen im Rahmen einer simulierten Wettbewerbssituation unternehmerische Entscheidungen auf einem virtuellen Markt, um sich gegen ihre Konkurrentinnen und Konkurrenten durchzusetzen. Das Treffen strategischer Entscheidungen innerhalb eines nahe an die Praxis angelehnten Wettbewerbs schult und fördert das unternehmerische Denken und Handeln der Studierenden und ermöglicht ihnen gleichzeitig erste Einblicke in die Praxis (KWT, 2020g).

„Von der Idee zum Geschäftsplan“ (KWT, 2020g) ist die prägnante Beschreibung der ‚**Businessplan-School**‘. Das interaktive Qualifizierungsprogramm, das Studierende auch als Wahlmodul in das Zertifikat Entrepreneurship einbringen können, ermöglicht es, den Teilnehmerinnen und Teilnehmern durch die Mitarbeit an einem realen Projekt, die notwendigen Kenntnisse zur Ausarbeitung eines tragfähigen Businessplans zu erwerben. Im Rahmen von sieben Workshops werden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer unter anderem in der Anwendung des „Business Model Canvas“ zur Identifikation und Visualisierung der relevanten Bereiche einer Geschäftsidee geschult. Neben der Vermittlung notwendiger Kenntnisse zu Marketing- und Vertriebsstrategien und der Ausarbeitung eines Finanzplans wird den Teams der Umgang mit Argumentationstechniken und rhetorischen Werkzeugen zur Anwendung in Finanzierungsgesprächen nähergebracht. Abschließend erarbeiten die Teams einen Pitch ihres eigenen Geschäftsvorhabens, um eine Jury aus Finanziers und Investorennen und Investoren von ihrem Projekt zu überzeugen (KWT, 2020g).

Bei einer Befragung von 101 gescheiterten Start-ups durch CB Insights wurden fehlende Marktbedürfnisse von 42% der Befragten als Grund für den Misserfolg ihrer Unternehmung genannt (CB Insights, 2019). Die Bedürfnisse der angestrebten Zielgruppe zu kennen, ist eine notwendige Voraussetzung, um ein Produkt oder eine Dienstleistung erfolgreich am Markt zu platzieren (Sahlmüller, Nazlier & Antes, 2018). Deshalb ist es bereits in den frühen Entwicklungsphasen eines Geschäftsvorhabens unumgänglich, durch die Kommunikation mit potenziellen Mitgliedern der Zielgruppe Feedback hinsichtlich geplanter Produkte oder Dienstleistungen einzuholen. Das **„Business Development Seminar“** adressiert diese Problemstellung, indem die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Techniken erlernen und anwenden sollen, die auf die Kommunikation mit potenziellen Kundinnen und Kunden abzielen. Der Gründer von ‚thetrainercommunity‘, Kristopher Trautmann, vermittelt den Teilnehmerinnen und Teilnehmern unter anderem Techniken zur Eröffnung eines Gespräches, zur Durchführung von Kundeninterviews und zur Feedbackauswertung.

Ein fächerübergreifendes Qualifizierungsprogramm wird Studierenden im Rahmen der vom Gründer-Campus Saar angebotenen **„Gründungslehreveranstaltungen“** geboten. Nahezu alle Fachbereiche profitieren von einem Qualifizierungsprogramm, das sich zum Ziel gemacht hat, die Grundlagen einer Unternehmensgründung kompakt zu vermitteln. Die Entwicklung von Geschäftsmodellen, die Erstellung eines Businessplans, die Behandlung von Steuerfragen und die Grundlagen des Patentwesens sind nur einige Themen, die im Rahmen dieser Veranstaltung behandelt werden. Zudem erhalten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Informationen zu Förderprogrammen und haben die Möglichkeit, sich mit erfolgreichen Gründerinnen und Gründern über ihre Erfahrungen auszutauschen.

Neben fundierten Kenntnissen in juristischen und betriebswirtschaftlichen Bereichen sollten Absolventeninnen und Absolventen, Young Professionals oder Unternehmensgründerinnen und -gründer über die notwendigen Softskills verfügen. Die vom Starterzentrum der KWT angebotenen **„Coaching-Workshops“** behandeln Themen wie „Teamarbeit“, „Konfliktlösung“, „Gesprächsführung“ und „Zeitmanagement“. Die Bearbeitung erfolgt durch ein intensives Training in kleinen Gruppen.

In enger Zusammenarbeit mit dem Institut für Existenzgründung/Mittelstand von Prof. Dr. Heinz Kußmaul führt die KWT das Seminar **„Crash-Kurs Existenzgründung“** durch, das sich mit zentralen Inhalten der Betriebswirtschaftslehre, als auch mit praktischen Fragestellungen der Existenzgründung auseinandersetzt. Das Seminar umfasst sowohl praxisnahe Anwendungen betriebswirtschaftlicher Theorien, die durch Fallstudien umgesetzt werden, als auch Präsentationen von Praktikerinnen und Praktikern, die sich beispielsweise

mit Themen wie Gesellschafts- und Arbeitsrecht, Unternehmensbesteuerung, Schutzrechten und Patenten auseinandersetzen. Abgerundet wird das Angebot durch die Erfahrungsberichte erfolgreicher Gründerinnen und Gründer mit der Möglichkeit einer anschließenden Diskussion (KWT, 2020g). Zudem bietet das Institut von Prof. Dr. Kußmaul das **„Studienangebot Existenzgründung und Unternehmensnachfolge“** an, das auf die Vermittlung betriebswirtschaftlicher Grundlagen abzielt. Die Bereiche Management, Rechnungswesen, Finanzwesen und Existenzgründerpraxis stellen die zentralen Inhalte dieser Veranstaltungsreihe dar, die über einen Zeitraum von zwei Semestern und im Rahmen von 24 Veranstaltungen behandelt werden (KWT, 2020g).

„Ideengewitter“ und **„Projektmanagement“** zählen zu den durch die KWT angebotenen Kreativworkshops und setzen sich zum Ziel, Ideen in unterschiedlichen Reifestadien weiterzuentwickeln und somit greifbar zu machen. Der Workshop **„Ideengewitter: Von der Idee zum Konzept“** vermittelt in einem ersten Teil aktuelle Kreativitätstechniken und Grundlagen der modernen Projektentwicklung. Auf diesen theoretischen Grundlagen aufbauend sollen die Studierenden im zweiten Teil des Workshops sich in deren praktischer Anwendung üben, indem sie in interdisziplinären Teams kreative Lösungsansätze für konkrete Problemstellungen eines saarländischen Unternehmens generieren. Mit diesem Ansatz wird auf eine Stärkung der persönlichen, beruflichen, sozialen und unternehmerischen Entwicklung der Studierenden abgezielt. Die Veranstaltung **„Projektmanagement: von der Idee zur Umsetzung“** stellt den nächsten Schritt hin zur praktischen Ausgestaltung einer Idee dar und behandelt die strategische und operative Planung. Erfahrene Coaches leiten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer an, unter Anwendung des Wasserfallmodells, anhand bereits existierender Ideen und Konzepte ein umfassendes Projektmanagement zu entwickeln (Goll, 2011). Zusammengefasst besteht das Ziel dieser Veranstaltung in der Erstellung eines Projektplans und dessen potentieller Umsetzung (KWT, 2020g).

Studierende, Absolventinnen und Absolventen, Gründerinnen und Gründer und Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler haben die Möglichkeit, im Rahmen der Veranstaltung **„Ideenschmiede“** eigene Ideen zu erweitern und zu konkretisieren. Durch das Erlernen von Varianten der Methoden **„Lean Startup“** beziehungsweise **„Business Modeling“** und **„Customer Development“** sollen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihre Ideen aus einer neuen Perspektive betrachten, um diese anschließend modifizieren zu können. Zusätzlich sollen Ideen von außen die Sichtweise auf bestehende Ideen erweitern, um diese weiter voranzutreiben (KWT, 2014c).

Die Verwirklichung eigener Ideen und somit der Weg in die Selbstständigkeit ist sicherlich mit einem hohen Risiko und einem schlecht abzuschätzenden Aufwand behaftet. Dem hingegen versprechen andere Berufe klar geregelte

Arbeitszeiten und ein vordefiniertes Aufgabengebiet. Der **„Gründerworkshop: Teilzeit und Kleinstgründungen“** versucht diese Herausforderung zu lösen, indem er gründungsinteressierten Studierenden sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern durch eine Beratung zur Unternehmensgründung in Nebentätigkeit einen Alternative aufzeigt, ihre eigenen Ideen umzusetzen. Vermittelt werden im Rahmen dieses Kurses sowohl die Besonderheiten von Teilzeitgründungen sowie mögliche Unterstützungs- und Fördermöglichkeiten. (KWT, 2014b).

„jUNIT“ ist ein Akronym, das für „junge Unternehmer im Training“ steht und als eine Art „learning by doing“-Projekt verstanden werden kann. Studierende der UdS sammeln praktische Erfahrungen als Unternehmerinnen und Unternehmer, indem sie ein Gewerbe oder eine freie Tätigkeit anmelden müssen, um einen der durch die KWT akquirierten Aufträge bearbeiten zu können. Somit durchlaufen die Studierenden alle notwendigen Schritte einer Unternehmensgründung (KWT, 2020g), wobei sie von der KWT in Form eines Coachings vor und während der Auftragsbearbeitung und durch die Vermittlung einer kostenfreien steuerlichen Beratung unterstützt werden.

Der für zukünftige Unternehmerinnen und Unternehmer entwickelte Workshop **„Assessment-Center“** bietet Existenzgründerinnen und -gründern die Möglichkeit zur Bearbeitung realitätsnaher Aufgaben und zur Erprobung der eigenen unternehmerischen Kompetenzen. Beraterinnen und Berater der BBC Consulting GmbH geben im Rahmen dieses Workshops Aufschluss über die Hintergründe und häufig gestellte Aufgaben eines Assessment-Centers, woraufhin die Teilnehmerinnen und Teilnehmer einen Tag lang in die Rolle der Bewerberinnen und Bewerber versetzt werden und sich in Einzel- und Gruppenaufgaben sowie wissenschaftlich fundierten Leistungstests bewähren müssen. Abschließend geben die psychologisch geschulten Beobachterinnen und Beobachter fundiertes Feedback (KWT, 2014a).

An der htw saar bietet das FITT (Institut für Technologietransfer an der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes gGmbH) Beschäftigten und Studierenden der htw saar, aber auch Migrantinnen und Migranten im Saarland Begleitung und Unterstützungsleistungen bei der Gründung an (FITT). Seit 2016 können Gründerinnen und Gründer in den Räumen des Gründerzentrums an der htw saar Büros anmieten (htw, 2020b). Zur Schaffung einer Beratungs- und Qualifizierungsinfrastruktur für Gründungsinteressierte und für hochschulnahe Gründerinnen und Gründer erarbeiteten die KWT und FITT das Projekt **„Serviceangebot Qualifizierung und Beratung von Unternehmensgründern aus saarländischen Hochschulen“** (SQUASH), das eine Ergänzung zum bereits bestehenden Projekt **„Exist-Gründerhochschule“** darstellt. Die Teilziele umfassen unter anderem die Weiterentwicklung und Optimierung der für

Gründungs-interessierte bereits bestehenden Angebote und deren Ausdehnung auf die htw saar. Zudem sollen durch das Kooperationsprojekt die Entwicklung neuer Angebote unter Einbezug fiskalischer und demografischer Aspekte und die nachhaltige Erhöhung der Zahl der Gründungen an und aus der UdS heraus erhöht werden, um den Wirtschaftsstandort Saarland nachhaltig zu stärken.

Literatur

- BMWi (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie) (2020). Gründerwettbewerb – Digitale Innovation. <https://www.de.digital/DIGITAL/Navigation/DE/Gruenderwettbewerb/gruenderwettbewerb.html>. Zugriff 24.02.2020.
- CB Insights (2019). From lack of product-market fit to disharmony on the team, we break down the top 20 reasons for startup failure by analyzing 101 startup failure post-mortems. <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>. Zugriff 21.02.2020.
- Goll, J. (2011). Methoden und Architekturen der Softwaretechnik. Wiesbaden: Vieweg + Teubner, Wiesbaden: Springer.
- Gruenderkueche (2017). „Gründer-Campus Saar“ – Uni Saarland unterstützt Gründer aktiv. <https://www.gruenderkueche.de/news/uni-saarland-unterstuetzt-gruender-aktiv/>. Zugriff 19.02.2020.
- HWK-München (Handwerkskammer für München und Oberbayern) (2020). Existenzgründungsberatung. <https://www.hwk-muenchen.de/artikel/existenzgruendungsberatung-74,3981,7268.html>. Zugriff 25.02.2020.
- htw (Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes) (2020a). htw Saar in Zahlen. htwsaar.de/hochschule/profil/zahlen-fakten/zahlen. Zugriff: 03.04.2020.
- htw (Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes) (2020b). Für angehende Unternehmerinnen und Unternehmer. <https://www.forschung-fuer-das-saarland.de/dante-cms/DE/5573/Gruendung.html>. Zugriff: 03.04.2020.
- Kollmann, T., Hensellek, S., Jung, P. B. & Kleine-Stegemann, L. (2019). Deutscher Startup Monitor 2019: Mehr Mut, neue Wege. Berlin: Bundesverband Deutsche Startups e.V.
- Marketingclub Saar e.V. (2020). Vertriebsmentoren. <https://www.marketingclub-saar.de/initiativen/vertriebsmentoren/>. Zugriff 22.02.2020.
- Nagl, A. (2011). Der Businessplan (6.Aufl.). Wiesbaden: Gabler 2011.
- Nufer, G. & Halbauer, C. (2018). Marketing-Kommunikation für Startups (No. 2018-1). Reutlinger Diskussionsbeiträge zu Marketing & Management.
- KfW (2019). KfW-Gründungsmonitor 2019 (Tabellen und Methodenband). <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gruendungsmonitor-2019-Tabellenband.pdf>. Zugriff 25.02.2020.

- KWT (Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer) (2014a). Assessment-Center für Existenzgründer/innen. <https://www.kwt-uni-saarland.de/de/meta/termine/veranstaltung/datum/2014/06/13/assessment-center-fuer-existenzgruenderinnen-2.html>. Zugriff 20.02.2020.
- KWT (Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer) (2014b). Gründerworkshop: Teilzeit- und Kleinstgründungen. <https://www.kwt-uni-saarland.de/de/meta/termine/veranstaltung/datum////gruenderworkshop-teilzeit-und-kleinstgruendungen.html>. Zugriff 20.02.2020.
- KWT (Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer) (2014c). Ideenschmiede. <https://www.kwt-uni-saarland.de/de/meta/termine/veranstaltung/datum/2014/12/04/ideenschmiede-04122014.html>. Zugriff 20.02.2020.
- KWT (Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer) (2016). Vom Starter-Zentrum zum Gründer-Campus Saar. https://www.kwt-uni-saarland.de/fileadmin/KWT-Datenordner/Downloads/Webversion_KWT.pdf. Zugriff: 20.02.2020.
- KWT (Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer) (2020a). Unternehmenskooperationen. <https://www.kwt-uni-saarland.de/de/bereiche/unternehmensgruendungen/gruender-campus-saar.html>. Zugriff 17.02.2020.
- KWT (Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer) (2020b). Starterfirmen auf einen Blick. <https://www.kwt-uni-saarland.de/de/bereiche/unternehmensgruendungen/starterfirmen.html>. Zugriff 17.02.2020.
- KWT (Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer) (2020c). Starterzentrum. <https://www.kwt-uni-saarland.de/de/bereiche/unternehmensgruendungen/starterzentrum.html>. Zugriff 17.02.2020.
- KWT (Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer) (2020d). Unternehmenskooperationen. <https://www.kwt-uni-saarland.de/de/bereiche/unternehmenskooperationen/fuer-wissenschaftler.html>. Zugriff 17.02.2020.
- KWT (Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer) (2020e). Gründungsberatung. <https://www.kwt-uni-saarland.de/de/bereiche/unternehmensgruendungen/gruendungsberatung.html>. Zugriff 20.02.2020.
- KWT (Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer) (2020f). Gründungsförderung. <https://www.kwt-uni-saarland.de/de/bereiche/unternehmensgruendungen/gruendungsfoerderung/exist-gruenderstipendium.html>. Zugriff 20.02.2020.

- KWT (Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer) (2020g). Gründerqualifizierung. <https://www.kwt-uni-saarland.de/de/bereiche/unternehmensgruendungen/gruender-qualifizierung.html>. Zugriff 20.02.2020.
- KWT (Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer) (2020h). PVA: Patentverwertungsagentur der saarländischen Hochschulen. <https://www.kwt-uni-saarland.de/de/bereiche/patentverwertungsagentur/pva-patentverwertungsagentur-der-saarlaendischen-hochschulen.html>. Zugriff 03.04.2020.
- Perzpektive (2016). Business Plan School in Saarbrücken: Zuschüsse für Technologie-Start-Ups. <http://perzpektive.de/2016/09/20/foerdermoeglichkeiten-start-ups-technologie/>. Zugriff 19.02.2020.
- Sahlmüller, B., Nazlier, I. & Antes, R. (2018). Mit Collective Impact und Social Entrepreneurship im Ökosystem wirken: 7 Impulse aus dem Projekt „Bildung als Chance“. In Berndt, R., Kreutter, P. & Stolte, S., Zukunftsorientiertes Stiftungsmanagement. 251-261. Wiesbaden: Springer.
- Saarland (2020). Wirtschaftsministerium stärkt Gründungsförderung an den Hochschulen. <https://www.saarland.de/SID-50228D74-2EC94DE9/15670.htm?p=130889.xml>. Zugriff: 25.02.2020.
- UdS (Universität des Saarlandes) (2019). Gesamtübersicht Wintersemester 2019/20. <https://www.uni-saarland.de/fileadmin/upload/studium/statistik/2019-2/6500.pdf>. Zugriff: 03.04.2020.

III. Datenerhebungsmethodik

Gliederung

1	Zielgruppen und Fragebögen.	43
2	Ablauf der Befragung	44
3	Rücklauf.	45
4	Deskriptive Beschreibung der Stichprobe.	46
5	Literatur.	51

1 Zielgruppen und Fragebögen

Um die verschiedenen Fragestellungen der Studie beantworten zu können, wurden insgesamt fünf verschiedene Personengruppen befragt. Neben den Gründerinnen und Gründern sollten auch Personen befragt werden, die ihre Gründung abgebrochen oder ihr Unternehmen nach erfolgter Gründung verkauft haben. Darüber hinaus sollten zur Untersuchung des Gründungspotentials an den saarländischen Hochschulen die Studierenden der UdS und der htw saar befragt werden, die sich erwartungsgemäß vor allem in Gründungsinteressierte und -nichtinteressierte (vgl. Kapitel IV) untergliedern.

Die Befragung wurde mittels des Online-Fragebogen-Tools SoSci Survey (SoSci Survey 2020) durchgeführt. Der Fragebogen für die Gründerinnen und Gründer enthält Fragen zu Gründungsmotiven sowie bzgl. der möglichen Unterstützung durch die Familie sowie der Hochschulen. Darüber hinaus wurden Daten zum Unternehmen erhoben, u. a. in welcher Gründungsphase sich das Unternehmen befindet, ob man alleine oder gemeinsam mit anderen gründet sowie, wenn relevant, zur Mitarbeitersituation und deren Möglichkeiten zur Mitbestimmung. Ein weiterer Fragebogenblock bezog sich auf die Unterstützungen durch KWT und FITT sowie durch andere institutionelle Angebote. Im weiteren Verlauf wurden Fragen dazu gestellt, welche Probleme bislang aufgetreten sind und wie man den Standort Saarland, speziell das Umfeld der Hochschule, einschätzt. Der Fragebogen schloss mit der Erhebung der soziodemographischen Informationen zur Person. Die Fragebögen zu den Gründungsabbrüchen sowie zu den Verkäufen sind ähnlich aufgebaut, zusätzlich werden Informationen über

die Umstände des Verkaufs bzw. des Abbruchs erhoben. Den übrigen Teilnehmerinnen und Teilnehmern wurden Fragen zu ihrer aktuellen Situation gestellt sowie ob und wenn ja, auf Basis welcher Motive sie sich vorstellen könnten, in der Zukunft ein Unternehmen zu gründen bzw. aus welchen Gründen sie sich das nicht vorstellen könnten.

2 Ablauf der Befragung

Die anonyme Befragung fand im Sommer 2019 vom 15. Juli bis zum 23. August statt. Der lange Befragungszeitraum wurde gewählt, da sich die Studierenden zu dieser Zeit in der Prüfungsphase befanden, wobei an der UdS und der htw saar die Prüfungen um etwa eine Woche versetzt stattfanden. Die Studiendensekretariate der UdS und der htw saar übergaben zwecks Kontaktierung den Projektmitarbeiterinnen und -mitarbeitern die Namen und E-Mail-Adressen der Studierenden (UdS: $n=15.764$; htw saar: $n=5.249$). Zudem lieferte das FITT die Daten der Unternehmen bzw. Personen, die von FITT beraten wurden ($n=50$). Darüber hinaus wurden 327 Unternehmensgründerinnen und -gründer recherchiert, die im Zusammenhang mit mindestens einer der beiden Hochschulen standen. Die KWT schrieb, die Unternehmen bzw. Personen, mit denen sie in Kontakt standen oder die an einem Kurs zum Thema teilgenommen hatten, eigenständig an.

Die Personen erhielten vom 15. bis 18. Juli die erste Einladung zur Befragung. Dieser große Zeitraum war nötig, um zu vermeiden, dass die mehr als 20.000 Einladungs-E-Mails durch die Mail-Server blockiert wurden. Es stellte sich jedoch in der ersten Befragungswoche heraus, dass es dennoch zu Problemen gekommen war, sodass bereits am 22. Juli eine erste Erinnerung versendet wurde. Diese Einladungs-E-Mails wurden über die gesamte Woche verteilt verschickt. Die letzte Erinnerung wurde am 12. August, mit dem Hinweis, dass eine Teilnahme noch bis zum 20. August möglich sei, versendet. Die KWT verschickte am 19. Juli Einladungen an 1.397 weitere Personen, eine Erinnerung erfolgte am 12. August.

Zur Erhöhung der Teilnahmebereitschaft wurden unter allen Befragungsteilnehmerinnen und -teilnehmern zwei Amazongutscheine im Wert von 100€ und zwei im Wert von 50€ sowie drei Plätze für das KWT Start-up-Weekend, welches auch für fortgeschrittene Gründerinnen und Gründer geeignet ist, verlost. Die Befragten konnten am Ende der Befragung angeben, ob sie die Gutscheine oder die Teilnahme am Start-up-Weekend präferieren. Durch die Verwendung der Amazongutscheine als Incentive sollte auch für jene, die sich nicht für eine Gründung interessieren, ein Anreiz zur Befragungsteilnahme geschaffen werden.

Um den Rücklauf zu berechnen, wurden die Personen in die entsprechenden Gruppen unterteilt. Es ist durchaus denkbar, dass vereinzelt Personen zu

mehreren Gruppen gehören, also mehrfach zur Befragung eingeladen wurden. Es wird jedoch nicht angenommen, dass diese den Fragebogen dann mehrfach ausfüllten. Das Vorhaben fand in Absprache mit der Datenschutzbeauftragten der beiden Hochschulen statt. Die Kontaktdaten wurden nach Abschluss der Datenaufnahme unwiderruflich gelöscht.

3 Rücklauf

Insgesamt nahmen 2.041 Personen an der Befragung teil, das entspricht einem Rücklauf von etwa 9%, der sich jedoch unterschiedlich auf die einzelnen Befragungsgruppen aufteilt. Betrachtet man nur jene, die den Fragebogen komplett ausfüllten, trifft dies auf 1.398 zu, was einem Anteil von 6% entspricht. Es nahmen 898 UdS- und 389 htw saar-Studierende sowie zwölf Personen teil, die über die FITT-Kontaktdaten angeschrieben wurden, und 64 Personen, die von der KWT einen Link zur Befragung erhielten. Weitere 33 Personen, deren Kontaktdaten recherchiert wurden, absolvierten ebenfalls den Fragebogen. Da der Link zur Befragung von einer weiteren Stelle verbreitet wurde, nahmen zwei Personen teil, von denen unbekannt ist, welcher Gruppe sie zuzuordnen sind (Tabelle 1).

Tabelle 1: Rücklauf nach Kontaktgruppen.

	Kontaktiert	Rücklauf nur Fragebogen beendet		Rücklauf incl. Fragebogen- abbruch	
UdS	15.764	898	6%	1.317	8%
htw saar	5.249	389	7%	568	11%
FITT	50	12	24%	14	28%
KWT	1.397	64	5%	91	7%
Recherche	327	33	10%	48	15%
Weitere		2		3	
Gesamt	22.787	1.398	6%	2.041	9%

Da bezogen auf die Studierenden der htw saar und der UdS das Geschlecht bekannt ist, können für diese geschlechtsspezifische Rücklaufquoten berechnet werden. An der UdS studierten zum Zeitpunkt der Befragung 48% Männer und 52% Frauen, die Anteile in der Stichprobe betragen 46% für die Männer und 54% für die Frauen, demnach entsprechen sie fast der Grundgesamtheit. Bei den Studierenden der htw saar beträgt der Männeranteil 60% und der Frauenanteil 40%. An der Befragung haben annähernd so viele Männer wie Frauen teilgenommen, damit sind die Studentinnen unter den Studierenden der htw saar etwas überrepräsentiert (Tabelle 2).

Tabelle 2: Geschlechtsspezifische Rücklaufquote nach Hochschulen.

		Kontaktiert		Rücklauf nur FB beendet	
UdS	Männer	7.572	48%	406	46%
	Frauen	8.190	52%	484	54%
htw saar	Männer	3.157	60%	187	48%
	Frauen	2.090	40%	206	52%
Gesamt		21.009		1.283	

In Tabelle 1 ist zu erkennen, dass relativ viele Befragte die Befragung abbrachen. Eine Auswertung nach den Kontaktierungswegen zeigt deutlich, dass die höchsten Abbruchraten bei den Studierenden zu finden sind (Tabelle 3).

Tabelle 3: Abbruch der Befragung nach Kontaktgruppen.

Kontaktierungs- wege	Wurde die Befragung abgeschlossen				Gesamt
	Nein		Ja		
UdS	419	32%	898	68%	1.317
htw saar	179	32%	389	68%	568
FITT	2	14%	12	86%	14
Recherche	15	31%	33	69%	48
KWT	27	30%	64	70%	91
Weitere	1	33%	2	67%	3
Gesamt	643	32%	1.398	68%	2.041

4 Deskriptive Beschreibung der Stichprobe

Im Folgenden werden gängige sozioökonomische Variablen zur Darstellung des Datensatzes kurz beschrieben. Eine Auswertung nach Geschlecht zeigt, dass unter den Befragten mit 52% etwas mehr Frauen als Männer zu finden sind (Tabelle 4), was zum einen durch die generell höhere Bereitschaft von Frauen, an Befragungen teilzunehmen sowie zum anderen durch den etwas höheren Anteil von Frauen unter den UdS-Studierenden zu erklären ist.

Tabelle 4: Auswertung nach Geschlecht.

Geschlecht	Absolute Häufigkeit	Relative Häufigkeit
Frau	719	52%
Mann	676	48%
Gesamt	1.395	100%

Die Mehrheit der Befragten besitzt ausschließlich die deutsche Staatsbürgerschaft (81%). 13% haben eine oder mehrere andere Staatsbürgerschaften und weitere 6% haben neben der deutschen eine weitere Staatsbürgerschaft (Tabelle 5).

Tabelle 5: Staatsbürgerschaft.

Staatsbürgerschaft	Absolute Häufigkeit	Relative Häufigkeit
Deutsch	1.125	81%
Deutsch und andere Staatsbürgerschaft	81	6%
Eine oder mehrere andere Staatsbürgerschaften	187	13%
Gesamt	1.393	100%

Ein etwas höherer Anteil der Befragten hat einen direkten oder indirekten Migrationshintergrund (30%), unter diesen haben mehrheitlich sowohl der Vater als auch die Mutter einen Geburtsort außerhalb Deutschlands (Tabelle 6).

Tabelle 6: Geburtsort der Eltern (n=1.386).

Mutter			
Vater	In Deutschland geboren	Anderer Geburtsort	Gesamt
In Deutschland geboren	70%	3%	73%
Anderer Geburtsort	4%	23%	27%
Gesamt	74%	26%	100%

Wie durch die Art der Erhebung erwartbar, haben die Befragten mehrheitlich eine allgemeine (80%) oder eine Fachhochschulreife (12%) als höchsten Schulabschluss. Die übrigen 8% verteilen sich auf die weiteren Schulformen, wobei 4% sonstige Schulabschlüsse angaben – mehrheitlich Befragte mit Migrationshintergrund (Tabelle 7).

Tabelle 7: Schulabschluss.

Schulabschluss	Absolute Häufigkeit	Relative Häufigkeit
Kein Bildungsabschluss	5	0%
Hauptschule oder vergleichbar	14	1%
Realschule oder vergleichbar	7	1%
Fachgebundene Hochschulreife	24	2%
Fachhochschulreife/Fachabitur	174	12%
Allgemeine Hochschulreife/Abitur	1.118	80%
Sonstiges	57	4%
Gesamt	1.399	100

62% der Befragten haben ihren höchsten Schulabschluss im Saarland gemacht und stammen damit mutmaßlich auch mehrheitlich aus dem Saarland (Tabelle 8). Die Befragten, die über die UdS kontaktiert wurden, stammen zu 54% und die der htw saar zu 75% aus dem Saarland. Befragte aus Rheinland-Pfalz (10%), Baden-Württemberg (5%) und Nordrhein-Westfalen (4%) sind am häufigsten vertreten. Rund 9% haben ihren Schulabschluss im Ausland erworben – 6% im Nicht-EU-Ausland und 3% im EU-Ausland. Der Anteil der Studierenden, die ihren Schulabschluss nicht in Deutschland gemacht haben, fällt, verglichen mit dem Anteil der Studierenden ausländischer Studierender, relativ gering aus. Es ist zu vermuten, dass ein etwas höherer Anteil aus dem Ausland stammender Studierender nicht an der Befragung teilgenommen hat.

Tabelle 8: Ort des Schulabschlusses nach Hochschulen.

Ort des Schulabschlusses	Alle		UdS		htw	
	Absolute Häufigkeit	Relative Häufigkeit	Absolute Häufigkeit	Relative Häufigkeit	Absolute Häufigkeit	Relative Häufigkeit
Saarland	827	62%	457	54%	287	75%
Rheinland-Pfalz	132	10%	102	12%	28	7%
Nicht-EU-Ausland	75	6%	56	7%	15	4%
Baden-Württemberg	66	5%	52	6%	10	3%
Nordrhein-Westfalen	58	4%	47	6%	9	2%
EU-Ausland	45	3%	29	3%	13	3%
Hessen	32	2%	23	3%	4	1%
Bayern	29	2%	25	3%	3	1%
Niedersachsen	22	2%	20	2%	2	1%
Berlin	13	1%	12	1%	1	0%
Schleswig-Holstein	7	1%	4	0%	3	1%
Hamburg	5	0%	3	0%	1	0%
Sachsen	5	0%	4	0%	1	0%
Sachsen-Anhalt	5	0%	4	0%	1	0%
Thüringen	5	0%	1	0%	3	1%
Brandenburg	4	0%	3	0%	1	0%
Bremen	2	0%	1	0%	1	0%
Mecklenburg-Vorpommern	1	0%	1	0%	0	0%
Gesamt	1.333	100%	844	100%	383	100%

Etwas mehr als die Hälfte der Befragten studiert derzeit noch und hat davor keinen Berufsabschluss erworben. 17% haben einen Bachelorabschluss, von diesen studiert derzeit auch noch ein Teil. 13% haben als höchsten Abschluss einen Master oder ein Staatsexamen und weitere 4% besitzen ein Diplom (Tabelle 9).

Tabelle 9: Höchster Berufsabschluss.

Berufsabschluss	Absolute Häufigkeit	Relative Häufigkeit
Ich studiere derzeit noch	791	57%
Keine Berufsausbildung	8	1%
Duale Ausbildung / Lehre	33	2%
Schulische Ausbildung	14	1%
Ausbildung an einer Fach-, Meister-, Technikerschule, Berufs- oder Fachakademie	19	1%
Bachelor (FH / Uni / Berufsakademie)	231	17%
Master (FH / Uni / Berufsakademie) oder Staatsexamen	183	13%
Diplom (FH / Uni / Berufsakademie)	58	4%
Promotion	39	3%
Habilitation (und äquivalent)	6	0%
Gesamt	1.382	100%

44% der Befragten interessieren sich nicht für eine Unternehmensgründung, 40% haben Interesse, sind jedoch bislang noch nicht weiter aktiv geworden. 12%, das entspricht 243 Befragten, haben bereits ein Unternehmen gegründet. 2% haben ein Unternehmen gegründet, dieses jedoch inzwischen verkauft und weitere 2% haben ihre Gründung abgebrochen (Tabelle 10). Entsprechend dieser Antworten wurden die Befragten in die vier Fragebögen aufgeteilt.

Tabelle 10: Information zur Zielgruppenzugehörigkeit, Aufteilung in die vier Fragebögen.

	Absolute Häufigkeit	Relative Häufigkeit
Ja, ich bin dabei oder habe bereits ein Unternehmen gegründet.	243	12%
Ja, ich habe ein Unternehmen gegründet, bin aber inzwischen ausgestiegen oder habe das Unternehmen verkauft.	34	2%
Ja, ich habe ein Unternehmen gegründet, habe aber die Gründung wieder abgebrochen oder habe das Unternehmen inzwischen abgewickelt.	41	2%
Nein, ein Unternehmen habe ich noch nicht gegründet, ich bin aber an einer Gründung interessiert.	826	40%
Nein, ich habe kein Unternehmen gegründet und bin auch nicht daran interessiert.	897	44%
Gesamt	2.041	100%

5 Literatur

SoSci Survey (2020). Übersicht. Verfügbar unter: <https://www.soscisurvey.de/help/doku.php/de:start>.

IV. Gründungspotential an saarländischen Hochschulen

Gliederung

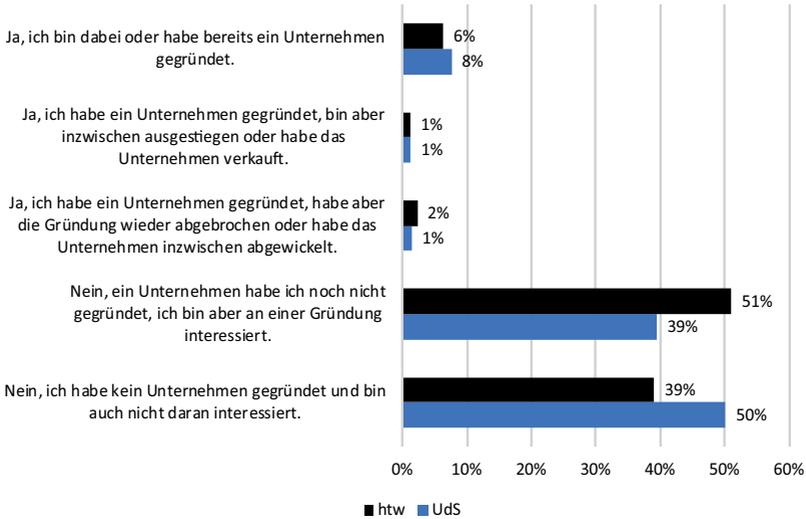
1	Einleitung.	53
2	Gründung und Fach	55
3.	Gründungsinteresse an den saarländischen Hochschulen	57
4	Nicht-Interessierte	66
5	Vergleich der Interessierten und Nicht-Interessierten	67
6	Multivariate Analyse	73
7.	Zusammenfassung	76
8.	Literatur	77

1 Einleitung

Das nachfolgende Kapitel untersucht, inwieweit an den saarländischen Hochschulen bei den derzeit Studierenden ein Interesse zum Gründen besteht.

Wertet man die Frage nach dem Interesse der Studierenden an den beiden Hochschulen aus, erkennt man, dass 6% der Befragten der htw saar und 8% der Befragten der UdS bereits ein Unternehmen gegründet haben oder sich im Gründungsprozess befinden. Je 1% hat ein Unternehmen gegründet, dieses jedoch mittlerweile verkauft oder ist in anderer Weise aus dem Unternehmen ausgestiegen. Ein ebenfalls geringer Anteil der Studierenden der htw saar (2%) und der UdS (1%) haben die Gründung im Laufe des Prozesses abgebrochen.

Abbildung 1: Studierende der Hochschulen nach Gründung.
(htw saar: 568; UdS:1.317).



Ein weitaus größerer Anteil, nämlich 51% der befragten Studierenden der htw saar und 39% der Studierenden der UdS haben bislang noch kein Unternehmen gegründet, sind jedoch an einer Gründung interessiert. Ähnliche Zahlen finden sich auch in der bundesweiten Studierendenbefragung des BMBF aus dem Jahr 2008. Dort wurde das Gründungsinteresse durch die Frage nach einer möglichen Selbständigkeit in der Zukunft erhoben. Rund zwei Drittel der befragten Studierenden gaben an, dass sie eine „Selbständigkeit nicht ausschließen“ (Josten, Elkan, Laux & Thomm 2008, S. 12). Der Anteil derer, die eine Gründung ausschließt, war unter den dort Befragten der Universitäten ebenfalls etwas höher (ebd., S. 15; zur Selbständigkeit von Absolventinnen und Absolventen vgl. Kerst & Minks 2005). Die Differenz kann durch die Erhebungsart erklärt werden, da Selbständigkeit auch die Übernahme eines Unternehmens oder auch das Führen einer Praxis umfasst.

Personen, die sich für eine Gründung interessieren, können als potenzielle Gründerinnen und Gründer an den saarländischen Hochschulen ausgemacht werden. Das Unterkapitel 3 wird sich dieser Gruppe widmen und u.a. der Frage nachgehen, warum an der htw saar das Gründungsinteresse höher ausfällt als an der UdS. Warum sich jedoch auch ein großer Teil der Studierenden nicht für

eine Gründung interessiert, von den Befragten sind dies an der htw saar 39% und der UdS 50%, ist Gegenstand des 4. Unterkapitels.

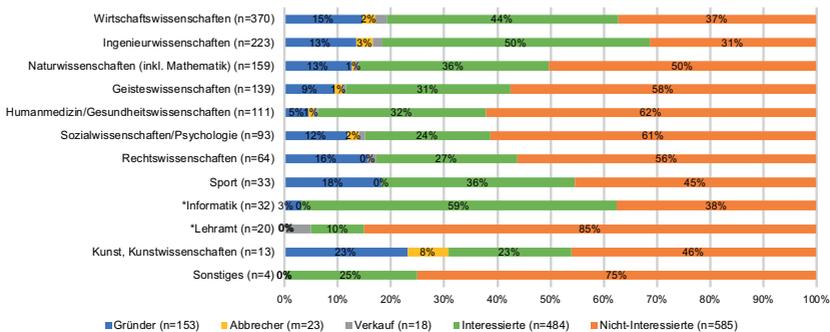
Nach der vorliegenden Auswertung würden insgesamt 43% der befragten Studierenden eine Gründung anstreben, das entspricht in Zahlen etwa 520 Studierenden der UdS und 290 der htw saar. Es ist anzunehmen, dass dieser Anteil nicht vollständig auf die Grundgesamtheit der Studierenden übertragbar ist, denn auch wenn sich die Befragung explizit an alle Studierenden richtete, unabhängig davon, ob sie sich für eine Gründung interessieren oder nicht, und trotz des Einsatzes der Incentives (vgl. Kapitel III), wird die Motivation zur Befragungsteilnahme bei den Studierenden, die sich für das Thema Gründung interessieren, höher ausgefallen sein als bei den Nichtinteressierten. Dieses Problem kann auch bei der Befragung des BMBF vermutete werden, die einen relativ geringen Rücklauf von 3,2% erzielten (Josten, Elkan, Laux & Thomm 2008, S. 8). Bevor sich den Differenzen zwischen den interessierten Studierenden gewidmet wird, erfolgt zunächst eine Auswertung nach dem Studienfach und den Gruppen (Gründerinnen und Gründer, Abbrecherinnen und Abbrecher, Verkäuferinnen und Verkäufer, Interessierte und Nicht-Interessierte), um darzustellen, welchen Einfluss das Fach auf Gründungen und einem potentiellen Interesse daran hat (Unterkapitel 2).

2 Gründung und Fach

Zur Betrachtung, inwieweit es einen Zusammenhang zwischen dem Fach und den Gruppen gibt, werden im Folgenden verschiedene Auswertungen vorgestellt (Abbildung 2 und Abbildung 3). Der Zusammenhang zwischen Fach und Gründungsinteresse stellt sich so dar, dass unter den Studierenden mit dem Ziel Lehramt das geringste Interesse an einer Gründung besteht, 85% dieser Personen gaben an, nicht interessiert zu sein. Etwa zwei Drittel der Studierenden im Bereich Humanmedizin und sonstigen Gesundheitswissenschaften, sowie derjenigen mit dem Ziel Sozialwissenschaften oder Psychologie haben ebenfalls kein Interesse an einer Gründung, wenngleich viele Medizin- und Psychologiestudierende später eine eigene Praxis betreiben möchten. Dies kann prinzipiell auch als Betriebsgründung betrachtet werden, doch wird dies von den Studierenden in der Befragung offensichtlich nicht als solche wahrgenommen. Das Fach, in dem das größte Interesse an einer Gründung besteht, ist die Informatik (59%), gefolgt von den Ingenieurwissenschaften (50%) und den Wirtschaftswissenschaften (44%). Der höchste Anteil von tatsächlichen Gründerinnen und Gründern findet sich in der Kunst, dort haben 23% bereits ein Unternehmen gegründet, danach folgen die Sportwissenschaft mit 18% und die Rechtswissenschaft mit 16%. In der Informatik und den Ingenieurwissenschaften, wo das größte Interesse an einer Gründung besteht, finden sich unter den Befragten 3% bzw. 13%

Gründerinnen und Gründer. Ein möglicher Grund für diese Differenz ist sicherlich darin zu finden, dass der Unternehmensaufbau innerhalb der Ingenieurwissenschaften oft mit einem höheren Aufwand verbunden ist als in der Kunst, wo die Mehrzahl der Selbstständigen alleine tätig ist. Darüber hinaus kann die aktuelle Arbeitsmarktlage sowie die Nachfrage nach Absolventinnen und Absolventen der Informatik und der Ingenieurwissenschaften dazu führen, dass unter Abwägung der Risiken die Sicherheit einer Anstellung der Unternehmensgründung vorgezogen wird (zum Zusammenhang der Arbeitsmarktentwicklung und Gründungstätigkeit, vgl. KfW-Gründungsmonitor 2019). In der bundesweiten Befragung war das Interesse in den Ingenieurwissenschaften, den Rechts- und Wirtschaftswissenschaften sowie der Medizin am höchsten (Josten, Elkan, Laux & Thomm 2008, S. 14). Das höhere Interesse in der Medizin, verglichen mit der vorliegenden Studie, ist mitunter durch die alternative Erhebungsart des BMBF (Unternehmensgründung vs. Selbstständigkeit) zu erklären (ebd.).

Abbildung 2: Gründung nach Fach.

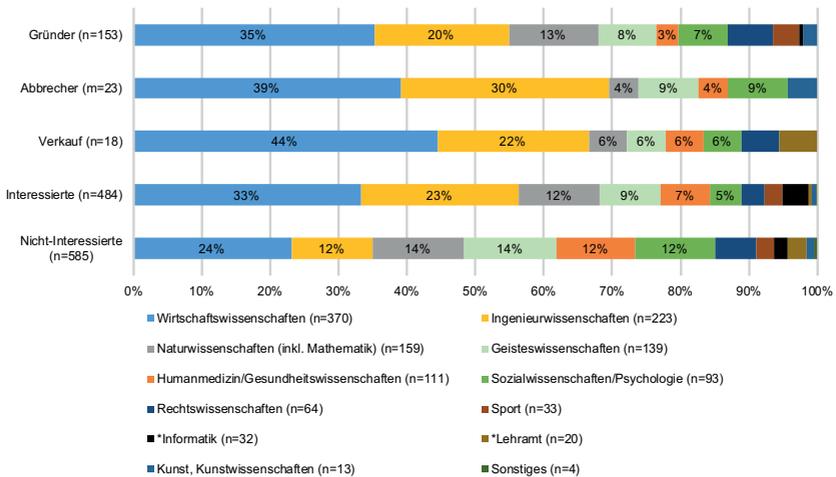


(* aus den offenen Antworten kodiert)

Aufgrund der erheblichen Differenzen in der Größe der Studienfächer und damit der Anzahl der jeweiligen Absolventinnen und Absolventen sollte jedoch auch die Zahl an Gründungen in den Fächern betrachtet werden (Abbildung 3). Unter den Gründerinnen und Gründern lassen sich mehrheitlich Absolventinnen und Absolventen der Wirtschaftswissenschaften finden, gefolgt von Ingenieurinnen und Ingenieuren, den Absolventinnen und Absolventen der Naturwissenschaften und den Geisteswissenschaften. Der Anteil der Kunst- und Sportwissenschaftlerinnen und -wissenschaftler ist deutlich kleiner, da diese beiden Fächer insgesamt weniger Absolventinnen und Absolventen hervorbringen. In der Gruppe der Abbrecherinnen und Abbrecher sind ebenfalls die Wirtschafts- und die Ingenieurwissenschaften am häufigsten vertreten, genauso wie bei jenen, die

ihre Unternehmen verkauft haben. Unter den Interessierten finden sich mehrheitlich Studierende sowie Absolventinnen und Absolventen der Wirtschafts- und der Ingenieurwissenschaften. In der Gruppe der Nicht-Interessierten sind Studierende sowie Absolventinnen und Absolventen aller Fächer in ähnlicher Größenordnung vertreten.

Abbildung 3: Fach nach Gründung.



(* aus den offenen Antworten kodiert)

3. Gründungsinteresse an den saarländischen Hochschulen

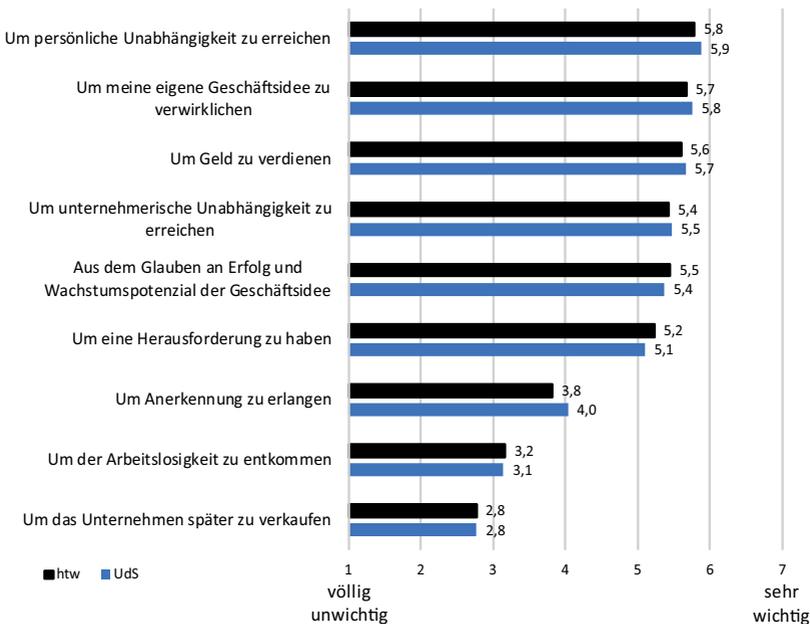
Die Motive, warum sich die Studierenden für eine Gründung interessieren, wurden auf einer siebenstufigen Skala erhoben. Zwischen den Studierenden der Uds und der htw saar lassen sich keine signifikanten Differenzen ausmachen. Am wichtigsten sind den Studierenden die Erreichung der persönlichen Unabhängigkeit, die Verwirklichung der eigenen Geschäftsidee und das Geldverdienen. Unternehmerische Unabhängigkeit, der Glaube an den Erfolg und das Wachstumspotential der Geschäftsidee sowie das Motiv, eine Herausforderung zu haben, sind ebenfalls sehr relevant.

Mit einem Mittelwert von 3,8 (htw) und 4,0 (Uds) ist das Motiv der Anerkennung für die Befragten weder als besonders wichtig noch unwichtig einzuordnen. Rund 39% der Studierenden gaben an, dass es ihnen eher unwichtig (Werte ≤ 3) ist, während 42% es als eher wichtig (Werte ≥ 5) ansahen. Der Arbeitslosigkeit zu entkommen, sogenannte Notgründungen, ist für die Befragten mehrheit-

lich eher kein relevanter Grund, hier stimmte nur ein Viertel der Befragten zu (Werte ≤ 5). Ebenso ist der Verkauf des Unternehmens eher irrelevant, hier stimmten nur 15% mit Werten größer oder gleich 5.

In der bundesweiten Befragung wurde eigenverantwortliches Arbeiten, die Bestimmung der Arbeitszeit und des -ortes, die bessere Nutzung der eigenen Fähigkeit, die Umsetzung einer Geschäftsidee sowie seine eigene Chefin bzw. sein eigener Chef zu sein als wichtigste Gründe genannt (Josten, Elkan, Laux & Thomm 2008, S. 20).

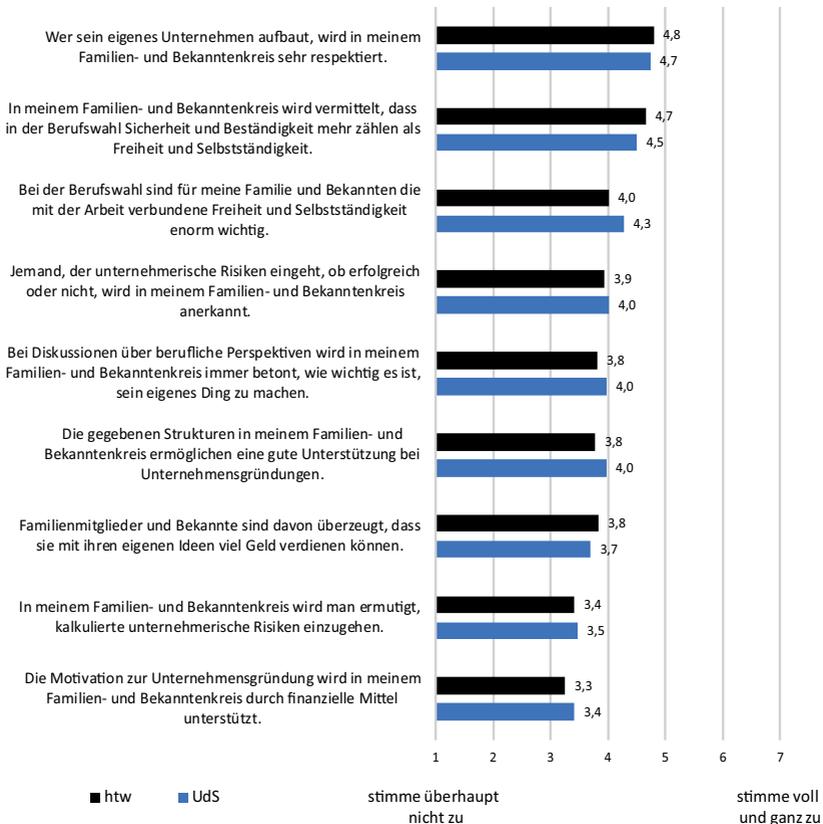
Abbildung 4: Motivation, warum wird eine Unternehmensgründung angestrebt (htw saar: 275 bis 277; UdS: 484 bis 492 je nach Item).



Die Unterstützung durch die Familie und den Bekanntenkreis wurde bei der Gründung eines Unternehmens ebenfalls als hilfreich angesehen, da Gründungen in der Regel mit einem nicht unerheblichen Risiko verbunden sind und des Weiteren vor allem in der Anfangszeit ökonomische und zeitliche Ressourcen stark belastet werden. Hier zeigen sich keine Unterschiede zwischen UdS und htw saar. Interessanterweise wird sowohl der Aussage, dass Unternehmertum respektiert wird als auch das Sicherheit und Beständigkeit bei der Berufswahl gegenüber Freiheit und Selbstständigkeit vorzuziehen sei, in gleichem Maße zugestimmt, jedoch von unterschiedlichen Gruppen, wie eine Korrelationsanalyse

ergibt: Vor allem die Studierenden, die angaben, dass Personen, die ihr eigenes Unternehmen aufbauen, sehr respektiert werden, stimmten auch der Aussage eher zu, dass bei der Berufswahl Freiheit und Selbstständigkeit wichtig sind.

Abbildung 5: Unterstützung durch Familie und Bekanntenkreis
(htw saar: 259 bis 262; UoS:450 bis 451, je nach Item).



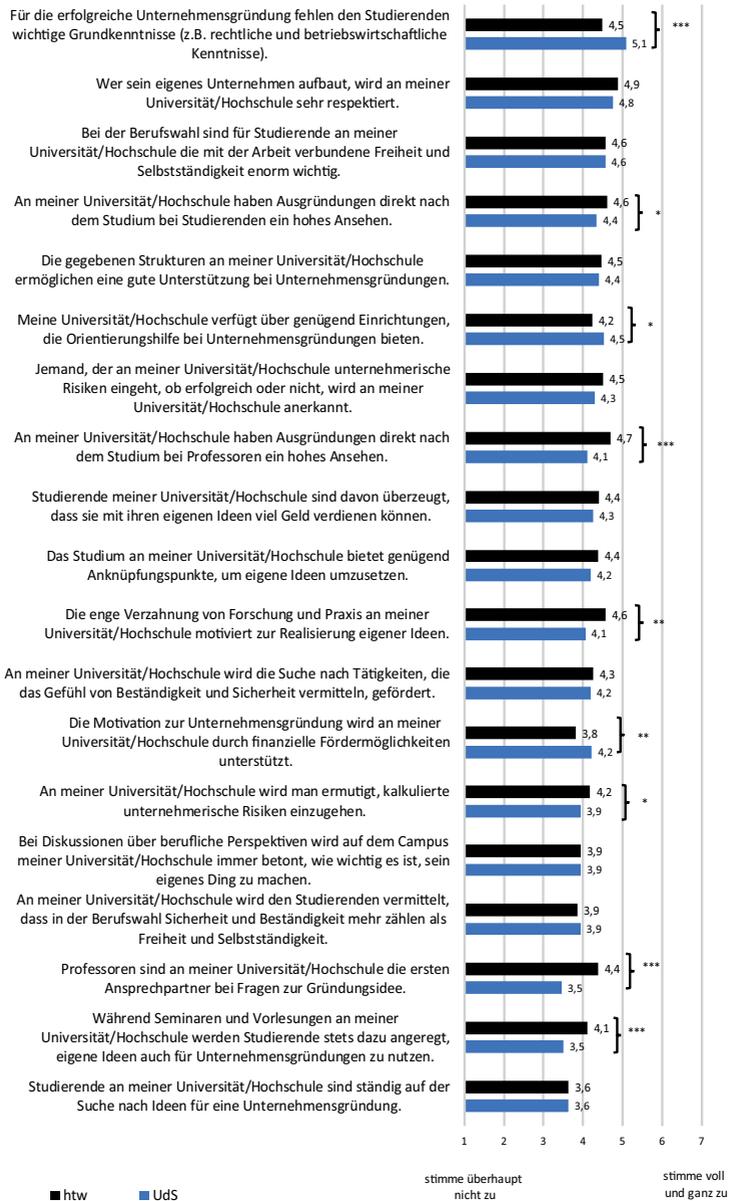
Die Aussage, dass Familienmitglieder und Bekannte davon überzeugt sind, dass sie mit ihren Ideen viel Geld verdienen können, wurde tendenziell eher abgelehnt. Ebenfalls, dass die Studierenden aus ihrem Umfeld heraus ermutigt werden, Risiken einzugehen, trifft eher auf Ablehnung, wie auch die Aussage, dass eine Unternehmensgründung durch finanzielle Mittel aus dem Familien- und Bekanntenkreis unterstützt wird. Insgesamt scheinen Studierende, die ein Interesse an einer Gründung haben, ihr Umfeld eher als unterstützend einzu-

schätzen, wobei das Eingehen von Risiken durchaus auch kritisch gesehen wird. Weitergehende Untersuchungen hinsichtlich der Herkunft der Studierenden, operationalisiert über den Ort des höchsten Schulabschluss, zeigen, dass die aus dem Saarland stammenden Studierenden in der Tendenz dem Item, Familien und Bekanntenkreise würden zum Eingehen unternehmerischer Risiken ermutigen, im Vergleich zu Studierenden aus anderen Herkunftsregionen etwas weniger stark zustimmen. Die Differenzen sind jedoch recht gering und lediglich auf dem 10%-Niveau signifikant.

Abbildung 6 fasst die wahrgenommene Unterstützung der Hochschule, die Förderung von Gründung sowie die hierzu vorherrschenden Bedingungen im Umfeld der Hochschule zusammen. Im Vergleich von UdS und htw saar zeigen sich zum Teil signifikante Differenzen in der Zustimmung der Aussagen. Der größte Unterschied zwischen den Studierenden der htw saar und der UdS ergibt sich bzgl. der Frage, ob die Professorinnen und Professoren die ersten Ansprechpersonen bei Fragen zu Gründungen sind. Die Studierenden der htw saar stimmen einer solchen Aussage im Durchschnitt mit einem Wert von 4,4 zu, während die Studierenden der UdS diese Aussage mit 3,5 eher ablehnen. Auch in den Seminaren und Vorlesungen wird an der htw saar eher dazu angeregt, eigene Ideen für eine Unternehmensgründung zu nutzen, als in der UdS. Die Aussage, dass die Studierenden ständig auf der Suche nach neuen Ideen für eine Unternehmensgründung sind, wird von den Studierenden beider Hochschulen eher abgelehnt.

Die Studierenden der UdS zeigen sich bezogen auf die Bewertung ihrer Grundkenntnisse bzgl. erfolgreicher Unternehmensgründungen etwas kritischer. Diesem Item stimmten die Studierenden der UdS auf der Skala von 1 „stimme überhaupt nicht zu“ bis 7 „stimme voll und ganz zu“ im Durchschnitt mit 5,1 zu, während die Studierenden der htw saar diesem Item mit 4,5 weniger stark zustimmten. Die Studierenden sind der Ansicht, dass Personen, die ihr eigenes Unternehmen aufbauen, an ihrer jeweiligen Hochschule respektiert werden. Der Aussage, dass die Studierenden, die nach ihrem Studium ein Unternehmen gründen, (bei den Professorinnen und Professoren) hohes Ansehen erfahren, wird an der htw saar etwas stärker als an der UdS zugestimmt. Auch würden die Studierenden der htw saar, die direkt nach ihrem Studium gründen, dort eher mehr Anerkennung erfahren als die Studierenden an der UdS. Die Studierenden beider Hochschulen sind jedoch gleichermaßen der Auffassung, dass die Studierenden der eigenen Hochschule die Freiheit und Selbstständigkeit bei der Arbeit als wichtig erachten.

Abbildung 6: Unterstützung an der Hochschule (htw saar:221 bis 226; UdS:379 bis 389, je nach Item).



Die Unterstützungsmöglichkeiten werden an beiden Hochschulen größtenteils als gegeben angesehen, wobei an der UdS der Aussage eher zugestimmt wird, dass es genügend Einrichtungen mit Orientierungshilfen gibt. Während die Befragten der UdS der Aussage, dass die Verzahnung aus Theorie und Praxis an ihrer Hochschule zur Unternehmensgründung motiviert, im Durchschnitt weder zustimmen noch diese ablehnen, sehen die Studierenden der htw saar diese Verzahnung tendenziell eher als positiv. An der UdS wird die Unterstützung durch Finanzen und deren Einfluss auf die Gründungsmotivation etwas stärker wahrgenommen als an der htw saar. Bei der Einschätzung, ob die Studierenden ermutigt werden, ihr eigenes Ding zu machen, zeigen die Studierenden der htw saar und UdS gleichermaßen weder eine sonderlich hohe Zustimmung noch eine Ablehnung, dies gilt auch bei der Abwägung von Risiko und Sicherheit.

An beiden Hochschulen wird den Studierenden aus deren Sicht eher vermittelt, dass die Gründung eines Unternehmens positiv zu sehen ist, wenngleich es in der Zustimmung bezüglich dieser Aussagen geringe Differenzen gibt. Die UdS, als Universität, scheint diesbezüglich in der Tendenz ein etwas konservativeres Bild zu vermitteln, so ist eine Gründung direkt nach dem Studium nach Meinung der Studierenden hier etwas weniger hoch angesehen als an der htw saar. Gleichzeitig schätzen die Studierenden an der UdS die Kenntnisse ihrer Kommilitoninnen und Kommilitonen etwas schlechter ein als dies an der htw saar der Fall ist. Die Professorinnen und Professoren sind an der htw saar eher die ersten Ansprechpersonen und in den Veranstaltungen an der htw saar wird etwas stärker dazu angeregt, eigene Ideen zur Unternehmensgründung zu nutzen. Es ist anzunehmen, dass dies auch mit der Berufsbiographie der Professorinnen und Professoren an Fachhochschulen zusammenhängt, da diese vor deren Berufung in der Regel einige Jahre Berufserfahrung außerhalb von Hochschuleinrichtungen vorweisen müssen.

Auf die Frage, ob derzeit Kooperationen zwischen den Befragten und den beiden Hochschulen im Hinblick auf eine geplante Unternehmensgründung bestehen, verneinten dies 77% der UdS- und 79% der htw saar-Studierenden. Lediglich vereinzelt wurden Praktika oder Abschlussarbeiten zum Thema absolviert oder Veranstaltungen dazu besucht. Bei der Möglichkeit der Nutzung der Infrastruktur zeigen sich hingegen kleinere Unterschiede zwischen den UdS- und htw saar-Studierenden. Erstere nutzen etwa doppelt so häufig (6%) die Infrastruktur für entsprechende Projekte als die Studierenden der htw saar (3%), wobei, wie bereits ausgeführt, die derzeit bestehenden Kooperationen eher selten sind. Die geringe Anzahl an Kooperationen ist sicherlich dadurch erklärbar, dass die befragten Studierenden bislang nur an einer Gründung interessiert sind, jedoch noch keine weiteren Schritte zwecks Umsetzung gemacht haben.

Tabelle 1: Kooperationen zur Hochschule.

			% der Personen	% der Antworten	% der Personen	% der Antworten
	UdS	htw saar	UdS (n=373)	UdS	htw saar (n=220)	htw saar
Es bestehen derzeit keine Kooperationen	273	162	77%	63%	79%	68%
Praktika/Abschlussarbeiten von Studenten	34	16	10%	8%	8%	7%
Veranstaltungen	36	21	10%	8%	10%	9%
Forschungs- & Entwicklungskooperationen	28	12	8%	6%	6%	5%
Regelmäßige informelle Kontakte	24	14	7%	6%	7%	6%
Nutzung der Infrastruktur der Hochschule	23	7	6%	5%	3%	3%
Gründerstammtisch	14	5	4%	3%	2%	2%
Sonstige Kooperationen	3	3	1%	1%	1%	1%
Gesamt	435	240		100%		100%

Auf die Frage, mit welchen externen Personen aus Sicht der Hochschulen die Studierenden letzten Monat im Zusammenhang mit ihrem Gründungsvorhaben in Kontakt standen, gaben rund 38% der UdS- und 44% der htw saar-Studierenden an, dass sie mit keiner dieser Personen(-gruppen) Kontakt hatten. Etwas mehr als die Hälfte der UdS-Studierenden und 47% der htw saar-Studierenden sprach mit Freunden und Bekannten über die Gründung bzw. eine Unternehmensidee. Etwas weniger, aber immerhin rund zwei Fünftel, sprachen mit ihren Familien darüber. Deutlich seltener wurden andere Gründerinnen und Gründer (27%) oder potentielle Kundinnen und Kunden (21% bzw. 19%) kontaktiert. Gründungsberatungsstellen innerhalb sowie außerhalb der Hochschulen und die Steuerberaterin bzw. der Steuerberater wurden mit etwa einem Fünftel der Fälle ähnlich häufig in Gespräche einbezogen. 16% der UdS- und 18% der htw saar-Studierenden standen bereits mit Investorinnen oder Investoren in Kontakt. Mehrfachantworten waren bei dieser Frage zu Kontakt mit externen Personen zum Gründungsvorhaben erlaubt.

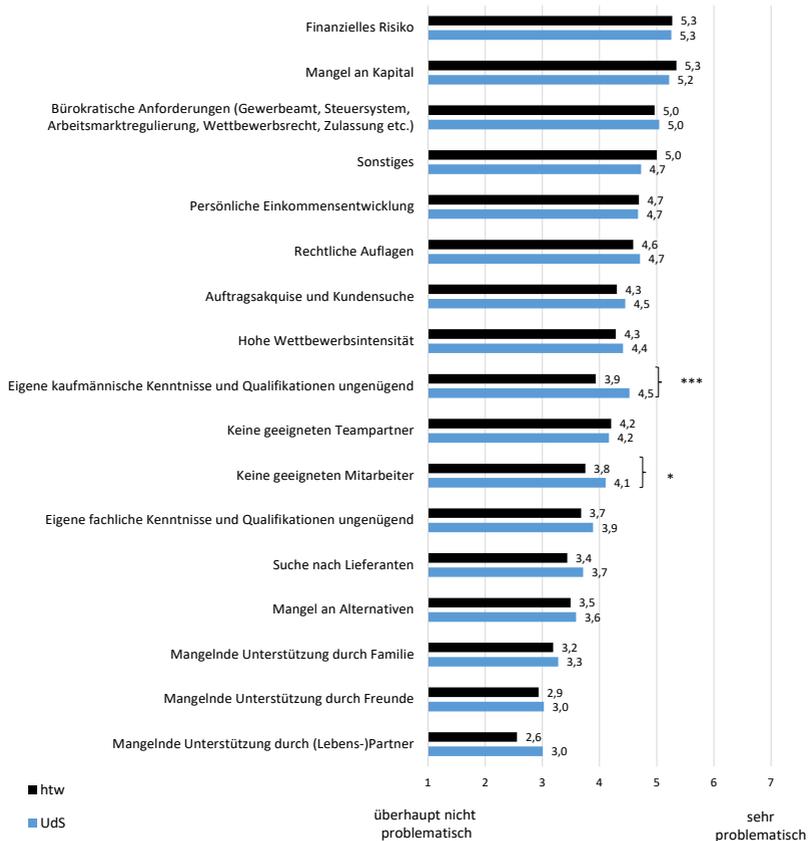
Tabelle 2: Unterstützung durch andere (Mehrfachantworten möglich).

			% der Personen (n=349)	% der Antworten	% der Personen (n=198)	% der Antworten
	UdS	htw saar	UdS	UdS	htw saar	htw saar
Freunde/Bekannte	192	93	55%	20%	47%	17%
Familienangehörige	151	78	43%	16%	39%	14%
Andere Gründer (Potentielle) Kunden	94	54	27%	10%	27%	10%
Bankberater	69	43	20%	7%	22%	8%
Gründungsberater (außer- halb KWT und/oder FITT)	62	31	18%	6%	16%	6%
Steuerberater	60	42	17%	6%	21%	8%
Gründungsberater (KWT und/ oder FITT)	59	35	17%	6%	18%	6%
Investoren	55	36	16%	6%	18%	7%
Sonstige	24	6	7%	2%	3%	1%
Mit keiner der genannten Personen	132	87	38%	14%	44%	16%
Gesamt	971	543		100%		100%

Nach der Auswertung der offenen Antworten aus dem sonstigen Feld zeigt sich, dass etliche Probleme bezüglich einer Gründung von den Studierenden der htw saar und der UdS gleichermaßen gesehen werden: Das finanzielle Risiko, der Mangel an Kapital sowie die bürokratischen Anforderungen zusammen mit weiteren, meist privaten Problemen sind für die Studierenden am schwerwiegendsten. Auch die persönliche Einkommensentwicklung, gefolgt von rechtlichen Auflagen werden eher als problematisch bei der Umsetzung von Gründungsvorhaben gesehen.

Differenzen ergeben sich zwischen den Studierenden der htw saar und der UdS bzgl. der Einschätzung der eigenen kaufmännischen Kenntnisse und Qualifikationen. Diese werden von den Studierenden der UdS eher als kritisch angesehen. Bzgl. der allgemeinen Kenntnisse und Qualifikationen ergeben sich keine Differenzen, sie werden auch tendenziell nicht als Problem betrachtet. Das Finden geeigneter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehen die UdS-Studierenden als problematischer an. Die Unterstützung durch das eigene Umfeld stellt für die potentiellen Gründerinnen und Gründer eher keine Schwierigkeit dar, die Gründung wird nach eigener Aussage durch die Familie, Freundinnen und Freunde sowie die Partnerin bzw. den Partner als nicht problematisch angesehen.

Abbildung 7: Welche Probleme sehen Sie, um eine Unternehmensgründung zu tätigen (htw saar: 341 bis 336, Sonstige: 22; UdS: 536 bis 529, Sonstige: 30, je nach Item).

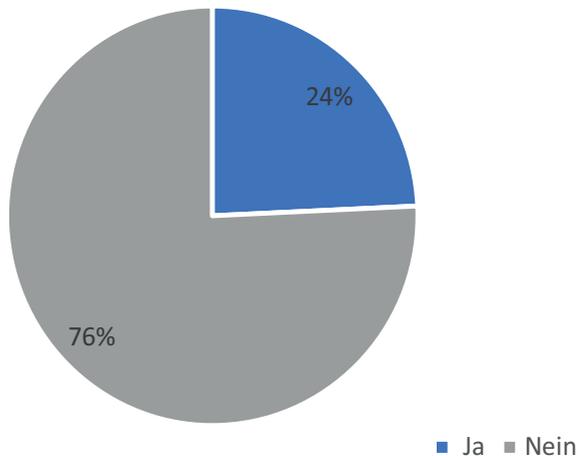


Sonstige genannte Probleme waren neben privaten Schwierigkeiten, die Zeit-intensität des Studiums, das Finden einer guten Idee sowie die gering ausgeprägte Gründerkultur in Deutschland. Als für eine Gründung hemmende Faktoren wurden in der BMBF-Studie zu hohe bzw. schwer kalkulierbare Risiken, kein ausreichendes Eigenkapital, keine tragfähige Geschäftsidee, zu geringe Praxiserfahrung sowie die schwierige Beschaffung eines Bankkredits genannt (Josten, Elkan, Laux & Thomm 2008, S. 20).

4 Nicht-Interessierte

Etwa 47% der befragten Studierenden gaben an, dass sie sich nicht für eine Gründung interessieren (vgl. Abbildung 1). Von diesen hat sich etwa ein Viertel der Befragten in der Vergangenheit bereits mit Gründungsgedanken auseinandergesetzt und ist zu dem Schluss zu kommen, dies sei keine interessante Option, während die übrigen drei Viertel sich nach eigenem Bekunden bislang nicht mit diesem Thema beschäftigt haben (Abbildung 8).

Abbildung 8: Haben Sie sich in der Vergangenheit mit der Möglichkeit einer Unternehmensgründung auseinandergesetzt (n: 874)?



In einer offenen Frage wurde anschließend nach den Gründen gefragt. Die offenen Angaben der 472 Befragten beinhalteten insgesamt 730 Gründe, die mithilfe von MAXQDA inhaltsanalytisch ausgewertet wurden. Die häufigsten Ursachen waren das Fehlen einer Idee (23%) und fehlendes Interesse (21%). Weiterhin gaben 20% an, dass die Ausrichtung ihres Studiums eine andere sei oder sie ein anderes Berufsziel hätten. Als Erklärung wurde vielfach das Lehramtsstudium genannt, welches meist die Anstellung oder Verbeamtung als Lehrerin bzw. Lehrer vorsieht. Medizinstudierende gaben ihr Berufsziel ebenfalls als Grund an, mitunter ergänzten diese noch, dass sie sich vorstellen könnten oder vorhätten, später eine eigene Praxis zu eröffnen. Hier zeigt sich, dass diese Form der Selbstständigkeit im medizinischen Feld nicht mit der Begrifflichkeit der Unternehmensgründung assoziiert wird. Bei einer erneuten Befragung wäre zu überlegen, wie diesem Umstand Rechnung getragen werden kann.

Das Risiko, das mit einer Gründung einhergeht, ist für immerhin 17% der Befragten ein relevanter Grund. Mangelndes Wissen bzw. Erfahrung wurde von 11% als Begründung genannt bzw. umschrieben. Das Fehlen von finanziellen Mitteln, der Mangel an Zeit bzw. der zu hohe Arbeitsaufwand werden zusammen mit dem eigenen (jungen) Alter ebenfalls beschrieben. Nicht wenige schreckt die Verantwortung, die man als angehende Jungunternehmerin bzw. angehender Jungunternehmer zu tragen hat, ab. Vereinzelt wurde angegeben, dass die Eltern selbstständig sind und man sich dies für sich selbst nicht vorstellen kann.

Tabelle 3: Codierung der offenen Antworten: Aus welchen Gründen kam für Sie eine Unternehmensgründung bislang nicht in Frage?

Code	Codings aller Dokumente	% der Personen (n=472)	% der Antworten
keine Idee	110	23%	15%
kein Interesse	100	21%	14%
Ausrichtung des Studiums/anderes Berufsziel	94	20%	13%
Zeitpunkt im Studium	86	18%	12%
Unsicherheit durch Gründung/Risiko	81	17%	11%
mangelndes Wissen/Erfahrung	50	11%	7%
kein Geld	40	8%	5%
nicht darüber nachgedacht	36	8%	5%
keine Zeit	30	6%	4%
zu hoher Arbeitsaufwand	28	6%	4%
zu jung	21	4%	3%
Verantwortung	15	3%	2%
nur an Forschung interessiert	8	2%	1%
mangelnde Gründungskompetenz	7	1%	1%
Angst vor Scheitern	4	1%	1%
kein Bedarf	4	1%	1%
Eltern machen es, ich will es nicht	3	1%	0%
Gründung im Saarland nicht möglich	2	0%	0%
zu hohe Anforderungen bezogen auf Vorschriften	2	0%	0%
mangelndes Durchhaltevermögen	2	0%	0%
keine Möglichkeit	2	0%	0%
Sonstiges	5	1%	1%
Gesamt	730		100%

5 Vergleich der Interessierten und Nicht-Interessierten

Im Folgenden werden die Einschätzungen und die Eigenschaften der Gründungsinteressierten und der Nicht-Interessierten gegenübergestellt. So findet sich in Abbildung 9 ein Vergleich bzgl. der Einschätzung potenzieller Unterstützungen durch das Umfeld. Bei diesen Aussagen sollte generell berücksichtigt werden, dass es sich um eine Einschätzung bzgl. zukünftiger Ereignisse handelt. Die an einer Gründung Interessierten stimmen viel eher den Aussagen zur Unterstützung zu als die Nicht-Interessierten. So wird die Freiheit und Selbständigkeit im Bekannten- und Familienkreis der Gründungsinteressierten als wichtiger eingestuft und dem Umfeld ein größerer Unterstützungswille zugesprochen. Auch die Aussage, dass man im Umfeld ermutigt wird, Risiken einzugehen, wird von den Gründungsinteressierten eher geteilt. Gründungsinteressierte sehen die Probleme, die bei einer Gründung auftreten können, wozu die in Abbildung 9 genannten Aspekte durchaus zu zählen sind, mutmaßlich positiver als diejenigen, die sich nicht dafür interessieren.

Die größten Schwierigkeiten sehen die Studierenden bzgl. deren rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Kenntnisse (Abbildung 10). Die Bedingungen an den Hochschulen zum Gründen werden von den Gründungsinteressierten etwas besser wahrgenommen als von jenen Studierenden, die sich nicht für eine Gründung interessieren. Es scheint, als würden die Gründungsinteressierten die bestehenden Angebote bzw. Anregungspotentiale der Hochschulen eher wahrnehmen bzw. kennen und auch die antizipierte Anerkennung, die mit einer Gründung einhergeht, wird von den potenziellen Gründerinnen und Gründern positiver eingeschätzt. Jedoch zeigt sich ebenfalls, dass die Zustimmung, beispielsweise zur Anerkennung von Gründerinnen und Gründern oder die Bewertung von genügend Einrichtungen, die an den Hochschulen als Unterstützung zur Verfügung stehen, Mittelwerte leicht über 4 aufweisen und die Zustimmung damit auf der Skala von 1 „stimme überhaupt nicht zu“ bis 7 „stimme voll und ganz zu“ als neutral betrachtet werden muss.

Eine Hauptkomponentenanalyse (Principal Component Analysis) mit Varimax-Rotation ergab drei Faktoren bei der Auswertung der Items, entsprechend der verwendeten Skalen (vgl. Tabelle 4). Der erste Faktor fasst jene fünf Aussagen zusammen, nach denen der Befragte das Ziel hat, ein Unternehmen zu gründen, Cronbach's Alpha liegt bei 0,9332. Der zweite Faktor beinhaltet vier Items, die sich auf das Suchen von Informationen beziehen und hat ein Cronbach's Alpha von 0,8380. Die übrigen sieben Aussagen betreffen das Erfassen von Gelegenheiten und das Cronbach's Alpha beträgt 0,8807. Die an einer Gründung interessierten bzw. nicht-interessierten Studierenden unterscheiden sich signifikant in den mittleren, mittels Regression geschätzten Werten der drei Faktoren. An einer Gründung interessierte Studierende heben sich demnach nicht nur bzgl. des Einsatzes ab, den sie bereit sind zu leisten, um ein Unternehmen zu gründen, sondern geben auch an, dass sie eher nach neuen Informationen und Gelegenheiten suchen, wobei nach dem Anteil der erklärenden Varianz ($R^2=0,004$ und $R^2=0,012$) der Zusammenhang für die beiden letzten Variablen verglichen mit dem Ziel ein Unternehmen zu gründen ($R^2=0,4339$) als eher gering zu bezeichnen ist.

Tabelle 4: Faktoren aus der Faktorenanalyse, Werte mittels Regression geschätzt, nach an einer Gründung interessierte und nicht-interessierte Studierende.

	Interessierte		Nicht-Interessierte		t-Test
	Mittelwert	Standard-abweichung	Mittelwert	Standard-abweichung	
Gründung als Ziel	0,61	0,78	-0,69	0,69	t(1.113) = 29,2091 p<0,000 R ² =0,4339
Informationensucher	-0,02	0,88	-0,14	1,10	t(1.113) = 2,1209 p<0,05 R ² =0,004
Gelegenheiten suchen und erkennen	0,06	0,90	-0,16	1,08	t(1.113) = 3,6837 p<0,001 R ² =0,012

6 Multivariate Analyse

Mittels der multiplen logistischen Regression wird im Folgenden die Differenz zwischen Studierenden, die sich für eine Unternehmensgründung interessieren und jenen, die das nicht tun, näher betrachtet (vgl. Tabelle 5). Generell interessieren sich Männer etwas stärker für eine Gründung (vgl. auch Josten, Elkan, Laux & Thomm 2008, S. 13; Sternberg & Wagner 2005), während das Alter keinen Einfluss auf das Interesse hat. Nach Modell 1 ergibt sich zunächst, wie bereits in der deskriptiven Darstellung gezeigt, ein signifikanter Unterschied zwischen den Studierenden der htw saar und der UdS, wonach die Studierenden der htw etwas stärker an einer Gründung interessiert sind, der jedoch nach Kontrolle weiterer Einflussfaktoren in den weiteren Modellen verschwindet. Personen mit einer oder mehreren anderen Staatsbürgerschaften interessieren sich stärker für eine Gründung als Befragte, die nur die deutsche Staatsbürgerschaft haben. Der Familienstand hat unter Kontrolle des Alters keinen Einfluss auf das Gründungsinteresse.

Tabelle 5: Logistische Regression, abhängige Variable kein Interesse vs. Interesse an einer Gründung.

	Modell 1	Modell 2	Modell 3
Mann (Ref. Frau)	1,167*** (7,69)	1,022*** (6,02)	1,214*** (6,48)
Alter	0,0164 (0,83)	0,0359+ (1,68)	0,0316 (1,44)
htw (Ref. UdS)	0,499** (2,98)	0,165 (0,78)	0,220 (1,00)
Studierender	0,0309 (0,17)	0,0773 (0,41)	0,0963 (0,49)
Deutsch (Ref.)			
Deutsch und andere Staatsbürger- schaften	0,707* (2,32)	0,477 (1,44)	0,410 (1,22)
Eine oder mehrere andere Staatsbür- gerschaften	1,051*** (4,67)	0,901*** (3,74)	0,960*** (3,82)
Familienstand (Ref. ledig)			
Verheiratet	0,0169 (0,05)	-0,0737 (-0,19)	-0,0692 (-0,17)
Geschieden	1,121 (0,87)	1,814 (1,28)	1,826 (1,27)
Feste/r Lebenspartner/in	0,237 (1,18)	0,291 (1,36)	0,240 (1,09)
Fach (Ref. Wirtschaftswissenschaften)			
Geisteswissenschaften		-0,275 (-0,95)	-0,334 (-1,12)
Humanmedizin/Gesundheitswissen- schaften		-0,763* (-2,48)	-0,731* (-2,30)
Ingenieurwissenschaften		-0,252 (-0,99)	-0,237 (-0,90)
Informatik		0,239 (0,46)	0,197 (0,37)
Kunst, Kunstwissenschaften		-0,938 (-1,08)	-1,554+ (-1,71)
Naturwissenschaften (inkl. Mathematik)		-0,481+ (-1,75)	-0,386 (-1,35)
Rechtswissenschaften		-1,134** (-2,76)	-1,156** (-2,76)
Sozialwissenschaften/Psychologie		-1,311*** (-3,61)	-1,407*** (-3,78)
Sport		-0,459 (-0,92)	-0,429 (-0,84)



Lehramt	-2,528*		-2,434*
	(-2,37)		(-2,29)
Sonstiges	-0,786		-0,899
	(-0,65)		(-0,71)
Risikobereitschaft (überhaupt nicht bis sehr risikobereit)	0,448***		0,413***
	(7,48)		(6,39)
Big5: Ich bin eher zurückhaltend, reserviert.			-0,0472
			(-0,76)
Big5: Ich schenke anderen leicht Vertrauen, glaube an das Gute im Menschen.			-0,130*
			(-2,52)
Big5: Ich bin bequem, neige zur Faulheit.			-0,0812
			(-1,52)
Big5: Ich bin entspannt, lasse mich durch Stress nicht aus der Ruhe bringen.			0,0172
			(0,31)
Big5: Ich habe nur wenig künstlerisches Interesse.			-0,0571
			(-1,26)
Big5: Ich gehe aus mir heraus, bin gesellig.			0,0511
			(0,78)
Big5: Ich neige dazu, andere zu kritisieren.			-0,00942
			(-0,17)
Big5: Ich erledige Aufgaben gründlich.			0,00567
			(0,08)
Big5: Ich werde leicht nervös und unsicher.			0,121*
			(2,01)
Big5: Ich habe eine aktive Vorstellungskraft, bin fantasievoll.			0,154*
			(2,55)
Konstante	-1,583**	-3,143***	-3,356***
	(-2,86)	(-4,90)	(-3,33)
Observations	833	833	833
Pseudo R^2	0,089	0,175	0,200

t-Statistik in Klammern; + $p < 0,10$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Nach Modell 2 lässt sich die Differenz zwischen den Studierenden der htw saar und der UdS durch deren Fächerzugehörigkeit und ihre Risikobereitschaft erklären. An der UdS gibt es einige Fächer, wie beispielsweise das Lehramtsstudium, das auf eine Berufstätigkeit abzielt, für die ein Angestelltenverhältnis oder eine Verbeamtung vorgesehen ist. Währenddessen ist unter den htw-Studierenden die Risikobereitschaft etwas höher ausgeprägt. Hier kann vermutet werden, dass sich an der htw saar ein höherer Anteil von Personen zu finden ist, deren Bildungsbiographie nicht linear verlief, und sie über indirekte Wege ins Studium gelangt sind, z. B. zunächst eine Ausbildung und einen Meisterabschluss erworben haben. Die anschließende Aufnahme eines Studiums ist bereits als risikoreiche Investition in die Zukunft zu sehen, die tendenziell eher von Personen, die

risikoaffin sind, eingegangen wird. Darüber hinaus ist unter den htw saar-Studierenden mitunter ein größerer Anteil von Studierenden, die eine Inter-generationenmobilität durchlaufen, zu finden, d.h. sie sind die ersten in ihren Familien, die ein Studium absolvieren. Auch für sie kann in der Tendenz eine höhere Risikobereitschaft angenommen werden. Die Qualität des Modells steigt, wie sich am Pseudo- R^2 ablesen lässt, durch die Hinzunahme der Variablen Risikobereitschaft sowie des Studienfachs deutlich an. Wie bereits in Abbildung 2 dargestellt worden ist, sind unter den Gründungsinteressierten vor allem Wirtschaftswissenschaftlerinnen und -wissenschaftler zu finden, die Studierenden der anderen Fächer interessieren sich deutlich seltener für eine Gründung. Nach Modell 3 können die Persönlichkeitsdimensionen (Big 5) ebenfalls zur Erklärung des Gründungsinteresses beitragen. Personen, die leicht nervös werden und unsicher sind, interessieren sich etwas stärker für eine Gründung, ebenso wie Personen, die sich selbst als fantasievoll bezeichnen. Die Erklärungskraft der Big 5-Variablen ist jedoch eher gering, wie sich am geringen Anstieg des Pseudo R^2 -Wertes ablesen lässt.

7. Zusammenfassung

Das Ziel dieses Kapitels war zu untersuchen, inwieweit an den saarländischen Hochschulen bei den derzeit Studierenden ein Interesse zum Gründen besteht und wie sich die Gründungsinteressierten von den Nicht-interessierten unterscheiden. 47% der Studierenden haben kein Interesse an einer Gründung, 7% haben bereits eine Unternehmensgründung vollzogen, 1% bzw. 2% haben mit der Gründung begonnen, diese aber dann abgebrochen bzw. das Unternehmen mittlerweile verkauft. 43% der Studierenden interessieren sich für eine Gründung, vor allem um persönliche und unternehmerische Unabhängigkeit zu erreichen, um Geld zu verdienen, um die eigene Geschäftsidee zu verwirklichen und aus dem Glauben an ihre Geschäftsidee. Die Erklärung für fehlendes Interesse sind auf eine andere Ausrichtung im Studium (z. B. Lehramt), die Unsicherheiten, die durch eine Gründung entstehen, mangelndes Wissen und mangelndes Kapital sowie den noch frühen Zeitpunkt im Studium zurückzuführen. Von den nicht-interessierten Studierenden haben sich etwa drei Viertel noch nie mit der Idee auseinandergesetzt ein Unternehmen zu gründen. Die Ursachen, warum sich die Studierenden noch nicht mit einer Unternehmensgründung auseinandergesetzt haben, sind dabei meist im Fehlen einer Idee, fehlendem Interesse, der Ausrichtung des Studiums sowie dem Risiko, welches mit einer Gründung verbunden ist, zu finden.

Ein besonderes Interesse an einer Gründung zeigen die Studierenden der Informatik, der Ingenieurwissenschaften und der Wirtschaftswissenschaften, wobei unter den Studierenden der Kunst, des Sport, der Rechts- und Wirtschafts-

wissenschaften, relativ gesehen, die meisten Gründerinnen und Gründer zu finden sind. Bzgl. der Unterstützung durch die Hochschulen ergeben sich nach den Angaben der htw saar- und UdS-Studierenden kleinere Differenzen zwischen htw saar und UdS. Die htw saar-Studierenden erfahren mehr Anregung in Seminaren und Vorlesungen und nehmen ihre Professorinnen und Professoren eher als Ansprechpersonen bei Gründungsfragen wahr. Die UdS-Studierenden schätzen die rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Kenntnisse ihrer Kommilitoninnen und Kommilitonen kritischer ein als dies bei den htw saar-Studierenden der Fall ist. An der UdS wird eine stärkere Unterstützung durch finanzielle Förderung beobachtet. Die Gründungsinteressierten sehen die größten Probleme im finanziellen Risiko, dem Mangel an Kapital, den bürokratischen Anforderungen und die geringsten Schwierigkeiten in einer mangelnden Unterstützung durch Familie, Freunde und die Partnerin bzw. den Partner.

6% der htw saar- und 8% der UdS-Studierenden haben bereits ein Unternehmen gegründet, rund die Hälfte der htw saar-Studierenden hat noch keine Unternehmen gegründet, interessiert sich jedoch dafür. Unter den UdS-Studierenden liegt dieser Anteil bei 39%. Derweil zeigen die Hälfte der UdS-Studierenden und 39% htw saar-Studierenden kein Interesse an einer Gründung. Nach der multiplen logistischen Regression sind jedoch unter Kontrolle der Risikobereitschaft sowie des Fachs keine Differenz mehr zwischen den Studierenden der beiden Hochschulen zu finden. Dies ist zum einen durch Abschlüsse wie das Lehramt zu erklären, die es nur an der UdS gibt und damit, dass htw saar-Studierende risikoaffiner sind. Darüber hinaus ergab die Analyse, dass sich die Studenten verglichen mit den Studentinnen eher für eine Gründung interessieren, ebenso wie Studierende mit einer nicht deutschen Staatsbürgerschaft. Fantasievolle Studierende und jene, die eher zu Nervosität neigen, interessieren sich ebenfalls etwas stärker für eine Gründung. Der Vergleich der Ergebnisse mit der letzten großen bundesweiten Studie aus dem Jahr 2008 zeigt im Großen und Ganzen vergleichbare Ergebnisse, wie die hier vorgelegten.

8. Literatur

- Josten, M., Elkan, M. van, Laux, J. & Thomm, M. (2008). Gründungspotenziale bei Studierenden Zentrale Ergebnisse der Studierendenbefragung an 37 deutschen Hochschulen. BMBF: Bonn. http://www.exist.de/SharedDocs/Downloads/DE/Studien/Gruendungspotenziale-Studierenden.pdf%3F__blob%3DpublicationFile.
- Kerst, C., & Minks, K.-H. (2005). Selbständigkeit und Unternehmensgründung von Hochschulabsolventen fünf Jahre nach dem Studium. Eine Auswertung der HIS-Absolventenbefragungen 2002/2003. (HIS-Kurzinformation A8/2005). Hannover: HIS.
- KfW-Gründungsmonitor 2019 (2019). Gründungstätigkeit in Deutschland stabilisiert sich: Zwischenhalt oder Ende der Talfahrt? verfügbar unter: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gruendungsmonitor-2019.pdf>.
- Liñán, F., & Chen, Y.-W. (2009). Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593–617. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x>.
- Obschonka, M., Hahn, E., & Bajwa, N. ul H. (2018). Personal agency in newly arrived refugees: The role of personality, entrepreneurial cognitions and intentions, and career adaptability. *Journal of Vocational Behavior*, 105, 173–184. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2018.01.003>.
- Sternberg, R. & Wagner, J. (2005). Zur Evidenz regionaler Determinanten im Kontext individueller Gründungsaktivitäten. Empirische Befunde aus dem Regionalen Entrepreneurship Monitor (REM). *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 49 (3-4), 167-184.
- Tang, J., Kacmar, K. M. (Micki), & Busenitz, L. (2012). Entrepreneurial alertness in the pursuit of new opportunities. *Journal of Business Venturing*, 27(1), 77–94. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.07.001>.

V. Erfolgsfaktoren bei Existenzgründungen an den saarländischen Hochschulen

Gliederung

1	Einleitung.	79
2	Hochschulinterne Unterstützungsangebote	82
	2.1 Nutzung der hochschulinternen Unterstützungsangebote . . .	82
	2.2 Erfolgswirksamkeit der hochschulinternen Unterstützungsangebote	85
	2.3 Zentrale Ergebnisse und Handlungsempfehlungen	87
3	Hochschulexterne Partnerinnen und Partner	89
	3.1 Kontaktintensität mit hochschulexternen Partnern	90
	3.2 Zentrale Ergebnisse und Handlungsempfehlungen	91
4	Zusammenfassung und Ausblick.	95
5	Literatur	95

1 Einleitung

Aktuelle Studien zeigen, dass Hochschulen heutzutage eine zentrale Rolle im Gründungsgeschehen einnehmen. Zum einen ist erkennbar, dass die Anzahl an Akademikern in Gründungsteams hoch ausgeprägt ist. In diesem Zusammenhang konnte im Rahmen des Deutschen Startup-Monitors festgestellt werden, dass 81,7% der befragte Gründerinnen und Gründer angaben, über einen akademischen Abschluss zu verfügen (Kollmann, Hensellek, Jung & Kleine-Stegemann, 2019). Demnach scheint die akademische Bildung eine positive Wirkung auf die Gründungsabsicht der Studierenden und Absolventinnen und Absolventen zu haben. Zum anderen zeichnet sich ein Anstieg der hochschulbezogenen Gründungen ab. Laut den Ergebnissen des aktuellen Gründungsradars stieg die Anzahl der Gründungen an den befragten Hochschulen von 837 im Jahr 2012 auf 1173 im Jahr 2017 an (Franke & Schröder, 2018). Diese Ergebnisse können als positiv gewertet werden, da sich hochschulbezogene Gründungen förderlich auf die Region und die Hochschule

selbst auswirken (z. B. Bramwell & Wolfe, 2008; Guerrero, Urbano & Fayolle, 2014; Franke & Schröder, 2018). Zu den resultierenden positiven regionalen Effekten sind u. a. der Verbleib der Unternehmen in der Region (Fritsch, Henning, Slavtchev & Steigenberger, 2008) zu zählen, einhergehend mit einer Stärkung der regionalen Wirtschaft (Guerrero et al. 2016). Der Wissens- und Technologietransfer, der durch universitäre Neugründungen begünstigt wird, erhöht zudem die regionale Innovationskraft (Franke & Schröder, 2018). Die Hochschulen selbst profitieren ebenfalls von hochschulnahen Gründungen. Eine etablierte Gründungskultur wirkt sich förderlich auf die Gewinnung von Studierenden und Wissenschaftlern, auf die Zusammenarbeit zwischen Forschung und Lehre und auf die Werbewirksamkeit der Hochschule (Franke & Schröder, 2018) aus. Aus den genannten Gründen ist es für Hochschulen, aber auch für politische Entscheidungsträgerinnen und -träger in hochschulansässigen Regionen, unverzichtbar, Faktoren zu identifizieren, die zu einer Verbesserung des Gründungsklimas beitragen und mögliche Gründungsbarrieren reduzieren.

In diesem Zusammenhang zeigt die Literatur, dass die Bereitstellung von Unterstützungsleistungen das Gründungsverhalten positiv beeinflusst (Franke & Lüthje, 2002), wohingegen das Fehlen passender Unterstützungsleistungen zu einer Abwanderung der Gründerinnen und Gründer aus der Hochschulregion führen kann (Frank & Schröder, 2018). Dies lässt die Schlussfolgerung zu, dass die hochschulbezogene Gründungsförderung ein Erfolgsfaktor für das Gelingen des Gründungsvorhabens ist und verdeutlicht die Relevanz der Verfügbarkeit von passenden Unterstützungsmöglichkeiten für Gründerinnen und Gründer im Rahmen von hochschulbezogenen Existenzgründungen. Die Universität des Saarlandes (UdS) und die htw saar stellen in diesem Zusammenhang über KWT und FITT zahlreiche Angebote zur Verfügung, die Gründungen bzw. Gründungsvorhaben unterstützen. Dass die hochschulinterne Förderung an der UdS und der htw saar, sowie die verfügbaren externen Unterstützungsangebote innovative und erfolgreiche Unternehmen hervorbringen können, zeigt sich am Beispiel des an der UdS gegründeten Unternehmens Okinlab. Das 2013 ausgegründete Unternehmen „arbeitet an der Schnittstelle zwischen Architektur, Design, Informatik und Forschung“ (Okinlab, 2019a) und ermöglicht die konsumentenseitige Gestaltung von individualisierbaren Möbeln mithilfe eines digitalen 3D-Konfigurators. Die Gründer des Unternehmens zählten mit ihrer Geschäftsidee zu den Finalisten des Deutschen Gründerpreises 2016 (Deutscher Gründerpreis, 2016) und konnten bis heute weitere Preise und Auszeichnungen, wie bspw. „Deutschlands Bester Online-Shop“ oder „German Best Brand Award“, für sich verzeichnen (Formbar, 2019; Okinlab, 2019b). Die Förderung im Rahmen des EU-Innovationsprogramms „Horizont 2020“ runden die Erfolgsgeschichte des Unternehmens ab (Saarbrücker Zeitung 2019). Die Untersuchungen des aktuellen Gründungsradars 2018

(Frank & Schröder, 2018) bestätigen ebenfalls, dass die UdS bereits eine erfolgreiche Unterstützungskultur zur Förderung von Gründungen etabliert hat. Laut den Ergebnissen der Studie gehört die UdS zu den führenden deutschen Hochschulen in den Bereichen der Gründungsunterstützung und Gründungsaktivitäten (Frank & Schröder, 2018). Bei einer Betrachtung der Gründungszahlen im gesamten Saarland zeigt sich jedoch noch Verbesserungspotenzial. Im Jahr 2018 vollzogen lediglich 95 von 10.000 saarländischen Erwerbsfähigen eine Gründung. Damit liegt das Saarland im Bundesranking der Gründungstätigkeit nur auf Platz 12 (Metzger, 2019). Die genannten Zahlen verdeutlichen, dass die saarländischen Hochschulen bereits eine erfolgreiche Unterstützungskultur etabliert haben. Um das Potenzial von hochschulbezogenen Gründungen weiterhin in der Region zu erhalten, zu fördern und zu erweitern, bedarf es jedoch einer kontinuierlichen Analyse der bestehenden Angebote zur Gründungsförderung, um zielgerichtete Förderungen zu ermöglichen, Angebote zu erweitern und gegebenenfalls zu ersetzen. Neben der bereits beschriebenen Notwendigkeit hochschulinterner Unterstützung, sind externe unterstützende Institutionen und Partner ebenfalls für Gründerinnen und Gründer von Relevanz (Uebe-Emde, 2007). Beispielsweise zeigen die Ergebnisse des Deutschen Startup-Monitors, dass Kooperationen mit anderen Unternehmern als Erfolgsfaktor wahrgenommen werden. Auch der Zugang zu Kapitalgebern oder die Kooperation mit wirtschaftspolitischen Initiativen werden als gründungserfolgswirksame Faktoren aufgeführt (Kollmann et al., 2019). Vor dem Hintergrund, dass sowohl hochschulinterne Unterstützungsleistungen als auch extern unterstützende Institutionen und Partnerinnen und Partner als erfolgsbestimmende Faktoren im Rahmen des Gründungsprozesses wirken, wurden im Rahmen der durchgeführten Studie Daten zu den unterschiedlichen hochschulinternen und -externen Unterstützungsangeboten erhoben. Hier sei darauf hingewiesen, dass eine erfolgreiche Gründung nicht mit einer wirtschaftlich erfolgreichen Unternehmensführung gleichzusetzen ist. Dies kann sich erst im Laufe der Unternehmensentwicklung herausstellen. Das folgende Kapitel zielt darauf ab die Nutzung und den Beitrag der hochschulbezogenen Unterstützungsleistungen für eine erfolgte Gründung näher zu betrachten. In einem weiteren Abschnitt wird untersucht auf welche externen Partner die befragten Gründerinnen und Gründer, ehemaligen Gründerinnen und Gründer und Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher¹ im Rahmen ihres Gründungsvorhabens zurückgegriffen haben. Basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen aus der Datenerhebung und -analyse, können Implikationen zum Erhalt und zur Steigerung des Gründungspotenzials im Umfeld der saarländischen Hochschulen abgeleitet werden.

1 Im Rahmen dieser Studie werden alle Befragten, die derzeit ein Unternehmen gründen oder bereits gegründet haben, als Gründerinnen und Gründer klassifiziert. Ehemalige Gründerinnen und Gründer umfassen die Befragten, die angaben, dass sie das von ihnen gegründete Unternehmen verlassen oder verkauft haben. Als Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher gelten jene Befragten, die ihre Gründung abgebrochen oder das Unternehmen abgewickelt haben.

2 Hochschulinterne Unterstützungsangebote

Die KWT, angeschlossen an die UdS, und das FITT, angeschlossen an die htw saar, stellen eine Vielfalt an hochschulübergreifenden Angeboten zur Gründungsunterstützung zur Verfügung. Gründerinnen und Gründern und Gründungsinteressierten bietet sich die Möglichkeit, hochschulnah an Angeboten zu partizipieren, um gründungsspezifisches Wissen im innovations- und wissensintensiven Setting zu erwerben. Um auch zukünftig das Gründungspotenzial an der UdS und der htw saar zu stärken, ist es notwendig, Betrachtungen hinsichtlich der Intensität der Nutzung der verfügbaren Angebote und der resultierenden Erfolgswirksamkeit durchzuführen. Das folgende Kapitel setzt sich deshalb zum Ziel, die aktuell vorhandenen und die in der Vergangenheit verfügbaren Unterstützungsangebote hinsichtlich der Inanspruchnahme und der Erfolgswirksamkeit zu untersuchen, um herauszuarbeiten, welche Unterstützungsleistungen auch zukünftig erhalten oder ausgebaut werden sollten und ob ggf. neue Fördermaßnahmen ergänzt werden sollten. Dazu wird in einem ersten Schritt die Nutzungsintensität der Angebote mithilfe genormter Aktivitätsindizes abgebildet, wodurch Rückschlüsse auf die Stärke der Nachfrage der einzelnen Angebote gezogen werden können. In einem zweiten Schritt wird mittels Strukturgleichungsmodellierung die Erfolgswirksamkeit der Angebote untersucht. Abschließend werden Handlungsempfehlungen zur Optimierung der hochschulbezogenen Gründungsförderung abgeleitet.

2.1 Nutzung der hochschulinternen Unterstützungsangebote

Operationalisierung

Zur Operationalisierung der beschriebenen Problemstellung wurden die Probanden in einem ersten Schritt aufgefordert anzugeben, welche der hochschulinternen Unterstützungsangebote sie bereits in Anspruch genommen haben. Die Abfrage erfolgte durch eine dichotome Variable mit den Ausprägungen „Ja“ und „Nein“. Sofern die Probandin oder der Proband bei einem Angebot mit „Ja“ geantwortet hat, wurde sie oder er gebeten, seine Nutzungsintensität für das Angebot einzuschätzen. Zur Erhebung dieser Variable wurde den Probandinnen und den Probanden folgende Frage gestellt: „Bitte geben Sie die Nutzungsintensität für die von Ihnen in der Vergangenheit in Anspruch genommenen Angebote an“. Die Messung erfolgte auf einer siebenstufigen Rating-Skala (1 = wenig intensiv, 7 = sehr intensiv).

Analyse und Ergebnisse

Um die Nutzungsintensität der vorhandenen Angebote im Verhältnis zueinander zu betrachten, wurden genormte Aktivitätsindizes berechnet (Stare & Kejžar, 2014). Die Indexwerte ergeben sich dabei aus dem Verhältnis der tatsächlichen Nutzung eines Angebots zu der maximal möglichen Nutzung (Maximalwert). Zur

Berechnung des Maximalwertes der Nutzungsintensität wurde die Gesamtzahl aller befragten derzeitigen Gründerinnen und Gründer (N=243), ehemaligen Gründerinnen und Gründer (N=34) und Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher (N=41) mit der Maximalausprägung der Variable Nutzungsintensität (7=sehr intensiv) multipliziert. Die tatsächliche Nutzung ergibt sich aus der Multiplikation des Mittelwerts des jeweiligen Angebots mit der Anzahl an Befragten, die jenes Angebot auch wahrgenommen haben. Der genormte Aktivitätsindex errechnet sich schließlich als prozentualer Wert, indem die tatsächliche Nutzungsintensität durch den Maximalwert dividiert wird. Die errechneten Werte können Werte zwischen null und 100 annehmen, wobei höhere Werte auch eine höhere Angebotsnutzung indizieren. Tabelle 1 beinhaltet die Indexwerte für jedes Unterstützungsangebot, geordnet nach der Nutzungsintensität.

Die Ergebnisse lassen erkennen, dass die Befragten, vor allem die Allgemeine Gründungsberatung nutzen. Die Nutzungsintensität dieses Angebots liegt bei 8,63. Auch die Miete von Büro- und/oder Laborräume im Starterzentrum ist unter den Befragten im Verhältnis zu den anderen Angeboten verstärkt nachgefragt, die Nutzungsintensität liegt hier bei 7,68%. Weitere Angebote, die seitens der Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer verstärkt nachgefragt wurden, sind Gründerworkshops (5,75%) und Beratungsgespräche für das EXIST Gründerstipendium (4,76%).

Tabelle 1: Nutzungsintensität der hochschulinternen Unterstützungsangebote durch Gründerinnen und Gründer, ehemalige Gründerinnen und Gründer und Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher (Genormter Aktivitätsindex).

Hochschulinterne Unterstützungsangebot	Mittelwert	Maximalwert	Tatsächliche Nutzungsintensität	Genormter Aktivitätsindex in %
Allgemeine Gründungsberatung	4,27	2.226	192,15	8,63
Miete Büro-/Laborräume Starterzentrum	5,70	2.226	171,00	7,68
Gründerworkshops	4,41	2.226	127,89	5,75
Beratungsgespräch Exist – Gründerstipendium	4,24	2.226	106,00	4,76
Crash-Kurs Existenzgründung	4,67	2.226	98,07	4,41
Coaching Workshops	4,48	2.226	94,08	4,23
Businessplan-School	5,38	2.226	86,08	3,87
Gründerlehrveranstaltung	4,26	2.226	80,94	3,64
Studienangebot Existenzgründung	5,00	2.226	70,00	3,14
Beratungsgespräch Exist – Forschungstransfer	3,61	2.226	64,98	2,92
Mentoring-Scheckheft	5,30	2.226	53,00	2,38
Saarland-Pitch	4,36	2.226	47,96	2,15
jUNIT-Auftrag	4,09	2.226	44,99	2,02
Projektmanagement	5,00	2.226	40,00	1,80
Vertriebsmentoring	4,86	2.226	34,02	1,53
Lunchvortrag	2,64	2.226	29,04	1,30
Existenzgründungsbibliothek	4,00	2.226	24,00	1,08
Ideengewitter	4,40	2.226	22,00	0,99
Business-Development-Seminar	4,40	2.226	22,00	0,99
Gründer-Cup	4,00	2.226	20,00	0,90
Assessment-Center	3,60	2.226	18,00	0,81
Ideenschmiede	3,00	2.226	6,00	0,27

2.2 Erfolgswirksamkeit der hochschulinternen Unterstützungsangebote

Operationalisierung

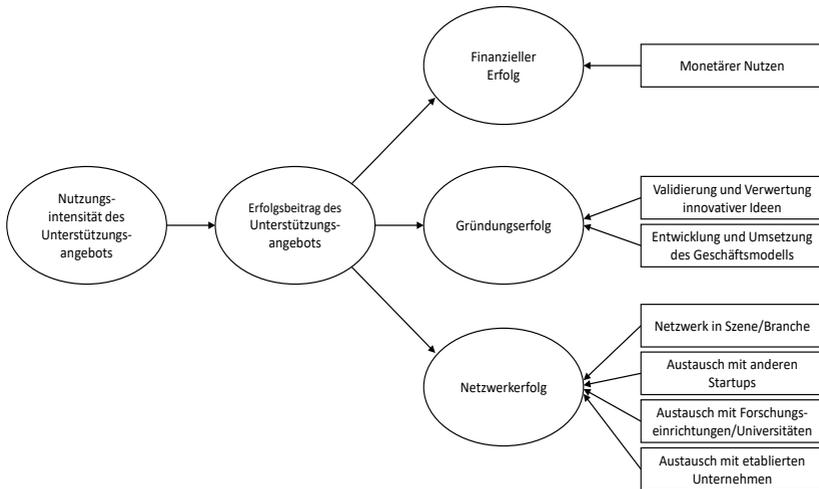
Zur Bestimmung der Erfolgswirksamkeit der Angebote wurden die Variablen Nutzungsintensität und Erfolgsbeitrag erhoben. Die Nutzungsintensität des jeweiligen Angebots repräsentiert dabei die unabhängige Variable. Die Befragten wurden gebeten, auf einer Skala von 1 (wenig intensiv) bis 7 (sehr intensiv) anzugeben, wie intensiv sie die jeweiligen Angebote der Hochschulen in Anspruch genommen haben. Der Erfolgsbeitrag (unabhängige Variable) der Unterstützungsangebote wurde durch ein Konstrukt zweiter Ordnung mit drei Dimensionen – finanzieller Erfolg, Gründungserfolg und Netzwerkerfolg – gemessen. Diese Dimensionen wurden mittels formativer Indikatoren operationalisiert (siehe Abbildung 1). Die Probandinnen und Probanden wurden aufgefordert anzugeben, wie hilfreich sie die Unterstützungsangebote im Hinblick auf die einzelnen Indikatoren wahrgenommen haben. Zur Messung wurde ebenfalls eine siebenstufige Ratingskala verwendet (1 = überhaupt nicht hilfreich, 7 = sehr hilfreich).

Analyse und Ergebnisse

Zur empirischen Validierung des in Abbildung 1 dargestellten Modells wurde die Methode der Strukturgleichungsmodellierung angewandt. Diese Methode erlaubt es, zu untersuchen, inwiefern die im Modell aufgeführte unabhängige Variable ein signifikanter Prädiktor der abhängigen Variable ist. Ferner können mithilfe dieser Methode auch nicht direkt beobachtbare Variablen, operationalisiert über Indikatoren, berücksichtigt werden (Hair, Hult, Ringle & Sarstedt, 2016). Für alle hochschulinternen Unterstützungsangebote wurde ein separates Strukturmodell berechnet, um zu identifizieren, ob das jeweilige Angebot einen signifikant positiven Einfluss auf den Erfolg hat. Für vier der innerhalb der Studie betrachteten Unterstützungsangebote konnten keine Berechnungen durchgeführt werden, da die Menge der verfügbaren Daten zu gering war. Die Ergebnisse der einzelnen Strukturmodelle sind in Tabelle 2 abgebildet. Die Signifikanzwerte (p-Werte) lassen erkennen, dass alle betrachteten Angebote der Hochschulen einen signifikanten Einfluss auf den Gründungserfolg ausüben. Anhand der standardisierten Pfadkoeffizienten² ist erkennbar, dass dieser Einfluss positiv ist.

2 Die standardisierten Pfadkoeffizienten können Werte zwischen -1 und 1 annehmen. Werte, die nah an +/- 1 liegen weisen auf eine starke Beziehung zwischen der unabhängigen und abhängigen Variable hin. Werte, die nah an 0 liegen, indizieren eine schwache Beziehung. Das Vorzeichen gibt an, ob es sich um einen positiven oder negativen Einfluss handelt (Hair et al., 2016).

Abbildung 1: Strukturmodell zur Messung des Erfolgsbeitrags der hochschulinternen Unterstützungsangebote.



Die stärkste Erfolgswirkung hat laut den Befragten die Allgemeine Gründungsberatung ($\beta = 0.74$ $p < 0.01$). Aber auch Gründerworkshops ($\beta = 0.65$ $p < 0.019$), die Miete von Büro-/Laborräumen im Starterzentrum ($\beta = 0.61$ $p < 0.01$), Coaching Workshops ($\beta = 0.58$ $p < 0.01$) und Beratungsgespräche zum Exist-Gründerstipendium ($\beta = 0.53$ $p < 0.01$) sind stark erfolgswirksam. Ferner ist an den Pfadkoeffizienten erkennbar, dass die eben genannten Angebote zwar den stärksten Einfluss auf den durch die Befragten wahrgenommenen Erfolg haben, jedoch haben alle anderen Angebote ebenfalls eine positive Erfolgswirkung.

Tabelle 2: Ergebnisse der Strukturgleichungsmodellierung zur Berechnung des Erfolgsbeitrags der hochschulinternen Unterstützungsangebote, ** = $p < 0,01$.

Hochschulinterne Unterstützungsangebot	Pfadkoeffizient	t-Wert
Allgemeine Gründungsberatung	0,74**	15,28
Gründerworkshops	0,65**	10,82
Miete Büro-/Laborräume Starterzentrum	0,61**	9,27
Coaching Workshops	0,58**	7,80
Beratungsgespräch Exist — Gründerstipendium	0,53**	7,60
Gründerlehrveranstaltung	0,51**	7,26
Studienangebot Existenzgründung	0,45**	5,78
Beratungsgespräch Exist — Forschungstransfer	0,44**	5,64
Mentoring-Scheckheft	0,40**	4,90
Saarland-Pitch	0,40**	5,04
jUNit-Auftrag	0,39**	4,79
Crash-Kurs Existenzgründung	0,38**	5,06
Businessplan-School	0,38**	4,95
Lunchvortrag	0,38**	5,20
Vertriebsmentoring	0,38**	5,31
Existenzgründungsbibliothek	0,33**	3,75
Gründer-Cup	0,28**	3,89
Projektmanagement	0,26**	3,34

2.3 Zentrale Ergebnisse und Handlungsempfehlungen

Basierend auf den vorangegangenen Analysen beinhaltet der folgende Abschnitt eine vertiefende Betrachtung zentraler Ergebnisse, um die eingangs formulierten Forschungsfragen hinsichtlich der Inanspruchnahme und Erfolgswirkung der Unterstützungsleistungen zu beantworten.

Die Berechnungen der genormten Aktivitätsindizes für die Angebote von KWT und FITT lassen insgesamt erkennen, dass die Angebotsnutzung für die Befragten dieser Studie relativ gering ausfällt. Es sei diesbezüglich angemerkt, dass einige der Unterstützungsangebote, wie bspw. die Ideenschmiede, aktuell nicht mehr bereitgestellt werden, wodurch es ggf. zu einer Verzerrung der Indexwerte gekommen sein könnte, bedingt durch die fehlende Möglichkeit an dem Angebot seit der Auflösung teilnehmen zu können. Dennoch liegen die Indexwerte auch bei Angeboten mit vergleichsweise starker Nutzung (z.B. Allgemeine Gründungsberatung) unter 10%. Somit liegt es in der Verantwortung von KWT und FITT, mehr Aufmerksamkeit für die Unterstützungsleistungen zu erzielen und den Zugang zu diesen zu erleichtern. Dafür bieten sich folgende Handlungsmöglichkeiten an:

- Steigerung des Bekanntheitsgrades der Unterstützungsleistungen durch fakultätsübergreifende Informationsveranstaltungen.
- Versuch der Einbindung von Lehrkräfte, besonders in Fakultäten mit geringer Gründungsintensität.
- Frühzeitige Sensibilisierung der Studierenden für die Leistungen der KWT und FITT.
- Ausweitung der gründungsbezogenen Lehrveranstaltungen und Integration der bestehenden Angebote als Modul in das Curriculum verschiedener Studiengänge.
- Gründungsphasenbezogene strukturelle Darstellung aller verfügbarer Angebote auf den Webseiten der KWT und des FITT. Zusätzliche themenspezifische Kategorisierung der Angebote.
- Einheitlicher Online-Terminkalender für die verfügbaren Unterstützungsleistungen mit integriertem Buchungssystem.

Die Analyse des Erfolgsbeitrags hingegen verdeutlicht, dass die Befragten den Angeboten eine starke Erfolgswirkung zuschreiben. Sämtliche Angebote erzielen einen positiven Erfolgsbeitrag. Dies spricht für eine überaus hohe Qualität der KWT und FITT-seitigen Unterstützungsleistungen. Die Ergebnisse bestätigen die Resultate des aktuellen Gründungsradars. Im Teilranking Gründungsunterstützung belegte die UdS den ersten Platz unter den großen teilnehmenden Hochschulen, im Gesamtranking Gründungsförderung ist die UdS an dritter Stelle gelistet (Franke & Schröder, 2018).

Im Detail lassen die Ergebnisse erkennen, dass die Allgemeine Gründungsberatung und die Gründerworkshops die stärkste Erfolgswirkung zu verzeichnen haben. Da diese Angebote notwendiges Wissen und erforderliche Fähigkeiten für den Gründungsprozess vermitteln und gleichzeitig eine prozessbegleitende Betreuung und Unterstützung ermöglichen, sollten diese auch zukünftig erhalten und gegebenenfalls ausgebaut werden. Die Verfügbarkeit der notwendigen personellen, räumlichen und finanziellen Ressourcen für diese Unterstützungsleistungen sollten seitens der Hochschulen sowie KWT und FITT sichergestellt werden. Auch die Verfügbarkeit von Büro- und Laborräumen im Starterzentrum sollte zukünftig gewährleistet sein, da die Befragten der Studie dieser Leistung ebenfalls eine starke Erfolgswirksamkeit zuschrieben. Die räumliche Nähe der Bürostandorte fördert zudem den Austausch und die Vernetzung zwischen den Gründerinnen und Gründern, was wiederum zu Synergieeffekten führen kann.

Betrachtet man die Ergebnisse der Angebotsnutzung und des Erfolgsbeitrags in Kombination, kann festgestellt werden, dass alle durch die KWT und FITT bereitgestellten Angebote zum Erfolg bei Gründungen beitragen. Daraus ist erkennbar, dass die Angebote inhaltlich und qualitativ hochwertig sind. Ein Adaptionsbedarf könnte lediglich durch eine Orientierung an den aktuell größten Herausforderungen der Gründerinnen und Gründer (siehe auch Kapitel 6 Barrieren bei Existenzgründungen) abgeleitet werden. Additive Angebote, wie beispielsweise der im Jahr 2019 erstmals durchgeführte ‚Saarland Accelerator‘, könnten aufgrund des phasenübergreifenden Ansatzes zukunftsorientierte Methoden darstellen. Jedoch bieten die aktuellen Angebote eine optimale Ergänzung, indem sie themen- oder prozessphasenbezogene Inhalte vermitteln, um die Gründerinnen und Gründer in ihren spezifischen Schwächen zu unterstützen. Jedoch besteht für KWT und FITT zukünftig vor allem die Notwendigkeit, die Bekanntheit der Angebote zu steigern sowie den Zugang zu diesen Angeboten zu erleichtern, um somit die aktuell geringe Inanspruchnahme zu steigern. Bei einer verstärkten Angebotsnutzung ist davon auszugehen, dass das Gründungspotenzial und der Erfolg der Gründungen an den saarländischen Hochschulen zukünftig gesteigert werden kann.

3 Hochschulexterne Partnerinnen und Partner

Im Rahmen des Gründungsprozesses ist auch die Unterstützung durch externe Partnerinnen und Partner für den Gründungserfolg von Relevanz. Bisherige Studien zeigen bspw., dass sowohl Freunde als auch Familienangehörige neben Investoren und Kreditinstituten häufig zur Finanzierungsunterstützung eingebunden werden (Metzger, 2019; Kollmann, Hensellek, Jung & Kleine-Stegemann, 2018). Doch nicht nur bei der Akquise von finanziellen Mitteln können Freunde und Familie unterstützend zur Seite stehen. Auch das erweiterte soziale Netzwerk, das oftmals über den Familien- und Freundeskreis gebildet wird, kann für das Gelingen des Gründungsvorhabens förderlich sein (Kotha & George, 2012; Edelman, Manolova, Shirokova & Tsukanova, 2016). Ferner stellt die bisherige Forschung Ergebnisse bereit, die konstatieren, dass erfolgreiche Gründerinnen und Gründer auch mit potenziellen Kunden in Kontakt treten, um kundenseitige Informationen in den Gründungsprozess einzubinden (Duchesneau & Gartner, 1990). Häufig wird auch der Kontakt zu anderen Gründerinnen und Gründern oder etablierten Unternehmen gründungsprozessbegleitend hergestellt, um u. a. einen besseren Markt- und Kundenzugang zu erreichen (Kollmann et al., 2018). Die Unterstützung durch externe Beraterinnen und Berater ist vor allem dann gefragt, wenn sich die Gründerinnen und Gründer komplexen Umweltbedingungen gegenübergestellt sehen (Devaughn & Leary, 2007). Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass sowohl die durch die Hochschulen bereitgestellten Angebote wesentliche Erfolgstreiber des Grün-

zungsgeschehens darstellen, als auch externe Partnerinnen und Partner wichtige Unterstützungsleistungen im Rahmen des Gründungsprozesses vollbringen.

In Anbetracht der literaturbasierten Belege ist es demnach auch im Rahmen dieser Studie notwendig, die Kontaktintensität mit externen Partnerinnen und Partnern näher zu analysieren, um deren Beitrag zur Förderung des Gründungsgeschehens im Umfeld saarländischer Hochschulen besser abschätzen zu können. Um die Vergleichbarkeit der Resultate zwischen den internen und den externen Angeboten gewährleisten zu können, wurden diese auch hier in Form genormter Aktivitätsindizes dargestellt. Ein hoher Indexwert impliziert demnach intensiven Kontakt zu den externen Partnerinnen und Partnern, wohingegen ein niedriger Wert auf eine geringe Kontaktintensität schließen lässt. Abgerundet wird dieses Kapital, indem die durch die Literatur fundierte Relevanz externer Erfolgsfaktoren den Erkenntnissen dieser Studie, die explizit auf hochschulbezogene Gründungen abzielt, gegenübergestellt wird, um auf dieser Basis hochschulinterne und externe Handlungsempfehlungen abzuleiten, die Gründerinnen und Gründer gezielt bei der Kooperation mit externen Partnerinnen und Partner unterstützen sollen.

3.1 Kontaktintensität mit hochschulexternen Partnern

Operationalisierung

Zur Analyse der externen Erfolgsfaktoren wurden die Probandinnen und Probanden gebeten, die Kontakthäufigkeit zu externen Partnerinnen und Partnern anzugeben, die im Rahmen des Gründungsvorhabens unterstützend tätig waren. Die Abfrage erfolgte über eine fünfstufige Skala (1 = seltener als einmal im Monat, 2 = ein- bis zweimal im Monat, 3 = einmal pro Woche, 4 = mehrmals pro Woche, 5 = täglich). Die Variable Kontakthäufigkeit bildet die Grundlage zur Berechnung der Kontaktintensität.

Analyse und Ergebnisse

Die Analyse der Kontaktintensität mit externen Partnerinnen und Partnern im Rahmen des Gründungsprozesses wurde erneut mithilfe genormter Aktivitätsindizes berechnet (siehe Abschnitt 2.1). Tabelle 3 weist die Ergebnisse der berechneten Indexwerte für die Kontaktintensität mit externen Partnerinnen und Partnern aus. Anhand der Indexberechnung lässt sich erkennen, dass die Kontaktintensität für die Befragten im Rahmen dieser Studie vor allem für (potentielle) Kundinnen und Kunden (32,15%) und Freundinnen und Freunde und Bekannte (31,49%) hoch ausgeprägt ist. Auch Familienangehörige, andere Gründerinnen und Gründer und Steuerberaterinnen - und -berater werden im Rahmen des Gründungsvorhabens häufig kontaktiert. Die Ergebnisse verdeutlichen aber auch, dass Gründerinnen und Gründer im Hochschulumfeld nur in

einem verhältnismäßig geringen Ausmaß auf externe Gründungsberaterinnen und -berater, Investorinnen und Investoren und Bankberaterinnen und -berater zurückgreifen.

Tabelle 3: Kontaktintensität mit hochschulexternen Partnerinnen und Partnern (Genormter Aktivitätsindex).

Hochschulexterne Partner	Mittelwert	Maximalwert	Tatsächliche Nutzungsintensität	Genormter Aktivitätsindex in %
(Potentielle) Kunden	3,55	1.590	511,20	32,15
Freunde/Bekannte	3,36	1.590	500,64	31,49
Familienangehörige	3,50	1.590	451,50	28,40
Andere Gründer	2,62	1.590	293,44	18,46
Steuerberater/innen	1,81	1.590	271,50	17,08
Bankberater/innen	1,63	1.590	146,70	9,23
Investoren	1,71	1.590	116,28	7,31
Gründungsberater/innen (außerhalb KWT und/oder FITT)	1,71	1.590	87,21	5,48

3.2 Zentrale Ergebnisse und Handlungsempfehlungen

Die zentralen Ergebnisse aus den Analysen des Abschnitts 3.1 werden in diesem Abschnitt herausgegriffen, detailliert betrachtet und in den Kontext bestehender Literatur eingeordnet, um Handlungsempfehlungen abzuleiten, die einerseits die saarländischen Hochschulen und andererseits die Landespolitik betreffen.

Der Austausch mit (potenziellen) Kundinnen und Kunden

Die Ergebnisse hinsichtlich der Kontaktintensität mit externen Partnerinnen und Partnern verdeutlichen, dass insbesondere Kundinnen und Kunden gründungsprozessbegleitend eingebunden werden. Dieses Ergebnis spiegelt sich auch in bisherigen Forschungsergebnissen wider. Grundsätzlich besteht innerhalb der Literatur Konsens darüber, dass Unternehmen die Zusammenarbeit und Interaktion mit ihren Kundinnen und Kunden fördern sollten, um erfolgsversprechende Leistungen am Markt zu platzieren (Hoyer, Chandy, Dorotic, Krafft & Singh, 2010). Auch für Gründerinnen und Gründer ist die Interaktion mit zukünftigen Kunden hilfreich (Duchesneau & Gartner, 1990), um frühzeitig Kontakte zu potenziellen Abnehmerinnen und Abnehmern herzustellen. Die Interaktion und Integration von Kundinnen und Kunden geht auch mit einer Risikoreduktion einher, eine Leistung am Markt zu platzieren, die keine Kundenbedürfnisse adressiert (z.B. Ogawa & Piller, 2006; Bartl, Füller, Mühlbacher & Ernst, 2012). Da die Befragten im Rahmen dieser Studie intensiven Kontakt mit ihren (mögli-

chen) Kundinnen und Kunden halten oder in der Vergangenheit gehalten haben, erschließt sich, dass ihnen die Relevanz dieser Interaktion bewusst ist. Dennoch sollten weitere Maßnahmen initiiert, oder bestehende Maßnahmen ausgebaut werden, die es Gründerinnen und Gründern im Hochschulumfeld erleichtert, den Kontakt mit (potenziellen) Kundinnen und Kunden herzustellen. Seitens der KWT und FITT sollten bestehende Angebote ersetzt oder weitere Seminare und Workshops ergänzt werden, die den Gründerinnen und Gründern Kenntnisse und Methoden vermitteln, um Einblicke in zukünftige Kundenbedürfnisse und -trends zu erhalten (z. B. Szenarioanalysen, Trendanalysen, Design Thinking) oder um ihnen Wissen zu vermitteln, mit welchen Methoden Kundeninformationen zielführend in den Gründungsprozess integriert werden können. Auf Landesebene sind im Rahmen der Saarland Offensive für Gründungen (SOG) bereits Ansprechpartnerinnen und -partner verfügbar, die Gründerinnen und Gründern in den Bereichen Marketing und Vertrieb (z. B. Existenzgründer-Initiative des Marketingclubs Saar e.V.) unterstützen. Um Gründerinnen und Gründern den Zugang zu möglichen Kundinnen und Kunden weiter zu vereinfachen, ist zukünftig eine Ergänzung dieser Angebote, bspw. durch Netzwerktreffen denkbar. Solche Netzwerktreffen könnten u. a. dafür genutzt werden, Leistungsangebote neugegründeter saarländischer Unternehmen an potenzielle Kundinnen und Kunden (speziell aus dem B2B-Bereich) zu vermitteln. Der Austausch mit potenziellen B2B-Kundinnen und Kunden weist noch weitere Vorteile auf. Neben der Kundengewinnung, können Gründerinnen und Gründer auch von dem Know-how etablierter, regionaler Unternehmerinnen und Unternehmer profitieren. Auch eine ergänzende regionale, digitale „Vermittlungsbörse“ für Gründerinnen und Gründer und Auftraggeberinnen und Auftraggeber, im Sinne einer kostenfreien Multi-Sided-Plattform³, würde die Zusammenführung von Gründerinnen und Gründern und möglichen Kundinnen und Kunden unterstützen.

Unterstützung durch das soziale Umfeld

Ein weiteres zentrales Ergebnis dieser Studie ist, dass die teilnehmenden Gründerinnen und Gründer, ehemaligen Gründerinnen und Gründer und Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher in einem regen Kontakt mit ihrem sozialen Umfeld, wozu bspw. Familienangehörige und Freunde zählen, stehen. Bisherige empirische Studien belegen die Nützlichkeit von Unterstützung aus dem sozialen Umfeld im Gründungsprozess (Kollmann et al., 2018; Kotha & George, 2012). Das soziale Umfeld fällt jedoch in den persönlichen Bereich der Gründerin bzw. des Gründers, wodurch ein Eingreifen durch andere Unterstützungs-

3 Multi-Sided Platforms ermöglichen verschiedenen Anspruchsgruppen eine direkte Interaktion mittels einer Plattformlösung (Hagiu & Wright, 2015). Ein bekanntes Beispiel einer Multi-Sided Platform ist LinkedIn (Komljenovic, 2018).

anbieterinnen und -anbieter kaum bis gar nicht möglich ist. Möglich ist jedoch die Sensibilisierung der Gründerinnen und Gründer im Hinblick auf die Nutzung von sozialen Kontakten, bspw. um finanzielle Unterstützung zu erhalten oder das persönliche Netzwerk zu erweitern.

Austausch und Kooperationen mit anderen Gründerinnen und Gründern

Im Rahmen des Gründungsprozesses ist der Austausch mit anderen Gründerinnen und Gründern von großer Bedeutung. Laut der Ergebnisse des aktuellen Deutschen Startup Monitors (Kollmann et al. 2019) kooperieren 56,6% aller Befragten mit anderen Startups. Die Gründerinnen und Gründer erhoffen sich durch diese Kooperationsform bspw. die Erschließung neuer Vertriebskanäle, einen Know-how Gewinn und den Zugang zu weiteren Kundengruppen (Kollmann et al. 2019). Weiterhin zeigt eine Studie von Antolin-Lopez, Martinez-del-Rio, Cespedes-Lorente und Perez-Valls (2015), dass Kooperationen zwischen Startups einen positiven Einfluss auf die Entwicklung von Innovationen haben. Die Ergebnisse unserer Erhebung zeigen, dass die Kontaktintensität zu anderen Gründerinnen und Gründern im Vergleich zu anderen Akteuren mit 18,46% sich zwar im Mittelfeld befindet, jedoch deutlich unter der Kontaktintensität mit (potenziellen) Kundinnen und Kunden und dem sozialen Umfeld liegt. Aus diesem Grund sollte man sich in Zukunft verstärkt darauf konzentrieren, Gründerinnen Gründern und Gründungsinteressierten mehr Vernetzungsmöglichkeiten zu bieten. An dieser Stelle sei jedoch gesagt, dass einige der Angebote durch KWT und FITT bereits darauf abzielen, Gründerinnen und Gründer zu vernetzen. Neben der Möglichkeit, Räume im Starterzentrum zu mieten und somit unter „Gleichgesinnten“ zu arbeiten, bieten die Institutionen weitere Leistungen, wie bspw. den Gründer-Stammtisch an, um Kontakt- und Vernetzungsmöglichkeiten zu offerieren. Zudem gibt es Veranstaltungen auf Landesebene, die den Austausch zwischen Gründern und Gründerinnen ermöglichen. So wurde z. B. im Jahr 2019 eine Gründer-Messe und ein Unternehmerinnen-Treff Saar angeboten (SOG, 2020a). Dennoch sollten Gründerinnen und Gründer zukünftig verstärkt darauf aufmerksam gemacht werden, welche Vorteile Kooperationen mit sich bringen können, obgleich gewisse Konkurrenzsituationen Kooperationen oftmals erschweren. Hochschulseitig wäre u. a. eine gemeinsame Betreuung von mehreren Startups denkbar, um potenzielle Synergieeffekte zwischen den Unternehmen aufzudecken und zu nutzen. Ferner könnten spezielle Programme initiiert werden, die darauf abzielen, dass mehrere Gründerinnen und Gründer Unterstützungsleistungen gemeinschaftlich nutzen. Auch eine Zusammenarbeit mit den Gründerninnen und Gründern oder den gründungsunterstützenden Institutionen von sehr gründungsstarken Universitäten, wie der Technischen Universität München, dem Karlsruher Institut für Technologie oder der Techni-

schen Universität Berlin (Kollmann et al., 2019), wäre denkbar. Eine zusätzliche digitale Lösung zur Förderung des Wissens- und Erfahrungsaustauschs zwischen Gründerinnen und Gründern könnte durch die Etablierung eines plattformbasierten Gründungs-Knowledge Management System umgesetzt werden. Die Ergänzung dieser Plattformlösung um eine „Gründer helfen Gründer“-Börse zur Förderung der gegenseitigen Unterstützung über die Gründungsphasen hinweg, würde einen strukturierten und zielführenden Wissensaustausch ermöglichen.

Externe Finanzierungsmöglichkeiten

Die Ergebnisse der in Abschnitt 3.1 durchgeführten Analyse zeigen, dass die Befragten nur in geringem Kontakt mit Bankberaterinnen und -beratern und Investorinnen und Investoren stehen. Dieses Ergebnis ist überraschend, da die verfügbaren finanziellen Ressourcen innerhalb der Literatur bei Umsetzung des Gründungsvorhabens (Franke & Schröder, 2018) und auch nach erfolgreicher Gründung (Song, Podoyntsyna, Bij & Halman, 2008) als ein wichtiger Faktor für den langfristigen Erfolg des Startups angesehen werden. Auch der Deutsche Startup-Monitor (Kollmann et al., 2019) bestätigt die Relevanz der Kapitalverfügbarkeit: Zwei Drittel der dort Befragten stimmten der Aussage zu, dass der Zugang zu externem Kapital wichtig ist. Ferner zeigen die Ergebnisse, dass die befragten Gründerinnen und Gründer Finanzierungen u. a. durch Business Angels (23,1%), Venture Capital (14,6%) und Bankdarlehen (13,3%) sichergestellt haben (Kollmann et al., 2019). Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer unserer Studie haben, im Gegensatz zu den Befragten im Deutschen Startup-Monitor, ausschließlich Gründungen im Hochschul Umfeld vollzogen, wodurch weitere Finanzierungsmöglichkeiten, wie bspw. das Exist-Gründerstipendium, in Frage kommen. Dennoch sollten die Hochschulen und die gründungsunterstützenden Institutionen auf Landesebene Gründungsinteressierte und Gründerinnen und Gründer zukünftig stärker für die Möglichkeit der Nutzung weiterer Finanzierungsquellen sensibilisieren. Um dieses Ziel zu erreichen ist es sinnvoll, dass KWT und FITT im Rahmen der Beratungsgespräche auch auf die unterschiedlichsten Finanzierungsquellen, neben Exist-Fördermitteln, hinweisen und bestenfalls auch Kontakte zu Kreditinstituten, Business Angels und Risikokapitalgeberinnen und -gebern vermitteln. Auf Landesebene kooperiert die SOG bereits mit möglichen Kapitalgeberinnen und -gebern, wie bspw. der Saarländischen Investitionskreditbank AG oder der Saarländischen Wagnisfinanzierungsgesellschaft mbH (SOG, 2020b). Um Gründerinnen und Gründer stärker auf die verfügbaren Kooperationspartnerinnen und -partner aufmerksam zu machen, ist eine engere Zusammenarbeit mit KWT und FITT ratsam. Um mögliche Hemmschwellen hinsichtlich der Aufnahme von Fremdkapital bei Gründerinnen und Gründern zu minimieren, könnten Best Practice Beispiele bestehender Startups, die im

Rahmen der Gründung auf externe Finanzierungsquellen zurückgegriffen haben, helfen. Vermehrt sollte auch auf alternativere Finanzierungsmöglichkeiten wie bspw. Crowdfunding hingewiesen werden. Eine regionale Crowdfunding-Plattform, die in Zusammenarbeit mit den Gründungsbüros der Hochschulen in Kaiserslautern, sowie Koblenz, Landau, Trier und Mainz entstanden ist (KWT, 2020), steht für Projekte aus dem Saarland und Rheinland-Pfalz zur Verfügung (Startnext, 2020). Seitens der KWT wurde zusammen mit dem Gründungsbüro Kaiserslautern bereits ein Seminar zur Gewinnung von finanziellen Mitteln durchgeführt. Dieses Angebot sollte zukünftig erhalten werden. Grundsätzlich gilt es, Gründerinnen und Gründer und Gründungsinteressierte bereits in den frühen Phasen des Gründungsprozesses über die unterschiedlichen Finanzierungsmöglichkeiten zu informieren, damit mögliche Finanzierungslücken, die die Fortsetzung des Gründungsvorhabens bedrohen, vermieden werden können.

4 Zusammenfassung und Ausblick

Die Ergebnisse dieser Studie ermöglichen einen Einblick in den Status-Quo der hochschulbezogenen Gründungsförderung im Saarland. Für die hochschulinternen Unterstützungsleistungen kann eine zentrale Schlussfolgerung abgeleitet werden: Während alle Leistungen im Rahmen der Gründungsförderung als Erfolgsfaktor wahrgenommen werden, ist die Leistungsanspruchnahme aktuell noch gering. Da eine adäquate Angebotsbasis zur Gründungsförderung vorhanden ist, sollte es nun das Ziel der Hochschulen sein, den Bekanntheitsgrad für die bereitgestellten Leistungen zu erhöhen. Im besten Fall führt eine erhöhte Angebotsnutzung auch zu höheren Gründungszahlen. Bei der Einbindung von externen Partnerinnen und Partnern zeigen die Studienergebnisse ein gespaltenes Bild. Einerseits involvieren die Gründerinnen und Gründer an den saarländischen Hochschulen bereits relevante Partnerinnen und Partner, insbesondere mögliche Kundinnen und Kunden und das soziale Umfeld werden häufig kontaktiert. Andererseits werden potenzielle Investorinnen und Investoren und Kapitalgeberinnen und -geber nahezu außer Acht gelassen. Zukünftig könnten die Gründerinnen und Gründer und Gründungsinteressierte für die Vielfalt der Finanzierungsquellen frühzeitig und noch umfassender sensibilisiert werden. Barrieren und Hemmnisse hinsichtlich der Fremdkapitalaufnahme sollten im Zuge dessen abgebaut und Kontakte zu Kapitalgeberinnen und -gebern aufgebaut werden. Bestenfalls kann somit zukünftig sowohl die Überlebens- als auch die Wettbewerbsfähigkeit der Startups im Umfeld saarländischer Hochschulen erhöht werden.

5 Literatur

- Bartl, M., Füller, J., Mühlbacher, H. & Ernst, H. (2012). A manager's perspective on virtual customer integration for new product development. *Journal of Product Innovation Management*, 29(6), 1031-1046.
- Bramwell, A. & Wolfe, D. A. (2008). Universities and regional economic development: The entrepreneurial University of Waterloo. *Research Policy*, 37(8), 1175-1187.
- Deutscher Gründerpreis (2016). Handwerk 4.0 – formbar. / Okinlab, Nominiert für den Deutschen Gründerpreis 2016 in der Kategorie StartUp. <https://www.deutscher-gruenderpreis.de/preistraeger/2016/okinlab/>. Zugriff 21.11.2019.
- DeVaughn, M.L. and Leary, M.M. (2007). Consultants to the rescue? Antecedents and consequences of hiring consultants during the startup process. *Academy of Management Proceedings*, Philadelphia, PA, 1-6.
- Duchesneau, D. A., & Gartner, W. B. (1990). A profile of new venture success and failure in an emerging industry. *Journal of Business Venturing*, 5(5), 297-312.
- Edelman, L. F., Manolova, T., Shirokova, G., & Tsukanova, T. (2016). The impact of family support on young entrepreneurs' start-up activities. *Journal of Business Venturing*, 31(4), 428-448.
- Formbar (2019). Awards. <https://www.form.bar/awards>. Zugriff 21.11.2019.
- Frank, A. & Schröder, E. (2018). *Wie Hochschulen Unternehmensgründungen fördern*, Gründungsradar 2018. Essen: Edition Stifterverband.
- Franke, N., & Lüthje, C. (2002). Studentische Unternehmensgründungen—dank oder trotz Förderung?. *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 54(2), 96-112.
- Fritsch, M., Henning, T., Slavtchev, V. & Steigenberger, N. (2008). *Hochschulen als regionaler Innovationsmotor? Innovationstransfer aus Hochschulen und seine Bedeutung für die regionale Entwicklung*. Arbeitspapier 158. Düsseldorf: Hans-Böckler-Stiftung.
- Guerrero, M., Urbano, D. & Fayolle, A. (2016). Entrepreneurial activity and regional competitiveness: evidence from European entrepreneurial universities. *The Journal of Technology Transfer*, 41(1), 105-131.
- Hagiu, A. & Wright, J. (2015). Multi-sided platforms. *International Journal of Industrial Organization*, 43, 162-174.

- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. & Sarstedt, M. (2016). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. Sage Publications.
- Hoyer, W. D., Chandy, R., Dorotic, M., Krafft, M. & Singh, S. S. (2010). Consumer Cocreation in New Product Development. *Journal of Service Research*, 13(3), 283-296.
- Kollmann, T., Hensellek, S., Jung, P. B. & Kleine-Stegemann, L. (2019). *Deutscher Startup Monitor 2019: Mehr Mut, neue Wege*. Berlin: Bundesverband Deutsche Startups e.V.
- Kollmann, T., Hensellek, S., Jung, P. B. & Kleine-Stegemann, L. (2018). *Deutscher Startup Monitor 2018: Neue Signale, klare Ziele*. Berlin: Bundesverband Deutsche Startups e.V.
- Komljenovic, J. (2019). LinkedIn, platforming labour, and the new employability mandate for universities. *Globalisation, Societies and Education*, 17(1), 28-43.
- Kotha, R., & George, G. (2012). Friends, family, or fools: Entrepreneur experience and its implications for equity distribution and resource mobilization. *Journal of Business Venturing*, 27(5), 525-543.
- KWT (2020). Crowdfunding-Plattform für Gründungsprojekte im Saarland und Rheinland-Pfalz gestartet. <https://www.kwt-uni-saarland.de/de/meta/news/artikel/datum/2017/06/01/crowdfunding-plattform-fuergruendungsprojekte-im-saarland-und-in-rheinland-pfalz-gestartet.html>. Zugriff 26.02.2020.
- Metzger, G. (2019). *KfW-Gründungsmonitor 2019, Gründungstätigkeit in Deutschland stabilisiert sich: Zwischenhalt oder Ende der Talfahrt?*. Frankfurt am Main: KfW Bankengruppe.
- Metzger, G. (2018). *KfW-Gründungsmonitor 2018, Gründungstätigkeit weiter im Tief, aber Wachstum, Innovation und Digitales gewinnen an Bedeutung*. Frankfurt am Main: KfW Bankengruppe.
- Ogawa, S. & Piller, F. T. (2006). Reducing the risks of new product development. *MIT Sloan Management Review*, 47(2), 65.
- Okinlab (2019a). Über uns. <http://www.okinlab.com/uber-uns/>. Zugriff 21.11.2019.
- Okinlab (2019b). Awards. <http://www.okinlab.com/category/awards/>. Zugriff 21.11.2019.

- Saarbrücker Zeitung (2019). Okinlab bekommt Millionen von der EU. https://www.saarbruecker-zeitung.de/saarland/saar-wirtschaft/saar-startup-okinlab-bekommt-zwei-millionen-euro-foerdergelder-der-eu_aid-38659379. Zugriff 21.11.2019.
- Schubert T. & Kroll H. (2013) Endbericht zum Projekt „Hochschulen als regionaler Wirtschaftsfaktor“. Studie im Auftrag von Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft. Karlsruhe: Fraunhofer ISI
- SOG (2018). Handbuch für Existenzgründer. Saarbrücken: Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr.
- SOG (2020a). Das SOG-Netzwerk: Regelmäßige Veranstaltungen im Saarland. <https://gruenden.saarland.de/netzwerk/sog-events>. Zugriff 20.02.2020.
- SOG (2020b). Finanzierung und Förderung <https://gruenden.saarland.de/existenzgruendung/phasen-der-gruendung/finanzierung-und-foerderung>. Zugriff 25.02.2020.
- Song, M., Podoyntsyna, K., Van Der Bij, H., & Halman, J. I. (2008). Success factors in new ventures: A meta-analysis. *Journal of Product Innovation Management*, 25(1), 7-27.
- Stare, J., & Kejžar, N. (2014). On standardization of the activity index. *Journal of Informetrics*, 8(3), 503-507.
- Startnext (2020). Ideenwald – Dein Projekt aus Rheinland-Pfalz & Saarland. <https://www.startnext.com/pages/ideenwald>. Zugriff 26.02.2020.
- Uebe-Emden, N. (2007). Ergebnisse einer empirischen Studie zur Entrepreneurship Education in der Region Siegen und Olpe—Darstellung von branchenspezifischen Unterschieden in der Bedeutung von Unternehmereigenschaften. *Management kleiner und mittlerer Unternehmen*, 79-95. Wiesbaden: Gabler.

VI. Barrieren bei der Existenzgründung im Umfeld saarländischer Hochschulen

1	Einleitung.	99
2	Barrieren bei der Existenzgründung	101
	2.1 Ausprägungsintensität der Barrieren	101
	2.2 Zentrale Ergebnisse und Handlungsempfehlungen	105
3	Zusammenfassung	108
4	Literatur	109

1 Einleitung

Entrepreneurship „ist das Herzstück des nationalen Vorteils“, schrieb Michael E. Porter in seinem Buch „The Competitive Advantage of Nations“ (Porter, 1990) und unterstreicht somit die Relevanz von Unternehmensgründungen auf Länderebene. Untersuchungen auf regionaler Ebene stellten, basierend auf einem deutschen Datensatz, fest, dass Entrepreneurship und Forschungs- und Entwicklungsintensität zur Stärkung des regionalen Wirtschaftswachstums beitragen (Audretsch & Keilbach, 2008; Mueller, 2006). Zudem hob Mueller (2007) die Relevanz von Start-up-Aktivitäten in technologie- und wissensintensiven Branchen hervor, die den Schluss zulassen, dass fundierte Kenntnisse in diesen Bereichen eine notwendige Voraussetzung einer Unternehmensgründung darstellen und somit einen Hinweis auf eine vorangehende, akademische Laufbahn zulassen. Der deutsche Startup-Monitor zeigt, dass von 1.728 befragten Gründerinnen und Gründern 81,7% angegeben haben, eine akademische Ausbildung erfolgreich abgeschlossen zu haben (Kollmann, Hensellek, Jung & Kleine-Stegemann, 2019). Zusammen mit den Ergebnissen des deutschen Gründungsradars, das eine über den Zeitraum der Jahre 2015 bis 2017 kontinuierlich steigende Anzahl an Unternehmensgründungen der befragten Hochschulen feststellen konnte, kann die getroffene Annahme gestützt und folglich die Relevanz des Gründungsgeschehens aus dem Hochschulumfeld untermauert werden.

Auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhende, innovative Ideen sind jedoch noch kein Garant für erfolgreiches Gründungsgeschehen. Audretsch und Keilbach (2004) definieren ‚entrepreneurial capital‘ als die Ausstattung einer

Region mit Faktoren, die die Gründung eines neuen Unternehmens begünstigen. Diese Faktoren umfassen eine große Anzahl risikoaffiner Personen hinsichtlich ihrer Gründungsbereitschaft, ein Start-up-Aktivitäten förderndes innovatives Umfeld, den Zugang zu formalen und informalen Netzwerkstrukturen, eine allgemeine Akzeptanz von Gründungsaktivitäten und die Finanzierungsbereitschaft von Investorinnen und Investoren, die das mit einer Neugründung einhergehende Risiko der Gründerinnen und Gründer mitzutragen bereit sind (Audretsch & Keilbach, 2004). Die Ausgangssituation von Studierenden ist hinsichtlich einer potentiellen Unternehmensgründung häufig sehr gut, da sie familiär zumeist noch ungebunden sind. Ohne Rücksicht auf andere Personen nehmen zu müssen und mit relativ niedrigem Kapitalbedarf hinsichtlich ihrer Lebensführung, bietet diese Personengruppe gute Voraussetzungen, das mit einer Unternehmensgründung verbundene Risiko einzugehen, da sie abgesehen von etwas Zeit in der Vielzahl der Fälle nicht viel zu verlieren hat (Plum, 2018). Die verbleibenden Voraussetzungen, damit der im Saarland vorliegende Kontext als reichhaltig an ‚entrepreneurial capital‘ angesehen werden kann, werden durch die Region und speziell die saarländischen Hochschulen durch die gründungsfördernden Institutionen der Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer (KWT) und das Institut für Technologietransfer (FITT) bereits erfolgreich fokussiert, was sich in den insgesamt 371 teilweise europaweit erfolgreichen Unternehmensgründungen seit der Eröffnung des Starterzentrums (bis Dezember 2017) widerspiegelt (KWT, 2016; KWT, 2020). Zudem belegen Forschungsergebnisse des Gründungsradars 2018 die Etablierung einer erfolgreichen Unterstützungskultur zur Gründungsförderung an der Universität des Saarlandes (Frank & Schröder, 2018).

Dennoch sehen sich zahlreiche Gründerinnen und Gründer mit teilweise nur schwer überwindbaren Herausforderungen im Rahmen des Gründungsprozesses konfrontiert, die als weitestgehend unabhängig von den im Rahmen der Definition des ‚entrepreneurial capital‘ genannten Faktoren betrachtet werden können. Es fehlt beispielsweise an über das fachspezifische Wissen hinausgehendem Know-how, die eigene psychische Belastbarkeit wird überschätzt (Plum, 2018), oder der Zielmarkt verfügt über zu hohe Eintrittsbarrieren (Klapper, Laeven & Rajan, 2006). In Anbetracht der aufgezeigten Komplexität der im Rahmen von Gründungsvorhaben vorherrschenden Herausforderungen stellt die Identifikation und Analyse der aktuell im Kontext des saarländischen Gründungsgeschehens existierenden Barrieren eine notwendige Bedingung dar, Optimierungspotentiale bereits bestehender Angebote zu erkennen und gegebenenfalls Empfehlungen hinsichtlich der Initiierung neuer Angebote abzuleiten, um den Herausforderungen durch eine adäquate hochschulinterne (initiiert durch die KWT und FITT) sowie hochschulexterne (initiiert durch die

regionalen Institutionen) Unterstützungskultur für Gründer und Gründerinnen zu begegnen. Durch das erfolgreiche Vorantreiben des Gründungsgeschehens im Saarland und speziell an den Hochschulen besteht das Potenzial, durch die in der Region verbleibenden innovativen Unternehmen (Frank & Schröder, 2018) die Wirtschaft nachhaltig zu stärken (Guerrero et al. 2016) und sich in Anbetracht des aktuell im Saarland vollziehenden strukturellen Wandels ein zusätzliches solides Standbein zu verschaffen.

2 Barrieren bei der Existenzgründung

Ein aktuelles Verständnis der im Rahmen des Gründungsprozesses auftretenden Barrieren ist von besonderer Bedeutung, da diese zumeist eine kontext- sowie projektspezifische Abhängigkeit aufweisen. Auf Basis der im Rahmen dieser Studie erhobenen Daten zielt das folgende Kapitel darauf ab, die Ausprägungsintensität der genannten Barrieren genauer zu analysieren. Insbesondere soll in der folgenden Untersuchung herausgearbeitet werden, ob die genannten Barrieren durch die internen Unterstützungsangebote bereits abgedeckt werden oder ob Potentiale hinsichtlich der Initiierung neuer Angebote bestehen, um die bestehenden Leistungen zu verbessern und/oder zu erweitern. Unter Zuhilfenahme eines genormten Aktivitätsindex wird die Ausprägungsintensität in einem ersten Schritt abgebildet. Anhand der Indexwerte wird dann in einem zweiten Schritt eine Rangfolge gebildet, die die Ausprägung einer bestimmten Barriere durch Gründerinnen und Gründer, ehemalige Gründerinnen und Gründer und Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher abgebildet. Abschließend werden anhand der Resultate Implikationen abgeleitet, um Optimierungspotenziale der angebotenen Unterstützungsprogramme herauszuarbeiten.

2.1 Ausprägungsintensität der Barrieren

Operationalisierung

Zur Bestimmung der Ausprägungsintensität wurden den Probandinnen und Probanden die folgende Frage gestellt: „Welche der im folgenden aufgeführten Faktoren stellten für Sie im Rahmen der Gründung die größten Probleme dar?“ Die Messung erfolgte auf einer 7er Rating-Skala (1 = überhaupt nicht problematisch, 7 = sehr problematisch).

Analyse

Die Ausprägungsintensität wurde in den folgenden Betrachtungen anhand eines genormten Aktivitätsindex berechnet. Dieser wiederum zielt darauf ab, das Verhältnis zwischen der tatsächlichen Ausprägungsintensität gegenüber der maximalen Ausprägungsintensität abzubilden. Die Berechnung erfolgt folgendermaßen: In einem ersten Schritt wird die Maximalausprägung der

Variable (7=sehr problematisch) mit der Gesamtanzahl der Befragten (N=318) multipliziert, wodurch der Maximalwert der Ausprägungsintensität resultiert. Dabei ergibt sich die Gesamtanzahl der Befragten durch die Bildung der Summe über alle betrachteten Einzelgruppen (Gründerinnen und Gründer (N=243), Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher (N=41) und ehemalige Gründerinnen und Gründer (N=34)). Durch die Multiplikation des Mittelwerts der variablen Ausprägungsintensität mit der Anzahl der Befragten, die Angaben zu einer bestimmten Barriere gemacht haben, ergibt sich in einem zweiten Schritt die tatsächliche Ausprägung. In einem letzten Schritt resultiert bei der Division der tatsächlichen Ausprägungsintensität durch den Maximalwert der Ausprägungsintensität der genormte Aktivitätsindex. Die resultierenden Indizes sind prozentuale Angaben und nehmen Werte zwischen null und 100 an. Umso höher der Wert ist, umso stärker ist dessen Ausprägung hinsichtlich der betrachteten Barriere (Stare & Kejžar, 2014). Die Resultate sind in Tabelle 1 ersichtlich.

Tabelle 1: Wahrgenommene Ausprägungsintensität der Barrieren durch Gründerinnen und Gründer, ehemalige Gründerinnen und Gründer und Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher (Genormter Aktivitätsindex).

Barrieren	Mittelwert	Maximalwert	Tatsächliche Ausprägungsintensität	Genormter Aktivitätsindex in %
Bürokratische Anforderungen	4,53	2.226	955,83	42,77
Auftragsakquise und Kundensuche	4,01	2.226	862,15	38,60
Rechtliche Auflagen	3,98	2.226	811,92	36,32
Hohe Wettbewerbsintensität	3,85	2.226	777,70	34,84
Finanzielles Risiko	3,73	2.226	738,54	33,23
Persönliche Einkommensentwicklung	3,70	2.226	732,60	32,60
Mangel an Kapital	3,72	2.226	706,80	31,62
Keine geeigneten Mitarbeiter	3,82	2.226	622,66	27,85
Eigene kaufmännische Kenntnisse und Qualifikationen ungenügend	3,02	2.226	616,08	27,63
Keine geeigneten Teampartner	3,21	2.226	539,28	24,27
Mangelnde Unterstützung durch Familie	2,48	2.226	461,28	20,69
Eigene fachliche Kenntnisse und Qualifikationen ungenügend	2,32	2.226	469,36	20,55
Mangel an Alternativen	2,72	2.226	413,44	18,50
Suche nach Lieferanten	2,76	2.226	405,72	18,18
Mangelnde Unterstützung durch (Lebens-)Partner	2,23	2.226	401,40	17,96
Mangelnde Unterstützung durch Freunde	2,26	2.226	400,02	17,91
Sonstige	6,11	2.226	54,99	2,46

2.2 Zentrale Ergebnisse und Handlungsempfehlungen

Im Rahmen der durchgeführten Umfrage kann festgestellt werden, dass bürokratische Anforderungen mit einem genormten Aktivitätsindex von 42,77% die stärkste Barriere im Rahmen der Umsetzung eines Gründungsvorhabens darstellen. Zudem ist festzuhalten, dass gesetzliche Auflagen mit 36,32%, die beispielsweise mit der Wahl der Rechtsform einhergehen, bereits auf dem dritten Rang wiederzufinden sind. In einem Artikel der Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH vom 05.08.2019 mit dem Titel „Deutschlands Gründer leiden unter Bürokratie“ werden beispielsweise der hohe bürokratische Aufwand, wie etwa durch gesetzliche Auflagen bei der Beschäftigung ausländischer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, eine generelle gesellschaftliche Ablehnung gegenüber Innovationen oder vermeintliche Privilegien bestimmter Berufsgruppen, die zu einer Verhinderung neuer Geschäftsmodelle führen, als von Start-ups häufig genannte Barrieren bei der Unternehmensentwicklung hervorgehoben (FAZ, 2019). Ein Ansatzpunkt, den Hochschulen diesbezüglich verfolgen können, besteht in dem Angebot eines Programms, das eine transparente Wissensvermittlung hinsichtlich des Umgangs mit unterschiedlichen bürokratischen Herausforderungen fokussiert. Abgesehen von den oben genannten Barrieren ist es wichtig, potenziellen Gründerinnen und Gründern bereits in der Initiierungsphase in bürokratischen Anliegen unter die Arme zu greifen, worunter beispielsweise eine Gewerbeerlaubnis oder auch Buchhaltungspflichten zu subsumieren sind. Aktuelle Qualifizierungsprogramme wie beispielsweise der ‚Crash-Kurs Existenzgründung‘ fokussieren diese Barriere durch die Vermittlung von Inhalten, die bürokratische Herausforderungen im Rahmen des Gründungsprozesses betreffen. Trotz der Feststellung im Rahmen des Kapitels V („Erfolgsfaktoren bei Existenzgründungen an saarländischen Hochschulen“), dass dieses Seminar im Vergleich zu anderen Unterstützungsprogrammen ein verhältnismäßig häufig genutztes hochschulinternes Angebot darstellt, beträgt die Nutzungsintensität gemessen am genormten Aktivitätsindex lediglich 4,41%. Diese geringe Nutzungsintensität lässt die Schlussfolgerung zu, dass ein zukünftiges Hauptaugenmerk auf der Erhöhung des Bekanntheitsgrades der zur Verfügung stehenden Unterstützungsangebote gelegt werden sollte (siehe auch Kapitel V). Dieses Vorhaben könnte unter Zuhilfenahme eines auf den Seiten der KWT und FITT verankerten Online-Veranstaltungskalenders umgesetzt werden, um potenzielle Gründerinnen und Gründer und junge Unternehmen auf einen Blick mit Informationen zu intern und extern initiierten Unterstützungsprogrammen zu versorgen.

Die Barriere Auftragsakquise und Kundensuche weist mit einem genormten Aktivitätsindex von 38,60% die zweitstärkste Ausprägung auf. Gestützt wird dieses Ergebnis beispielsweise durch die Resultate des deutschen Startup Monitors, die belegen, dass im Jahr 2018 54,70% der 1.206 befragten Start-ups

und im Jahr 2019 sogar 55,3% der 1.682 befragten jungen Unternehmen den Vertrieb beziehungsweise die Kundengewinnung als die größte Herausforderung betrachten (Deutscher Startup Monitor, 2018; Deutscher Startup Monitor, 2019). Zudem scheint es sinnvoll, ein besonderes Augenmerk auf die Schwerpunktbereiche der Universität des Saarlandes zu legen, wozu insbesondere die Informationstechnologie (IT) zu zählen ist. Doktorandinnen Doktoranden der Berliner Start-up Clinics kamen unter Anwendung einer Assessment-Methodologie bei der Befragung von 94 Internet-enabled Start-ups, also Start-ups, deren Geschäftsmodell auf Internettechnologien basiert, zu dem Ergebnis, dass aufgrund einer geringen Affinität zu den Handlungsfeldern Kunden- und Auftragsakquise hier eine bedeutende Barriere im Rahmen von Gründungen gesehen wird. Obwohl sich die jungen Unternehmen der Relevanz dieser Thematik bewusst sind, kamen die Autorinnen und Autoren der Studie zu dem Ergebnis, dass unter anderem Verzögerungstaktiken angewendet werden, um eine Auseinandersetzung mit den im Rahmen des Vertriebs notwendigen Aktivitäten zu vermeiden, aber auch, dass einige Start-ups nur über unzulängliche Informationen hinsichtlich ihrer Zielgruppe verfügen (Dopfer, Grafenstein, Richter, Schildhauer, Tech, Trifonov & Wrobel, 2015).

Während den zuvor genannten bürokratischen Anforderungen teilweise durch Hinzunahme oder Hinzukauf von externem Fachwissen begegnet werden kann, ist im Bereich der Auftragsakquise und der Kundensuche in hohem Maße das persönliche Engagement der Gründerinnen und Gründer gefordert, da bei ihnen selbst das Know-how um die spezifischen Eigenschaften ihres innovativen Produktes oder ihrer innovativen Entwicklung konzentriert ist. Insofern führt kein Weg daran vorbei, sich der Aufgabe der Auseinandersetzung mit den potenziellen Kundinnen und Kunden, sei es im B2B-Bereich oder im B2C-Bereich, zu stellen. Eine frühzeitige Einbindung potenzieller Kundinnen und Kunden bereits in der Entwicklungsphase hilft sicherzustellen, dass eine Entwicklung nicht losgelöst vom Bedarf dieser erfolgt. Insofern stellt die Kundensuche keinen unnötigen Ballast dar, vielmehr stärkt sie die Entwicklung neuer Produkte im Hinblick auf ihre Akzeptanz. Umsetzungsmaßnahmen könnten in der Einbindung von Vertriebsexpertinnen und -experten aus Praxis und Lehre oder auch der Integration bestehender Angebote wie beispielsweise dem ‚Vertriebsmentoren-Programm‘ insbesondere in Studiengänge mit vergleichsweise geringem betriebswirtschaftlichem Bezug bestehen, um gezielt gründungsspezifische Knowhow zu vermitteln. Als Anreiz zur Teilnahme an einem solchen Studienangebot könnte wiederum die Möglichkeit zur Anrechnung des entsprechenden Moduls als Prüfungsleistung in das Lehrprogramm der verschiedenen Studiengänge dienen.

Die von Dopfer et al. (2015) beschriebene Verzögerungstaktik könnte aber auch auf ein Defizit der Gründerinnen und Gründer im Bereich der Softskills hindeuten. Während die Vermittlung fachspezifischer Kenntnisse als Voraussetzung für die Entwicklung innovativer Produkte von den Hochschulen abgedeckt wird, erfordert der Kontakt mit Partnerinnen und Partnern, Auftraggeberinnen und -gebern oder Kundinnen und Kunden interdisziplinäre Kompetenzen, die bei den Menschen mitunter nur schwach ausgeprägt sind und deshalb forciert entwickelt und gefördert werden müssen.

Darüber hinaus legt das von Dopfer et al. (2015) beschriebene Problem, dass Gründerinnen und Gründer häufig nur über unzulängliche Informationen hinsichtlich ihrer Zielgruppen verfügen, die Strategie nahe, Gründerinnen und Gründer individuell und passgenau dort abzuholen, wo sie aufgrund ihrer Hochschulausbildung sowie ihrer sonstigen Qualifikationen stehen. Ausgehend von einer Bedarfsanalyse kann ein Coaching-Konzept abgeleitet werden, das auf die im Kapitel V beschriebenen Module zugreift und sukzessiv die erkannten Defizite reduziert.

Ein weiterer Aspekt hinsichtlich der Ertüchtigung der Gründerinnen und Gründer auf dem Feld der Auftragsakquise und der Kundinnen- und Kundensuche lässt sich unter dem Begriff Netzwerke subsumieren. Dabei ist der Austausch mit erfolgreichen jungen Unternehmensgründungen in Innovationsnetzwerken gleichermaßen für Produkte und Entwicklungen im B2B-Bereich wie auch im B2C-Bereich von Bedeutung. Die Akquise im B2B-Bereich ist für Gründer und Gründerinnen mitunter dadurch gekennzeichnet, dass geeignete Ansprechpartnerinnen und -partner vor allem in größeren Unternehmen nicht bekannt oder auch nicht erreichbar sind. Deshalb bieten sich hier Netzwerke an, die Teilnehmerinnen und Teilnehmer einbeziehen, welche die Aufgabe von senior experts oder business angels übernehmen, indem sie Kontakte vermitteln, Entwicklungen begleiten und bei der Suche nach Geldgeberinnen und Geldgebern und Investorinnen und Investoren unterstützen. Hier setzt das ‚Vertriebsmentoren-Förderprogramm‘ der KWT in Kooperation mit dem Marketingclub Saar e.V. an, das darauf ausgerichtet ist, das umfangreiche Know-how der ehrenamtlich tätigen Mitglieder bei der Entwicklung von Betriebsstrategien weiterzugeben.

Weitere Barrieren, die im direkten Vergleich aller Barrieren eine hohe Ausprägungsintensität aufweisen, sind unter anderem eine hohe Wettbewerbsintensität (34,84%) oder das finanzielle Risiko (33,23%). Damit potenzielle Gründerinnen und Gründer und Startups der Barriere der Wettbewerbsintensität erfolgreich entgegentreten können, bedarf es unter anderem vertiefender Marktbetrachtungen und der umfassenden Analyse potenzieller Konkurrentinnen und Konkurrenten und potenzieller Kundinnen und Kunden. Die Ausweitung bestehender Angebote durch ein Programm, das unter Einbezug projektspezifischer Anforderungen durch

aktuelle wissenschaftliche Techniken den Umgang mit den genannten Herausforderungen fokussiert, könnte in diesem Zusammenhang einen Mehrwert schaffen (beispielsweise die Vermittlung von agilen Softwareentwicklungsmethoden in informationstechnologiebezogenen Projekten, um eine adäquate Erfüllung der Anforderungen der Kunden zu gewährleisten). In Forschungsbeiträgen, die sich mit der allgemeinen Risikoneigung von Gründerinnen und Gründern auseinandersetzen, kann festgestellt werden, dass Gründerinnen und Gründer eine positivere Einstellung zum Risiko aufzeigen als Nichtgründerinnen und -gründer (Stewart, Watson, Carland & Carland, 1999; Begley & Boyd, 1987). Wie bereits in der Einleitung aufgezeigt, kann basierend auf den Erkenntnissen von Plum (2018) die Annahme erfolgen, dass gerade Studierende aufgrund der Charakteristika familiärer Ungebundenheit und dem vergleichsweise niedrigen Kapitalbedarf ihre Lebensführungskosten betreffend, als eine Gruppe potenzieller Gründer und Gründerinnen einzustufen sind (Plum, 2018). Jedoch widersprechen die als stark einzustufenden Barrieren des finanziellen Risikos (33,23%) und die der persönlichen Einkommensentwicklung (32,60%) dieser Vermutung und lassen die Schlussfolgerung zu, dass eine Reihe von weiteren Faktoren die Entscheidung einer Unternehmensgründung maßgeblich beeinflussen. Zudem wurde eine Reihe von Barrieren benannt, die im direkten Vergleich zwar als schwächer hinsichtlich ihrer Ausprägung angesehen werden können, auf die jedoch keine direkte institutionelle Einflussnahme ausgeübt werden kann. Zu diesen Barrieren zählen die mangelnde Unterstützung durch Familie (20,69%), die mangelnde Unterstützung durch (Lebens-)Partnerinnen oder Partner (17,96%) und die mangelnde Unterstützung durch Freundinnen und Freunde (17,91%).

Das Gesamtpaket der Barrieren betrachtend, kann festgestellt werden, dass grundsätzlich, abgesehen von den weitestgehend als unbeeinflussbar identifizierten Barrieren, die durch die KWT und FITT angebotenen Unterstützungsprogramme hinsichtlich jeder im Rahmen der aktuellen Umfrage benannten Barrieren Lösungsansätze bereitstellen. Zu bemerken ist jedoch, dass die Mehrzahl der Programme entweder eine spezifische Thematik fokussieren oder Hilfestellung in einer bestimmten Phase leisten. Dem hingegen zielt unter anderem das erstmalig im Jahr 2019 durchgeführte Intensivförderprogramm ‚Saarland Accelerator‘ darauf ab, potentielle Gründerinnen und Gründer mit einer sehr guten Geschäftsidee durchgehend bis zum Markteintritt zu begleiten. Dieses Angebot fokussiert demnach sowohl die Projektspezifität, als auch eine integrale, phasenübergreifende Betreuung und bietet somit einen zukunftssträchtigen Ansatz, wissenschaftlich fundierte Erkenntnisse im Rahmen einer Unternehmensgründung in Produkte und Dienstleistungen zu verwirklichen.

3 Zusammenfassung

Im Rahmen dieser Studie konnte belegt werden, dass eine Reihe von Barrieren dem enormen Potenzial weiterer Gründungen aus dem Umfeld saarländischer Hochschulen entgegenwirken und somit die Umsetzung erfolgreicher Gründungsvorhaben limitieren. Bürokratische Herausforderungen, Auftragsakquise und Kundensuche sowie rechtliche Auflagen zeigen die höchsten Ausprägungsintensitäten auf, gemessen am genormten Aktivitätsindex, und können somit als die stärksten Barrieren angesehen werden. Es konnte jedoch festgestellt werden, dass einige der identifizierten Barrieren bereits durch die Inhalte bestehender Angebote adäquat abgedeckt werden. Jedoch ist anhand der Nutzungsintensitäten der Unterstützungsangebote zu erkennen, dass die Mehrheit der bereitgestellten Programme nur eine geringe Nutzungsintensität aufweist (siehe auch Kapitel V). Diese Erkenntnis impliziert die folgende Handlungsstrategie, die im besten Fall zu einer Erhöhung der Ausgründungen aus saarländischen Hochschulen führt: Naheliegend scheint eine regelmäßige Adaption der bestehenden Unterstützungsprogramme, um angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern und Start-ups einen Lösungsansatz hinsichtlich der aktuellen Barrieren anzubieten. Gleichzeitig kann belegt werden, dass die Kommunikation bestehender Angebote verstärkt fokussiert werden sollte, um die Aufmerksamkeit auf vorhandene Möglichkeiten in Form der Unterstützungsangebote zu lenken und somit die für eine Gründung notwendige Wissensvermittlung voranzutreiben. Zudem sollten speziell projektspezifische Coaching-Programme eine Ausweitung erfahren, um potentielle Gründer und Gründerinnen basierend auf dem aktuellen Stand ihrer derzeitigen Qualifikationen abzuholen. Zuletzt muss auf Basis der Betrachtung des Gesamtpaketes der aktuell vorherrschenden Barrieren die Relevanz der phasenübergreifenden Programme hervorgehoben werden. Eine Ausweitung dieser Programme wie beispielsweise der ‚Saarland Accelerator‘ birgt sowohl das Potenzial eines die projektspezifischen Anforderungen integrierenden Programms sowie die bestmögliche Sicherstellung einer tatsächlichen Unternehmensgründung, da die Gründungsvorhaben bis zum Markteintritt begleitet werden und eine kontinuierliche Unterstützung erfahren. Im Sinne der Nachhaltigkeit der geförderten Gründungen könnten bis zu einem bestimmten Entwicklungsgrad mögliche Folgeprogramme angedacht werden.

4 Literatur

- Audretsch, D., & Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship capital and economic performance. *Regional studies*, 38(8), 949-959.
- Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2008). Resolving the knowledge paradox: Knowledge-spillover entrepreneurship and economic growth. *Research Policy*, 37(10), 1697-1705.
- Begley, T. M., & Boyd, D. P. (1987). A comparison of entrepreneurs and managers of small business firms. *Journal of management*, 13(1), 99-108.
- Deutscher Startup Monitor (2018). Neue Signale, klare Ziele. <https://deutscher-startupmonitor.de/fileadmin/dsm/dsm-18/files/Deutscher%20Startup%20Monitor%202018.pdf>. Zugriff 28.02.2020.
- Deutscher Startup Monitor (2019). https://deutscherstartupmonitor.de/fileadmin/dsm/dsm-19/files/Deutscher_Start-Monitor_2019.pdf. Zugriff 28.02.2020.
- Dopfer, M., Grafenstein, M., Richter, N., Schildhauer, T., Tech, R., Trifonov, S., & Wrobel, M. (2015). Fördernde Und Hindernde Faktoren Für Internet-Enabled Startups. *HIIG Discussion Paper Series No. 2015-06*.
- FAZ (Frankfurter allgemeine Zeitung GmbH) (2019). Deutschlands Gründer leiden unter Bürokratie. <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/digitec/start-up-gruender-in-deutschland-leiden-unter-der-buerokratie-16317674.html>. Zugriff 27.02.2020.
- Frank, A. & Schröder, E. (2018). *Wie Hochschulen Unternehmensgründungen fördern, Gründungsradar 2018*. Essen: Edition Stifterverband.
- Guerrero, M., Urbano, D. & Fayolle, A. (2016). Entrepreneurial activity and regional competitiveness: evidence from European entrepreneurial universities. *The Journal of Technology Transfer*, 41(1), 105-131.
- Kollmann, T., Hensellek, S., Jung, P. B. & Kleine-Stegemann, L. (2019). *Deutscher Startup Monitor 2019: Mehr Mut, neue Wege*. Berlin: Bundesverband Deutsche Startups e.V.
- KWT (Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer) (2016). *Vom Starter-Zentrum zum Gründer-Campus Saar*. https://www.kwt-uni-saarland.de/fileadmin/KWT-Datenordner/Downloads/Webversion_KWT.pdf. Zugriff: 20.02.2020.

- KWT (Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer) (2020c). Starterzentrum. <https://www.kwt-uni-saarland.de/de/bereiche/unternehmensgruendungen/starterzentrum.html>. Zugriff 17.02.2020.
- Mueller, P. (2006). Exploring the knowledge filter: How entrepreneurship and university–industry relationships drive economic growth. *Research policy*, 35(10), 1499-1508.
- Mueller, P. (2007). Exploiting entrepreneurial opportunities: The impact of entrepreneurship on growth. *Small Business Economics*, 28(4), 355-362.
- Plum, B. (2018). Existenzgründung für Hochschulabsolventen. *WiSt-Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 47(10), 56-60.
- Porter, M. E. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- Stare, J., & Kejžar, N. (2014). On standardization of the activity index. *Journal of Informetrics*, 8(3), 503-507.
- Stewart Jr, W. H., Watson, W. E., Carland, J. C., & Carland, J. W. (1999). A proclivity for entrepreneurship: A comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers. *Journal of Business venturing*, 14(2), 189-214.

VII. Gründerpersönlichkeit und Unternehmensgründung

Gliederung

1	Einleitung.	111
2	Einflussfaktoren der Gründungsentscheidung und der Gründerpersönlichkeit	112
2.1	Occupational Choice	112
2.2	Unternehmerische Fähigkeiten, Qualifikation und Persönlichkeitsmerkmale	113
2.3	Auswirkungen auf das occupational choice Modell	115
3	Ergebnisse zur Gründerpersönlichkeit bei Startups im Umfeld saarländischer Hochschulen	116
3.1	Demographie und Ausbildung der Gründer	116
3.2	Gründungsmotivation, empfundene Unterstützung aus Hochschule und Familie	120
3.3	Work/Life Balance und Big Five-Persönlichkeitsmerkmale	121
3.4	Streben nach Unternehmertum und wahrgenommene Gründungshemmnisse	124
3.5	Treiber für Unternehmertum und Gründungstätigkeit	129
4	Zentrale Ergebnisse	136
5	Literatur	139

1 Einleitung

Die Gründung eines Unternehmens geht von Individuen aus – einzelnen Gründerinnen und Gründern oder Teams. Im Kern stellt die Gründung eines Unternehmens immer nur eine berufliche Alternative neben anderen dar, insbesondere gegenüber einer nichtselbständigen Tätigkeit. Die Determinanten von Selbständigkeit sind dabei sowohl externe Rahmenbedingungen – gibt es überhaupt rechtliche und wirtschaftliche Möglichkeiten und Institutionen, ein Unternehmen zu gründen – wie auch intrapersonelle Faktoren, die in den

Spezifika der Persönlichkeit der Gründerin oder des Gründers liegen. Daneben gibt es generelle Faktoren – die Bereitschaft Risiken einzugehen, Unsicherheit zu ertragen, Chancen zu ergreifen und Entscheidungen zu treffen – die immanent mit der Rolle einer Gründerin oder eines Gründers und Unternehmerin oder Unternehmers verbunden sind (vgl. Kirzner (1973), Knight (1921) sowie Alvarez und Parker (2009)). Überlagert werden diese individuellen Faktoren auch von makroökonomischen Rahmenbedingungen: in zahlreichen Studien zeigt sich, dass neben konjunkturellen Treibern insbesondere die aus Arbeitslosigkeit heraus entstehende Existenz- oder Unternehmensgründungen eine wesentliche Rolle spielen (vgl. Block und Wagner (2010)).

Grundlegend zur Erklärung der Bereitschaft und Aktivität zu Gründen ist einerseits die occupational choice Theorie zur Beschreibung einer individuellen Entscheidung für Unternehmertum, zum anderen unternehmerische Fähigkeiten und Persönlichkeitsmerkmale von Gründerinnen und Gründern und schließlich demographische und sozioökonomische Einflussfaktoren. Gerade im Kontext der Entscheidung von Studierenden für oder gegen Unternehmertum spielen neben den persönlichen Motiven und allgemeinen Faktoren der Gründungsdynamik zusätzlich insbesondere familiäre und universitäre Unterstützung und Rahmenbedingungen zentrale Rollen (vgl. Ajzen (1991) und Sieger et al. (2014)).

2 Einflussfaktoren der Gründungsentscheidung und der Gründerpersönlichkeit

Gründung und Entrepreneurship sind emergente Phänomene – weder wird man zur Gründerin oder zum Gründer geboren, noch erlernt man ‚Gründen‘ (vgl. Reynolds (2000), Rauch und Frese (2012), Simoes et al. (2016) sowie Acs und Audretsch (2006)). Vielmehr entstehen sowohl in festen Beschäftigungsverhältnissen, an der Hochschule, in Gesprächen mit Freunden und Familie wie auch auf Basis von Marktgegebenheiten oder technologischen Innovationen immer wieder Konstellationen, die zu Unternehmensgründungen führen können (vgl. auch die in der konkreten Planung einer Gründung befindlichen Unternehmerinnen und Unternehmer (,nascent entrepreneurs‘) bei Arenius und Minniti (2005)). Ob es tatsächlich dazu kommt, hängt – neben soziodemografischen Faktoren wie Alter, Geschlecht, Familienstand oder Herkunft – in mehreren Dimensionen von der Gründerpersönlichkeit ab.

2.1 Occupational Choice

Im einfachsten Modell der occupational choice Theorie steht die Entscheidung eines Individuums zwischen beruflicher Selbständigkeit und nicht-Selbständigkeit im Mittelpunkt. Die Gründungsentscheidung hängt dann in der einfachsten Form von der subjektiven Einschätzung der wechselseitigen Vor- und Nachteile beider

Optionen, insbesondere des Einkommens, des Aufwandes, der Risiken und der Freiheitsgrade des Handelns ab (Lucas (1978), Kanbur (1979), Parker (2007) sowie Nicolaou und Shane (2010)). Die Wahrscheinlichkeit, dass eine unternehmerische oder selbständige Tätigkeit ergriffen wird, steigt mit der Differenz des Nutzens (als Differenz aus Einkommen und Aufwand) aus Selbständigkeit gegenüber dem Lohn oder Gehalt einer abhängigen Tätigkeit an. Der Nutzen oder Gewinn aus unternehmerischer Tätigkeit wächst wiederum mit steigenden unternehmerischen Fähigkeiten der Gründerin und des Gründers an – je ausgeprägter diese sind, desto wahrscheinlicher ist bei sonst gleichen Rahmenbedingungen eine Gründung. Diesem Modell ist implizit, dass mit steigenden Fähigkeiten einer Gründerin oder eines Gründers die Unternehmensgröße ansteigt, und damit die Zahl der Gründungen durch Mindestbetriebsgrößen limitiert ist.

Zentrale Schwächen des Modells sind – neben der Tatsache, dass monetäre Aspekte, nicht aber Selbstverwirklichung oder Umsetzung einer Idee, im Mittelpunkt stehen – dass weder erklärt werden kann, welche unternehmerischen und sonstigen Fähigkeiten tatsächlich ausschlaggebend für eine Unternehmensgründung und deren Erfolg sind, noch wie diese gebildet, beeinflusst oder im Rahmen der Gründung erfolgswirksam genutzt werden.

2.2 Unternehmerische Fähigkeiten, Qualifikation und Persönlichkeitsmerkmale

Unternehmerische Fähigkeiten erwachsen aus einer Kombination von Erfahrung, Persönlichkeitsmerkmalen und Qualifikation. Qualifikation beschreibt erlernbare formale oder informelle Kenntnisse und Fähigkeiten, die zu kognitiven Fähigkeiten verdichtet werden können. Qualifikation steigt typischerweise mit der Dauer und Qualität der Ausbildung an, zudem führt oftmals die Breite, Ausgewogenheit und Vernetzung der Fähigkeiten (skill balance) zu einem der Anstieg der relevanten Qualifikation bei Gründerinnen und Gründern (vgl. Lazear (2004) und Hayward et al. (2006)).

Empirisch zeigt sich für Deutschland, dass mit steigender Qualifikation die Gründungsneigung zunimmt (vgl. Fritsch, Kritikos und Rusakova (2012)), dagegen gibt es international einen u-förmigen Zusammenhang: Die Gründungsneigung ist bei mittleren Qualifikationsniveaus am niedrigsten und liegt bei höherer, aber auch bei niedrigerer Qualifikation, darüber (vgl. Poschke (2013)). Neben abstrakten Fähigkeiten und Qualifikationen kann eine Vorerfahrung aus bisherigen Gründungen vorliegen, bspw. als serial entrepreneur oder habitual entrepreneur – beide Merkmale sind empirisch eindeutige Treiber für weitere, wenngleich nicht notwendigerweise erfolgreiche Gründungen (vgl. Westhead et al. (2005)). Formale Ausbildung alleine – also bspw. ein Hochschulstudium – hat empirisch hingegen keinen eindeutigen Effekt.

Persönlichkeitsmerkmale dagegen sind teils intrapersonell stabil angelegt, teils durch Erfahrungen geprägt oder entwickelt: Die Persönlichkeit wird häufig durch die Big Five Merkmale (1) Offenheit für Erfahrungen, (2) Extraversion, (3) Gewissenhaftigkeit, (4) Neurotizismus und (5) Verträglichkeit/geringe Konfliktbereitschaft beschrieben (vgl. Judge et al. (1999), Fritsch (2019) und Parker (2018)). Dahinter liegen zahlreiche weitere sozio-psychologische Merkmale wie over-confidence, der Suche nach Bestätigung, das Streben nach Autonomie und Selbstverwirklichung, Durchsetzungsvermögen und -wille, ein Streben nach Unabhängigkeit, Narzissmus oder das Streben nach Vielfalt von Tätigkeiten (vgl. Camerer und Lovallo (1999), Rauch und Frese (2007), Croson und Minniti (2012), Brandstätter (1997), Caliendo und Kritikos (2008) sowie Mathieu und St-Jean (2013)).

In einer übergreifenden Studie zeigen Simoes et al. (2016) folgende empirisch belastbare stilisierte Fakten zum Gründungsverhalten basierend auf individuellen Eigenschaften einer Gründerin oder eines Gründers auf:

- Männer gründen häufiger als Frauen. Ursächlich sind geringere Risikoaversion, höhere finanzielle Ambitionen, bessere persönliche Netzwerke, höheres Qualifikationsniveau, geringere Zufriedenheit in aktueller Beschäftigung und bessere Zugang zum Kapitalmarkt.
- Höheres Lebensalter forciert Gründungen, wenngleich mit abnehmender Rate. Begründet ist dies durch umfangreiches Human-, Finanz- und Sozial-Kapital, fehlende Bereitschaft zu von Dritten verursachten Veränderungen – die abnehmende Rate basiert auf mit dem Alter steigender Risikoaversion und kürzerer verbleibender (Lebens- und Arbeits-) Zeit, um die Vorteile der Gründung zu realisieren. Daneben steigen mit höherem Alter typischerweise die Opportunitätskosten aus dem alternativen Einkommen in abhängiger Beschäftigung.
- Stabile Partnerschaften ohne Kinder unterstützen Gründungen. Wesentlicher Treiber ist die damit einhergehende finanzielle Absicherung, emotionale Unterstützung und hohe Opportunitätskosten.
- Familiäre Vorerfahrung unterstützt Gründungen. Erklärend hierfür ist, dass Zugang zu notwendigen finanziellen und intellektuellen Ressourcen vorhanden ist und Rollenmodelle vor- und mitgelebt werden.
- Geringere Risikoaversion, ein gewisses Maß an Überoptimismus, Offenheit für Erfahrungen, deutliche Außenorientierung und Gewissenhaftigkeit sowie Sorgfalt unterstützen Gründungsneigung schwach. Ursächlich erscheinen hier die Faktoren, die unternehmerisches Handeln und unternehmerischen Mut ermöglichen.

- Mit steigendem Humankapital steigt die Gründungsneigung. Erklärend ist hier, dass mit zunehmenden Erfahrungen in Management-Rollen, in bestimmten Industrien und Märkten, sowie insbesondere Vielfalt an beruflicher Erfahrung überproportional relevantes Gründungswissen und -fähigkeiten aufgebaut werden.
- Migrationshintergrund und Lebenserfahrung in anderen Ländern steigert die Gründungsneigung. Treiber sind einerseits Aufholanstrengungen sozialer und monetärer Art, schwerer Zugang zum Arbeitsmarkt und andererseits soziokulturelles Umfeld und Prägung.

Wesentliche Erkenntnis ist aber, das psychologische Merkmale alleine kaum Erklärungskraft besitzen: Gründerinnen oder Gründer und Nicht-Gründerinnen oder Nicht-Gründer unterscheiden sich bzgl. ihrer Persönlichkeit nicht fundamental – auch ex-post (vgl. Parker (2019), S. 178 ff., sowie die dort angeführten Studien). Wenngleich Ausprägungen aller Persönlichkeitsmerkmale sowie die individuelle Qualifikation in einzelnen Studien wiederholt erklärenden Charakter sowohl für Gründung als auch Gründungserfolg haben, lässt sich für den Einzelfall keine Vorhersage machen – ob eine Person zur Gründerin und zum Gründer wird und ob das Unternehmen sich erfolgreich entwickelt wird neben den hier beschriebenen Ressourcen-basierten Einflussfaktoren durch Wettbewerb, Marktentwicklung und Institutionen mitbestimmt (vgl. auch Parker (2019), S. 148 ff.).

2.3 Auswirkungen auf das occupational choice Modell

Während das occupational choice Modell im Kern von homogenen Individuen mit identischen Fähigkeiten ausgeht, liegen in der Realität natürlich heterogene Fähigkeiten vor – und zwar in Selbständigkeit wie auch in angestellter Tätigkeit. Damit kann, vor dem Hintergrund der Risikoaversion eines Individuums, auch bei ausgeprägten Fähigkeiten Unternehmertum unterbleiben: wenn bei steigenden Fähigkeiten auch im Angestelltenverhältnis höhere Gehälter erzielt oder erwartet werden können, wird die Wahrscheinlichkeit für Unternehmensgründungen, in Abhängigkeiten der Arbeitsmarktsituation, reduziert. Daneben werden die Fähigkeiten einer Gründerin und eines Gründers erst im Prozess der Unternehmensgründung wirklich sichtbar, zudem werden sie ggfs. durch learning-by-doing im Zeitablauf verbessert. Damit geht im Zeitablauf die Möglichkeit steigender Gewinne einher – implizit ist damit, dass zum Zeitpunkt der Gründung die Fähigkeiten der Gründerin und des Gründers ein untergeordnetes Gewicht haben.

Im einfachen occupational choice Modell bleiben Risiken unberücksichtigt. Da aber Risiken bis hin zum Scheitern des Unternehmens dem Gründungs-

vorhaben immanent sind, ist insbesondere die Risikoübernahmefähigkeit vor dem Hintergrund der individuellen Risikoaversion einer Gründerin und eines Gründers in den unternehmerischen Fähigkeiten zentral. Gründung wird unter sonst gleichen Bedingungen stattfinden, je schwächer die Risikoaversion des Gründers ausgeprägt ist. Schließlich kann unternehmerische Fähigkeit auch außerhalb eines Startups erworben werden: Zahlreiche Gründungen entstammen etablierten Unternehmen, in denen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter langjährige Berufserfahrung erworben haben und über entsprechende industriespezifische Markt- und/oder Technologie-Kenntnisse verfügen. Damit wird das Erkennen von Chancen zur Unternehmensgründung erhöht, gleichzeitig ggf. die Qualität der Gründung und die Lerngeschwindigkeit der Gründerin und des Gründers positiv beeinflusst.

3 Ergebnisse zur Gründerpersönlichkeit bei Startups im Umfeld saarländischer Hochschulen

Im Rahmen der Studie zu Gründungsaktivität an saarländischen Hochschulen haben 2.041 Personen teilgenommen. Um Besonderheiten der Gründerpersönlichkeit vor dem Hintergrund der in Kapitel 2 beschriebenen Überlegungen abzuleiten, werden zunächst allgemeine Merkmale der Gründerinnen und Gründer und ihre Einstellung zu wesentlichen Gründungsmotivatoren dargestellt. Nachfolgend wird auf Basis der vorliegenden Stichprobe die eigentliche Gründungsentscheidung und die Treiber für Unternehmertum ökonometrisch betrachtet.

3.1 Demographie und Ausbildung der Gründer

In Tabelle 1 sind die zentralen demographische Daten aktueller und ehemaliger Gründerinnen und Gründer sowie von Gründungsabbrecherinnen und Gründungsabbrechern die Daten von Gründungsinteressierten und Nicht-Gründungsinteressierten gegenübergestellt.

Tabelle 1: Demographische Daten aktueller Gründer, ehemaliger Gründer, Gründungsabbrecher, Gründungsinteressierter und Nicht-Gründungsinteressierter.

Demographische Daten	aktuelle Gründer		ehemalige Gründer		Gründungsabbrecher		Gründungsinteressierte		Nicht-Gründungsinteressierte	
	n = 243	in % von Rücklauf	n = 34	in % von Rücklauf	n = 41	in % von Rücklauf	n = 826	in % von Rücklauf	n = 897	in % von Rücklauf
weiblich	46	27%	6	27%	9	35%	222	42%	436	67%
männlich	126	73%	16	73%	17	65%	307	58%	211	33%
divers/keine Angabe	71	-	12	-	15	-	297	-	250	-
Alter in Jahren (Mittelwert)	34,9	-	33,7	-	33,5	-	25,4	-	24,8	-
Migrationshintergrund	50	27%	11	43%	8	30%	290	47%	193	27%
kein Migrationshintergrund	135	73%	14	57%	19	70%	330	53%	522	73%
keine Angabe	59	-	10	-	14	-	206	-	182	-
ledig	57	34%	13	59%	14	56%	408	77%	501	77%
verheiratet	107	63%	9	41%	10	40%	116	22%	145	22%
verwitwet	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3	0%
geschieden	5	3%	0	0%	1	4%	5	1%	4	1%
feste/r Lebenspartner	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
sonstig/keine Angabe	74	-	12	-	16	-	297	-	244	-
Kinder	62	37%	5	23%	9	36%	26	5%	28	4%
keine Kinder	106	63%	17	77%	16	64%	502	95%	624	96%
keine Angabe	75	-	12	-	16	-	298		245	

Die drei Gründerinnen- und Gründer-Gruppen sind älter, eher Männer, sind eher verheiratet, haben eher Kinder, unterscheiden sich allerdings nicht signifikant bezüglich des Migrationshintergrunds von den beiden zum Vergleich herangezogenen Nicht-Gründerinnen- und Nicht-Gründer-Gruppen.

Betrachtet man in Tabelle 2 die Schul- und Berufsausbildung sowie die Länge der bisherigen Berufserfahrung, werden unmittelbar zentrale Befunde aus Kapitel 3 bestätigt, wenngleich durch das Sample der Befragung Verzerrungen in den Ergebnissen nicht ausgeschlossen werden können: alle Gründerinnen- und Gründer-Typen weisen höhere berufsbildende Abschlüsse auf und verfügen über deutlich mehr Berufserfahrung, die Schulbildung zwischen den fünf Gruppen weist keine signifikanten Unterschiede auf. Sowohl die höheren Berufsabschlüsse wie auch die längere Berufserfahrung sind aber nahezu vollständig über das höhere Lebensalter erklärt, so dass hier ebenfalls keine altersunabhängigen signifikanten Unterschiede vorliegen.

Tabelle 2: Schul- und Berufsausbildung sowie Berufserfahrung aktueller Gründerinnen und Gründer, ehemaliger Gründerinnen und Gründer, Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher, Gründungsinteressierter und Nicht-Gründungsinteressierter.

Ausbildung	aktuelle Gründer		ehemalige Gründer		Gründungs- abbrecher		Gründungs- interessierte		Nicht- Gründungs- interessierte	
	n =243	in % von Rück- lauf	n = 34	in % von Rück- lauf	n = 41	in % von Rück- lauf	n = 826	in % von Rück- lauf	n = 897	in % von Rück- lauf
Schulausbildung										
kein Bildungsabschluss	1	1%	0	0%	0	0%	3	1%	1	0%
Hauptschule oder vergleichbar	1	1%	1	5%	0	0%	9	2%	3	0%
Realschule oder vergleichbar	2	1%	0	0%	1	4%	1	0%	3	0%
Fachgebundene Hochschulreife	2	1%	0	0%	1	4%	9	2%	12	2%
Fachhochschulreife/ Fachabitur	32	19%	3	16%	5	20%	73	15%	62	10%
Allgemeine Hochschulreife/ Abitur	127	77%	15	79%	18	72%	405	81%	553	87%
sonstiges/keine Angabe	78		15		16		326		263	
Berufsausbildung und -erfahrung										
ich studiere derzeit noch	50	30%	6	32%	11	42%	331	63%	393	61%
keine Berufsausbildung	2	1%	0	0%	0	0%	5	1%	1	0%
Duale Ausbildung / Lehre	3	2%	1	5%	1	4%	12	2%	16	2%
Schulische Ausbildung	0	0%	0	0%	0	0%	4	1%	10	2%
Ausbildung an einer Fach-, Meister-, Technikerschule	3	2%	0	0%	0	0%	3	1%	13	2%
Bachelor	23	14%	1	5%	4	15%	90	17%	113	17%
Master	41	25%	3	16%	4	15%	63	12%	73	11%
Diplom	30	18%	5	26%	4	15%	9	2%	10	2%
Promotion	12	7%	1	5%	2	8%	8	2%	16	2%
Habilitation	3	2%	2	11%	0	0%	0	0%	1	0%
sonstiges/keine Angabe	76		15		15		301		251	
Berufserfahrung in Jahren (Mittelwert)	23,3		10,3		11,4		2,3		2,1	

3.2 Gründungsmotivation, empfundene Unterstützung aus Hochschule und Familie

In Abbildung 1 sind die wesentlichen Gründungsmotivatoren der drei Gründer-Gruppen dargestellt. Während späteres Verkaufsinteresse, Streben nach Anerkennung und Arbeitslosigkeit eher auf geringem Niveau Gründung motivieren, liegen das Streben nach persönlicher Unabhängigkeit, Einkommen und Unabhängigkeit sowie der Glaube an das Potenzial der Geschäftsidee deutlich vorne.

Abbildung 1: Gründungsmotivation (Mittelwerte).

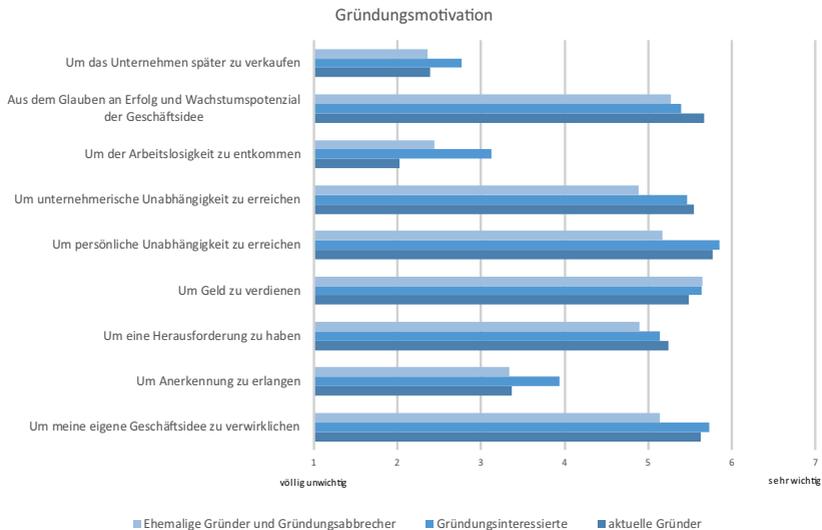
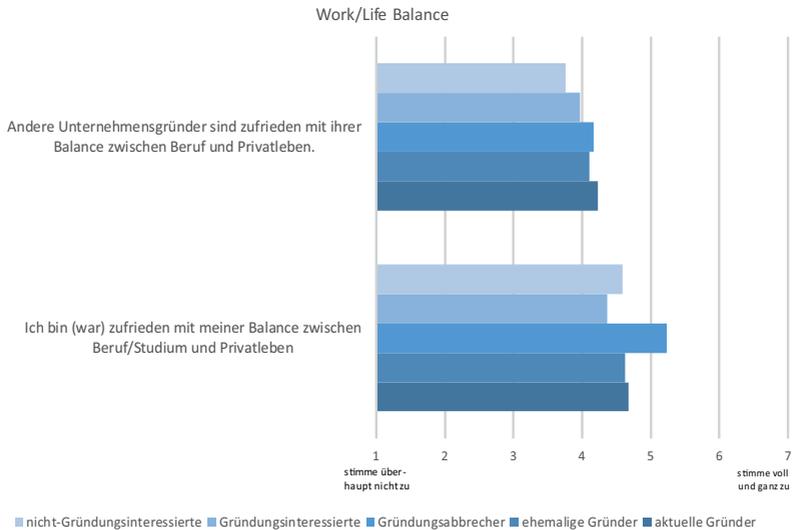
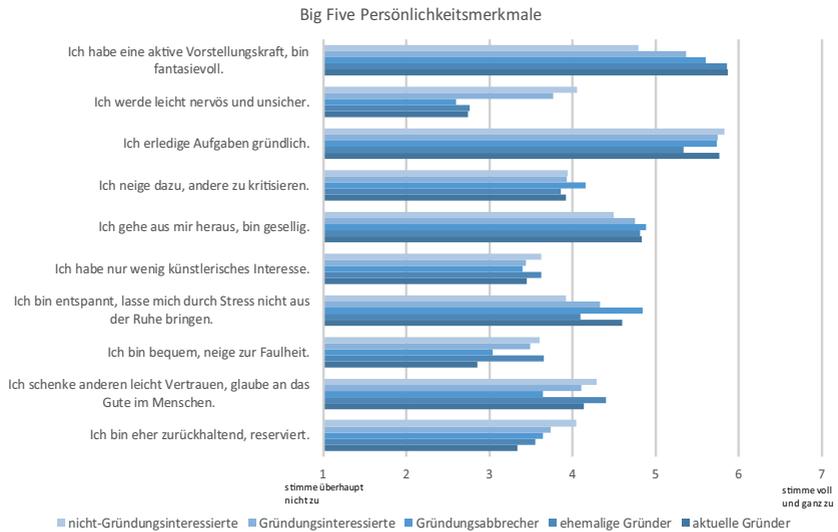


Abbildung 3: Einschätzung der Work/Life Balance (Mittelwerte).

In Abbildung 3 ist für alle fünf Gruppen die Einordnung eigener Work/Life Balance (aktuell oder während der Gründung) und der Außeneinschätzung der Work/Life Balance von Gründern allgemein dargestellt. Insbesondere nicht-Gründungsinteressierte weichen bei der Einschätzung der Work/Life Balance nach unten ab, dagegen schätzen gerade Gründungsabbrecher die Phase der Gründung als positiv ein.

Abbildung 4: Big Five-Persönlichkeitsmerkmale (Mittelwerte).

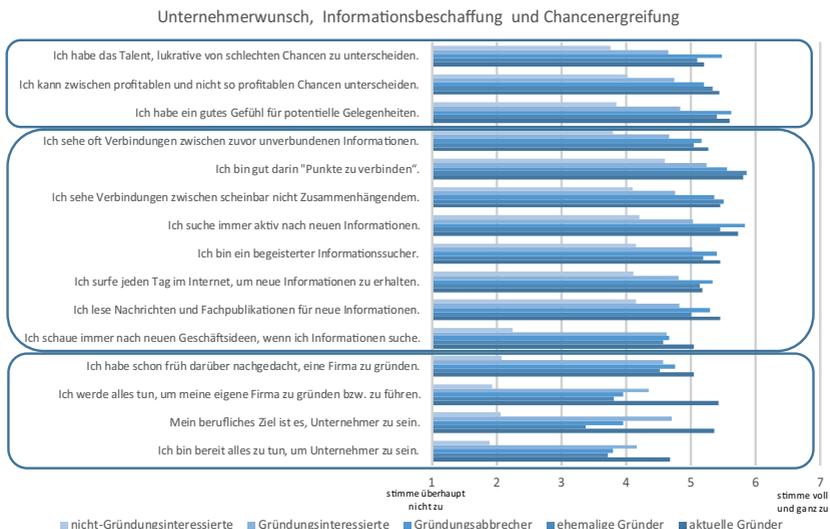


Die Grundannahmen der Persönlichkeitsprofile von Gründerinnen und Gründern im Gegensatz insbesondere zu Nicht-Gründerinnen und Nicht-Gründern finden in Abbildung 4 weitgehende Unterstützung. Gründerinnen und Gründer besitzen eine aktive Vorstellungskraft, sind stressresistent, sind offene Persönlichkeiten – Nicht-Gründerinnen und -gründer schätzen sich als unsicherer, bequemer und zurückhaltender ein.

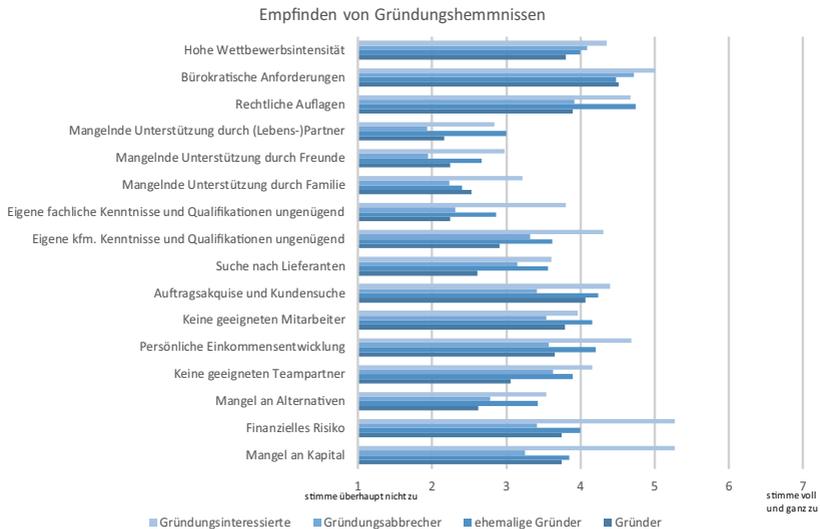
3.4 Streben nach Unternehmertum und wahrgenommene Gründungshemmnisse

In Abbildung 5 ist für alle fünf Gruppen die Einschätzung des Unternehmerwunsches, des Verhaltens bei Informationsbeschaffung sowie das Aktivitätsniveau und die Fähigkeiten beim Erkennen und Ergreifen von Chancen beschrieben.

Abbildung 5: Unternehmerwunsch, Informationsbeschaffung und Chancenergreifung (Mittelwerte).



Für Gründerinnen und Gründer und Gründungsinteressierte zeigt sich eine positive und aktive Eigenwahrnehmung: Es wird Unternehmertum angestrebt, es wird aktiv nach Chancen und Information gesucht, und es wird im Eigenbild die Fähigkeit positive Chancen zu erkennen und zu ergreifen, benannt. Damit finden sich zentrale Merkmale wie over confidence, skill balance („Punkte verbinden“) oder Gestaltungsidee im Datensatz wieder. Die Nicht-Gründungsinteressierten sind dagegen deutlich weniger von eigenen Fähigkeiten überzeugt, suchen nicht nach Chancen und haben sich noch nie als Unternehmerin und Unternehmer erkannt oder gesehen.

Abbildung 6: Empfinden von Gründungshemmnissen (Mittelwerte).

In Abbildung 6 ist abschließend das Empfinden von Gründungshemmnissen aller fünf Gruppen dargestellt. Zunächst empfinden Gründerinnen und Gründer, ehemalige Gründerinnen und Gründer und Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher alle Hemmnisse geringer als die lediglich Gründungsinteressierten – insbesondere betreffend Kapital, finanzieller Risiken und der Einschätzung eigener Fähigkeiten. Damit erscheint das eigene Handeln ggf. als wesentliche Erklärung: Wenn man versucht Probleme zu lösen, erscheinen die Hemmnisse geringer, als wenn man lediglich abstrakt über mögliche Probleme und Herausforderungen nachdenkt. Im Vergleich von aktuellen zu ehemaligen Gründerinnen und Gründern scheinen in der Rückschau auf ein (nicht-erfolgreiches oder gescheitertes) Gründungsvorhaben die Hemmnisse größer oder relevanter, die Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher hingegen haben die geringste Wahrnehmung von Hemmnissen.

Vergleicht man die die drei Gründerinnen- und Gründergruppen (aktuelle Gründerinnen und Gründer, ehemalige und Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher) mit den beiden Nicht-Gründergruppen (Gründungsinteressierte und Nicht-Gründungsinteressierte), dann ergeben sich für unabhängige Samples unter der Annahme unterschiedlicher Varianzen im zweiseitigen Zweistichproben t-Test signifikante Unterschiede in den Mittelwerten wie in Tabelle 3 dargestellt. Es zeigt sich, dass die Motivation der Gründerinnen- und Gründergruppen teils signifikant hinter die der Nicht-Gründerinnen- und Gründergruppen zurückfällt,

schwach signifikant positiv fällt lediglich der Glaube an die Geschäftsidee aus. Ebenso fällt die Unterstützung aus Familien- und Bekanntenkreis bei den drei Gründerinnen- und Gründergruppen signifikant geringer aus, als dies von den beiden Nicht-Gründerinnen- und Gründergruppen wahrgenommen und eingeordnet wird. Dagegen erreicht die Work/Life Balance signifikant höhere Werte der drei Gründerinnen- und Gründergruppen: Offenbar wird die Planung und Umsetzung einer Gründung als weniger anstrengend und zeitbeanspruchend empfunden, als dies von Nicht-Gründerinnen und -Gründern erwartet wird.

Bei Risikoaversion und den Big Five-Dimensionen zeigt sich dagegen das erwartete Bild: Risikoaversion, Offenheit, Extraversion, Ruhe und Vorstellungskraft der Gründerinnen- und Gründergruppen liegen signifikant über den Werten der Nicht-Gründerinnen- und Gründergruppen. Entsprechend sind auch die aggregierten unternehmerischen Verhaltensweisen (Unternehmerwunsch, Informationsbeschaffung, Chancenergreifung) signifikant stärker bei den Gründerninnen und Gründern als bei den Nicht-Gründerinnen und -Gründern ausgeprägt, spiegelbildlich ist dagegen die Wahrnehmung marktbedingter oder privater Gründungshemmnisse signifikant geringer.

Tabelle 3: Unterscheidbarkeit der Gründerpersönlichkeit (Zweistichproben t-Test unter der Annahme unterschiedlicher Varianzen. **: $p < 0,05$, *: $p < 0,1$ zweiseitiger Test. Skalierung 1: geringste Zustimmung, 7: höchste Zustimmung).

Unterscheidbarkeit der Gründerpersönlichkeit	Gründer			Nicht-Gründer			t-Wert
	Mittelwert	Varianz	n	Mittelwert	Varianz	n	
Motivation							
... eigene Geschäftsidee zu verwirklichen	5,5132	2,7490	302	5,7302	2,0615	782	-2,002 **
... Anerkennung zu erlangen	3,3603	3,5150	297	3,9399	2,8504	782	-4,6586 **
... eine Herausforderung zu haben	5,1616	3,1630	297	5,1436	2,3542	780	0,1542
... Geld zu verdienen	5,5200	2,2839	300	5,6347	1,6055	783	-1,1672
... persönliche Unabhängigkeit zu erreichen	5,6275	2,8002	298	5,8469	1,9101	784	-2,017 **
... unternehmerische Unabhängigkeit zu erreichen	5,3960	3,2097	298	5,4627	2,1177	778	-0,5747
... Arbeitslosigkeit zu entkommen	2,1254	3,2937	295	3,1284	3,7239	779	-7,9421 **
... Glauben an Geschäftsidee	5,5733	2,5799	300	5,3936	2,0490	780	1,6964 *
... Unternehmen später zu verkaufen	2,3859	2,9785	298	2,7690	2,4569	775	-3,3390 **
... für Familie und Bekannten sind Freiheit und Selbständigkeit enorm wichtig.	3,5878	2,7899	279	4,0766	2,3426	1502	-4,5459 **
... wer Unternehmen aufbaut, wird im Familien- und Bekanntenkreis sehr respektiert.	4,2740	2,9354	281	4,7416	2,2183	1509	-4,2829 **
Familie und Bekannte sind überzeugt, dass sie mit eigenen Ideen viel Geld verdienen können.	3,2429	3,1236	280	3,5439	2,6240	1502	-2,6506 **
Bei Diskussionen wird betont, wie wichtig es ist, sein eigenes Ding zu machen.	3,1352	3,1674	281	3,8802	2,8984	1502	-6,4834 **
Familien und Bekannte ermutigen, kalkulierte unternehmerische Risiken einzugehen.	3,2536	3,2007	280	3,2240	2,6593	1509	0,2575
Sicherheit und Beständigkeit mehr zählen als Freiheit und Selbstständigkeit.	4,5355	3,0468	282	4,5537	2,5565	1508	-0,1633
Wer unternehmerische Risiken eingeht, ob erfolgreich oder nicht, wird anerkannt.	3,7580	2,9269	281	3,9887	2,4657	1510	-2,1020 **
Gegebene Strukturen in Familien- und Bekanntenkreis ermöglichen eine gute Unterstützung bei Gründungen.	3,9498	3,3140	279	3,7872	3,1556	1499	1,3753



	Mittelwert	Varianz	n	Mittelwert	Varianz	n	t-Wert
Motivation zur Gründung wird von Familie und Bekannten durch finanzielle Mittel unterstützt.	2,7011	3,5032	281	3,1697	3,1277	1503	-3,8850 **
Work/Life Balance	4,5826	2,1406	218	4,1912	1,3386	1187	3,7401 **
Risiko und Big Five Dimensionen							
Sind Sie im Allgemein ein risikobereiter Mensch oder versuchen Sie Risiken zu vermeiden?	4,4409	2,0741	220	3,7082	2,1244	1189	6,9193 **
Ich bin eher zurückhaltend, reserviert.	3,3917	2,8783	217	3,9061	2,9023	1193	-4,1059 **
Ich schenke anderen leicht Vertrauen, glaube an das Gute im Menschen.	4,1009	2,8193	218	4,2077	2,8101	1194	-0,8637
Ich bin bequem, neige zur Faulheit.	2,9495	3,1541	218	3,5494	2,9720	1194	-4,6065 **
Ich bin entspannt, lasse mich durch Stress nicht aus der Ruhe bringen.	4,5780	2,6045	218	4,1048	2,8237	1193	3,9551 **
Ich habe nur wenig künstlerisches Interesse.	3,4566	4,2034	219	3,5415	4,1092	1193	-0,5641
Ich gehe aus mir heraus, bin gesellig.	4,8356	2,6609	219	4,6107	2,5167	1192	1,883 *
Ich neige dazu, andere zu kritisieren.	3,9404	2,4250	218	3,9374	2,3599	1183	0,0255
Ich erledige Aufgaben gründlich.	5,7182	1,6097	220	5,7893	1,4623	1191	-0,7689
Ich werde leicht nervös und unsicher.	2,7248	2,3018	218	3,9253	2,7409	1192	-10,5876 **
Ich habe eine aktive Vorstellungskraft, bin fantasievoll.	5,8394	1,5640	218	5,0519	2,6411	1194	8,1286 **
Verhalten als Unternehmer							
Unternehmerwunsch	4,8953	2,5697	218	3,0964	3,3573	1197	14,8917 **
Informationsbeschaffung	5,3305	1,3416	219	4,2650	1,8370	1196	12,1725 **
Chancengreifung	5,4571	0,6876	219	4,4621	1,1868	1195	15,4783 **
Einschätzung Gründungshemmnisse							
Gründungshemmnisse Privat	2,7091	1,3661	217	3,6472	1,3438	555	-10,048 **
Gründungshemmnisse Markt	3,7328	1,1630	221	4,4366	0,8632	554	-8,5226 **

3.5 Treiber für Unternehmertum und Gründungstätigkeit

Um die Treiber für Unternehmertum und die Triebfedern für Gründungstätigkeit im Umfeld der saarländischen Hochschulen zu untersuchen, wird der Datensatz wie in Tabelle 4 beschrieben strukturiert, um unterschiedliche Tiefen des ‚Unternehmertums‘ abzubilden. In Modell 1 werden nur aktuelle Gründerinnen und Gründer als Unternehmerinnen und Unternehmer definiert, alle anderen Umfrageteilnehmerinnen und -teilnehmer werden als Nicht-Unternehmerinnen und -Unternehmer klassifiziert. In Modell 2 und 3 werden dann ehemalige Gründerinnen und Gründer und Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher zu den Unternehmerinnen und Unternehmern dazu gezogen, denn hier war – im Gegensatz zu lediglich Gründungsinteressierten – bereits ein Mindestmaß an Aktivität in der Vergangenheit vorhanden. Modell 3 und Modell 5 unterscheiden sich lediglich, um Gründungshemmnisse (die bei nicht Gründungsinteressierten nicht erhoben sind) mit in die Schätzung als Determinante der Gründungsaktivität aufzunehmen. Von Modell 1 bis hin zu Modell 5 nimmt damit die Konkretheit des ‚Unternehmertums‘ immer weiter ab – damit lässt sich im Vergleich der Spalten (bspw. in Form von Vorzeichenwechseln der Koeffizienten) die Verschiebung und Stärke der Bestimmungsgründe und damit die eigentlichen Treiber von ‚nicht-interessiert‘ bis hin zu ‚aktiv‘ beschreiben.

Tabelle 4: Struktur der abhängigen Variablen für Logit-Modell (1: ‚Unternehmertum‘, 0: ‚kein Unternehmertum‘).

Treiber für Unternehmertum	Gründer n = 243	ehemalige Gründer n = 34	Gründungsabbrecher n = 41	Gründungsinteressierte n = 826	Nicht-Gründungsinteressierte n = 897
Modell 1	1			0	
Modell 2		1		0	
Modell 3			1		0
Modell 4				1	0
Modell 5			1	0	-

In Tabelle 5 sind die Ergebnisse der Logit-Schätzung der Modelle 1 bis 4 für demographische Einflussfaktoren, Ausbildung und Berufserfahrung dargestellt. Signifikante Treiber für Unternehmertum sind Geschlecht (männlich) und Länge der Berufserfahrung in allen Modellen, bei aktuellen Gründerinnen und Gründern erhöht Verheiratet sein/feste Partnerschaft die Gründungsneigung. Ein höherer Berufsabschluss erhöht schwach signifikant die Gründungsneigung, Kinder haben einen nicht-signifikant negativen Effekt auf Gründung. Der hier nicht vorhandene Effekt aus Lebensalter folgt aus der Dominanz durch den Faktor Länge der Berufserfahrung (bei schwacher Multikollinearität). Damit bestätigen sich umfänglich die Ergebnisse anderer Studien. Vergleicht man die vier Modelle, dann folgt, dass Gründungsinteressierte aus demographischer Sicht per se nicht von Gründerinnen und Gründern (aktuellen, ehemaligen oder Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher) unterschieden werden können: Sie sind lediglich jünger und weniger berufserfahren, stellen aber Gründungspotenzial dar.

Tabelle 5: Unternehmertum, demographische Faktoren, Ausbildung und Berufserfahrung (Logit-Schätzung 1: ‚Unternehmertum‘, 0: ‚kein Unternehmertum‘, **: $p < 0,05$, *: $p < 0,1$).

Unternehmertum und Gründerpersönlichkeit	Modell 1 n = 1090		Modell 2 n = 1090		Modell 3 n = 1090		Modell 4 n = 1090	
	Koeffizient	z-Statistik	Koeffizient	z-Statistik	Koeffizient	z-Statistik	Koeffizient	z-Statistik
Konstante	-7,2061 **	-4,6636	-7,3389 **	-4,7827	-7,105 **	-4,6445	-3,2128 **	-2,7577
Alter	0,0302	1,1272	0,0337	1,2372	0,0419	1,5072	0,0386 *	1,7862
Geschlecht (Mann)	1,1512 **	4,9770	1,1722 **	5,2188	1,1899 **	5,4344	1,1755 **	8,9507
Familienstand (verheiratet)	0,6568 **	3,1418	0,5587 *	2,7092	0,4282 *	2,0880	0,1952	1,3024
Kinder	-0,0954	-0,2705	-0,0316	-0,0886	-0,1447	-0,4024	-0,1152	-0,3328
Schulabschluss	0,1440	0,8743	0,1590	0,9843	0,1743	1,0943	0,0553	0,5230
Berufsabschluss	0,0953 *	2,2887	0,0990 *	2,4465	0,0755 *	1,9101	0,0022	0,0777
Berufserfahrung	0,1023 **	3,4009	0,1208 **	3,8675	0,1413 **	4,3344	0,0571 **	2,1161
McFadden R ²	0,2700		0,2840		0,3005		0,1087	
Mittelwert abh. Variable	0,1229		0,1376		0,1541		0,5193	
St.abw. abh. Variable	0,3285		0,3447		0,3612		0,4999	
Log Likelihood	-296,6000		-312,6472		-327,6892		-672,6817	

Tabelle 6 zeigt, dass alle Gründungsaktiven (aktuelle und ehemalige Gründerinnen und Gründer sowie Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher) sich einerseits signifikant von Gründungsinteressierten und Nicht-Gründungsinteressierten unterscheiden, und andererseits im Kern den gleichen Motivationen folgen. Der Glaube an die Geschäftsidee spielt eine signifikant positive Rolle, ebenso die Herausforderung der Umsetzung – dagegen sind ein späterer Verkauf des Unternehmens, das Entkommen der Arbeitslosigkeit sowie das Streben nach Anerkennung offensichtlich keine Motivation. Kontrolliert man in dieser Schätzung das Geschlecht, bleiben die Ergebnisse bestehen. Die Verwirklichung der Geschäftsidee selbst stellt, auch in anderen Spezifikationen der Schätzgleichung, offensichtlich keine Motivation dar. Stellt man die Begriffe des ‚Glaubens‘ und der ‚Verwirklichung‘ der Geschäftsidee gegenüber, dann scheinen die Gründerinnen und Gründer und Gründungsinteressierten im Umfeld der saarländischen Hochschulen eher durch inhaltliche Interessen getrieben, als durch eine auch ökonomisch orientierte Umsetzung und Zielorientierung.

Tabelle 7 stellt die Ergebnisse der Logit-Schätzung für Unternehmertum in Abhängigkeit der Risikopräferenz und der Big Five Dimensionen dar. Generell bestätigen sich die Befunde anderer Studien, wenngleich sowohl die Stärke der Effekte als auch deren Signifikanz hinter anderen Untersuchungen zurückbleibt – in Summe scheinen eher Determinanten der Nicht-Gründung erklärenden Charakter zu haben, als wirkliche Treiber für Unternehmertum. Eine Ausnahme bildet hier die Dimension Vorstellungskraft: diese hat eine signifikant positive Wirkung, ist allerdings hoch korreliert mit dem ‚Glauben an ein Geschäftsmodell‘. Damit scheinen die studentischen Gründerinnen und Gründer und Gründungsinteressierten an saarländischen Hochschulen auch altersbedingt am ehesten der Gruppe der ‚idealistischen Träumer‘ mit entsprechend geringer und allenfalls mittelfristiger Umsetzungsorientierung anzugehören (vgl. Holienka et al. (2017), Marchand und Hermens (2015), Sieger (2016) und Sieger et al. (2019)). In den Modellen 2, 3 und 4 erreicht ein geringerer Grad an Risikoaversion signifikante Wirkung für eine Entscheidung zu Unternehmertum, wenngleich bei Modell 1 (nur aktuelle Gründer) die Risikopräferenz keine signifikante Rolle spielt.

Tabelle 6: Unternehmertum und Motivation (Logit-Schätzung 1: ‚Unternehmertum‘, 0: ‚kein Unternehmertum‘, **: $p < 0,05$, *: $p < 0,1$).

Unternehmertum, Gründerpersönlichkeit und Motivation	Modell 1 n = 664		Modell 2 n = 664		Modell 3 n = 664	
	Koeffizient	z-Statistik	Koeffizient	z-Statistik	Koeffizient	z-Statistik
Konstante	-2,8684 **	-3,3195	-2,477 **	-3,0030	-1,7651 **	-2,1510
Geschlecht (Mann)	0,6814 **	2,7375	0,6408 **	2,6534	0,6271 **	2,5655
Berufserfahrung	0,1492 **	9,0864	0,1729 **	9,4485	0,2389 **	9,8307
Motivation						
... Geschäftsidee verwirklichen	-0,1081	-1,1940	-0,0846	-0,9631	-0,1823 **	-2,0879
... Anerkennung erlangen	0,2376 **	-3,6163	-0,2127 **	-3,3412	-0,2389 **	-3,6714
... um Herausforderungen zu haben	0,1546 **	1,9614	0,1233 *	1,1690	0,1573 **	2,0196
... um Geld zu verdienen	-0,0970	-1,1329	-0,0781	-0,9352	0,0351	0,4038
... persönliche Unabhängigkeit zu erreichen	0,0777	0,8290	0,0060	0,0712	-0,0251 **	-0,2720
... unternehmerische Unabhängigkeit	0,0317	0,3534	-0,0134	-0,1567	-0,0960	-1,1116
... Arbeitslosigkeit entkommen	-0,2665 **	-3,3749	-0,2525 **	-3,9146	-0,2972 **	-4,4552
... Glaube an Geschäftsidee	0,2634 **	2,7200	0,2759 **	2,9419	0,2793 **	2,9358
... Unternehmen später verkaufen	-0,2269	-3,0600	-0,1480 **	-2,1097	-0,2112 **	-2,9040
McFadden R ²	0,2691		0,2763		0,3439	
Mittelwert abh. Variable	0,2364		0,2666		0,3012	
St.abw. Abh. Variable	0,4252		0,4425		0,4591	
Log Likelihood	-256,4481		-278,6370		-266,5568	

**Tabelle 7: Unternehmertum und Big-Five Dimensionen
(Logit-Schätzung 1: ‚Unternehmertum‘,
0: ‚kein Unternehmertum‘, **: $p < 0,05$, *: $p < 0,1$).**

Unternehmer- tum, Gründer- persönlichkeit und Big Five Dimensionen	Modell 1 n = 1258		Modell 2 n = 1258		Modell 3 n = 1258		Modell 4 n = 1258		Modell 5 n = 658	
	Koeffizient	z-Statistik	Koeffizient	z-Statistik	Koeffizient	z-Statistik	Koeffizient	z-Statistik	Koeffizient	z-Statistik
Konstante	-5,6317 **	-5,1984	-5,5765 **	-5,3736	-5,7304 **	-5,6359	-3,8185 **	-5,8329	-3,3946 **	-2,9944
Alter	0,9796 **	4,3174	0,9773 **	4,4214	0,8458 **	3,9248	1,0737 **	7,6322	0,4251 *	1,6371
Geschlecht (Mann)	0,1332 **	9,3687	0,1551	1,0148	0,1822	1,0856	0,0822 **	5,5926	0,2348 **	9,0952
Risikopräferenz	0,1091	1,4883	0,1673 **	2,3268	0,1818 **	2,5455	0,4151 **	8,3475	-0,02	-0,2084
Big Five Dimen- sionen										
... zurückhal- tend, reserviert	-0,0335	-0,4733	-0,0132	-0,1913	0,0415	0,6112	-0,0134	-0,2767	-0,0089	-0,1183
... schenke leicht Vertrauen.	0,0151	0,2460	0,0362	0,6037	0,0164	0,2785	-0,0759 *	-1,8917	0,1037	1,5365
... bequem, faul.	-0,1541 **	-2,3395	-0,1061	-1,6683 *	-0,1199 *	-1,9268	-0,0920 **	-2,1929	-0,0859	-1,2344
... entspannt, nicht aus der Ruhe zu bringen.	0,0958	1,3940	0,0488	0,7271	0,0880	1,3216	0,0610	1,3951	0,0771	1,0152
... wenig künstlerisches Interesse.	0,0416	0,7762	0,0454	0,8688	0,0575	1,1202	0,0009	0,0249	0,0496	0,8536
... gehe aus mir heraus, gesellig.	-0,0069	-0,0918	-0,0011	-0,0145	0,0081	0,1117	0,0487	0,9725	-0,0573	-0,6896
... neige dazu, andere zu kritisieren.	0,0200	0,3044	0,0160	0,2473	0,0518	0,8101	-0,0530	-1,2038	0,0835	1,1674
... erledige Aufgaben gründlich.	-0,0341	-0,3744	-0,0837	-0,9657	-0,0972	-1,1380	-0,0907	-1,5872	-0,0553	-0,5713
... leicht nervös und unsicher.	-0,1828 **	-2,4320	-0,2253 **	-3,0777	-0,2728 **	-3,7742	0,0378	0,8000	-0,2977 **	-3,6660
... aktive Vorstel- lungskraft, bin fantasievoll.	0,3132 **	3,7167	0,3249 **	3,9883	0,3442 **	4,3250	0,2490 **	5,2280	0,2515 **	2,7139
McFadden R ²	0,2813		0,3070		0,3381		0,1909		0,3235	
Mittelwert abh. Variable	0,1288		0,1447		0,1614		0,5231		0,3085	
St.abw. abh. Variable	0,3351		0,3519		0,3680		0,4997		0,4622	
Log Likelihood	-347,2192		-360,3494		-367,9605		-704,4564		-275,0615	

In Tabelle 8 sind die Zusammenhänge zwischen Entscheidungen zu Unternehmertum, der Wahrnehmung von Gründungshemmnissen und der Selbsteinschätzung zu typischen Unternehmeraktivitäten dargestellt. Die in der Umfrage ermittelten Gründungshemmnisse sind hier in zwei Gruppen zugeordnet: Private Gründungshemmnisse („Persönliche Einkommensentwicklung“, „Eigene kaufmännische Kenntnisse und Qualifikationen ungenügend“, „Eigene fachliche Kenntnisse und Qualifikationen ungenügend“, „Mangelnde Unterstützung durch Familie“, „Mangelnde Unterstützung durch Freunde“, „Mangelnde Unterstützung durch (Lebens-)Partner“) und marktgegebene Gründungshemmnisse („Mangel an Kapital“, „Finanzielles Risiko“, „Mangel an Alternativen“, „Keine geeigneten Teampartner“, „Keine geeigneten Mitarbeiter“, „Auftragsakquise und Kundensuche“, „Suche nach Lieferanten“, „Rechtliche Auflagen“, „Bürokratische Anforderungen“, „Hohe Wettbewerbsintensität“). Ebenso sind typische unternehmerische Ausprägungen in drei Kategorien aggregiert: Chancenergreifer („Ich habe ein gutes Gefühl für potentielle Gelegenheiten“, „Ich kann zwischen profitablen und nicht so profitablen Chancen unterscheiden“, „Ich habe das Talent, lukrative Chancen von schlechten Chancen voneinander zu unterscheiden“, „Unter mehreren Möglichkeiten kann ich die Guten auswählen“), Informationssucher („Ich halte immer nach neuen Geschäftsideen Ausschau, wenn ich nach Informationen suche“, „Ich lese regelmäßig Nachrichten, Zeitschriften oder Fachpublikationen, um neue Informationen zu erhalten“, „Ich surfe jeden Tag im Internet, um neue Informationen zu erhalten“, „Ich bin ein begeisterter Informationssucher“, „Ich suche immer aktiv nach neuen Informationen“, „Ich sehe Verbindungen zwischen scheinbar nicht zusammenhängenden Informationen“, „Ich bin gut darin „Punkte zu verbinden““, „Ich sehe oft Verbindungen zwischen zuvor nicht verbundenen Informationsdomänen“) und schließlich Unternehmerinnen und Unternehmer („Ich bin bereit alles zu tun, um Unternehmer zu sein“, „Mein berufliches Ziel ist es, Unternehmer zu sein“, „Ich werde alles tun, um meine eigene Firma zu gründen bzw. zu führen“, „Ich habe schon früh ernsthaft darüber nachgedacht, eine Firma zu gründen“).

Offensichtlich schätzen aktuelle Gründerinnen und Gründer, ehemalige Gründerinnen und Gründer und Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher private und marktgegebene Gründungshemmnisse als signifikant weniger relevant ein, als dies die anderen Gruppen tun. Über alle Gründergruppen zeigt sich signifikant die Selbsteinschätzung als Chancenergreifer, Informationsbeschaffung spielt dagegen offenbar keine Rolle. Der ausgeprägte Wunsch Unternehmerin und Unternehmer zu sein spielt nur für aktuelle Gründerinnen und Gründer eine Rolle, sowohl für ehemalige Gründerinnen und Gründer als auch Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher ist dieser Wunsch durch die gemachten Erfahrungen nicht weiter nachweisbar. Chancenergreifung steht damit lose im Zusammenhang mit dem

oben beschriebenen ‚idealistischen Träumer‘: Gründerinnen und Gründer im Umfeld der saarländischen Hochschulen scheinen eher auf den Zufall zu hoffen, als auf harte Arbeit zu setzen – gleichzeitig sind die Erwartungen an finanzielle, persönliche oder unternehmerische Freiheit ebenfalls schwach ausgeprägt.

Tabelle 8: Unternehmertum, Einschätzung Gründungshemmnisse und unternehmerisches Aktivitätslevel. (Logit-Schätzung 1: ‚Unternehmertum‘, 0: ‚kein Unternehmertum‘, **: $p < 0,05$, *: $p < 0,1$).

Unternehmertum, Einschätzung Grün- dungshemmnisse und unternehmerisches Aktivitätslevel	Modell 1 n = 611		Modell 2 n = 611		Modell 3 n = 611	
	Koeffizient	z-Statistik	Koeffizient	z-Statistik	Koeffizient	z-Statistik
Konstante	-5,3440 **	-5,1176	-5,9880 **	-5,7414	-6,2924 **	-5,9999
Alter	0,1275 **	8,0847	0,1467 **	8,4751	0,1665 **	8,6941
Geschlecht (Mann)	0,5125 **	1,9737	0,6237 **	2,4406	0,6528 **	2,5916
Risikopräferenz	-0,1403 *	-1,5175	-0,0293	-0,3229	-0,0258	-0,2861
Gründungshemmnisse im Marktumfeld	-0,2702 **	-1,9005	-0,2649 *	-1,8906	-0,3292 **	-2,3441
Gründungshemmnisse im privaten Umfeld	-0,4387 **	-3,3706	-0,4470 **	-3,5039	-0,4358 **	-3,4521
‚Chancenergreifer‘	0,3454 *	1,9139	0,4839 **	2,7612	0,5512 **	3,1781
‚Informations- beschaffer‘	-0,1177	-0,8900	-0,1074	-0,8414	-0,0978	-0,7769
‚Unternehmer‘	0,2935 **	2,8971	0,0645	0,6700	0,0086	0,0907
McFadden R ²	0,2871		0,3022		0,3250	
Mittelwert abh. Variable	0,2275		0,2570		0,2864	
St.abw. abh. Variable	0,4196		0,4373		0,4525	
Log Likelihood	-233,5674		-242,9665		-246,9879	

4 Zentrale Ergebnisse

Unternehmertum hat zahlreiche Treiber – die Gründerpersönlichkeit als solche, die möglichen Alternativen, vorhandene Ressourcen, das private sowie das marktliche mikro- und makroökonomische Umfeld, die Ausbildung, unternehmerische Fähigkeiten und Berufserfahrung sowie die vorhandenen Chancen.

Die Ergebnisse dieser Studie zu Unternehmertum und Gründerpersönlichkeit bestätigen wesentliche Befunde anderer Studien. Gründer im Umfeld der saarländischen Hochschulen sind

- häufig männlich, besitzen mehr Berufserfahrung als Nicht-Gründerinnen und -Gründer, gut ausgebildet, und im Mittel 33 Jahre alt,
- motiviert durch die Herausforderung der Gründung und den Glauben an die Geschäftsidee,
- nehmen die Unterstützung aus dem familiären Umfeld eher schwach wahr,
- unterscheiden sich positiv in der Work/Life Balance von Nicht-Gründerinnen und -Gründern,
- sind stressresistent, haben eine aktive Vorstellungskraft und sind offene Persönlichkeiten,
- streben Unternehmertum an, suchen aktiv nach Chancen und Informationen,
- und sehen Gründungshemmnisse allgemein als weniger problematisch an als Nicht-Gründerinnen und -Gründer.

Gleichzeitig zeigt sich, dass Unternehmertum – selbst dort wo es stattfindet – nur schwach positive Treiber hat: Klarer und stärker ist die Persönlichkeit der Nicht-Gründerinnen und -Gründer fundiert. Zudem scheinen die Gründer innen und Gründer und Gründungsinteressierten im Umfeld der saarländischen Hochschulen eher durch inhaltliche Interessen getrieben, als durch eine auch ökonomisch orientierte Umsetzung und Zielorientierung. Dieser Befund wird bestärkt durch die Grundhaltung des Chancenergreifers, nicht so sehr durch den Wunsch und die Aktivität des Unternehmertums.

Im Abgleich zu Daten anderer Bundesländer sind die Inputfaktoren für Gründer- und Unternehmertum an saarländischen Hochschulen zwar außerordentlich gut positioniert (vgl. Stifterverband 2014, 2017 und 2019) – die vorliegenden Daten zeigen aber nicht, dass Unternehmertum ein regelmäßiges Ziel und Lebensmodell ist oder in der täglichen Wahrnehmung an den Standorten der Hochschulen greif- und erlebbar wird. Tatsächlich ist ein direkter Abgleich saarländischer Daten mit anderen Bundesländern in diesen Dimensionen mangels Vergleichsstudien nicht plausibilisierbar (vgl. Bergmann und Golla (2016), indikativ mag aber die

Konzentration der Gründungen im Hochschul Umfeld sein: Knapp 21% aller im Deutschen Startup Monitor analysierten Gründungen 2017 in Deutschland sind im Umfeld von nur zehn Hochschulen (in der Reihenfolge TU München, KIT München, RWTH Aachen, LMU München, Universität Hamburg, TU Berlin, WHU Vallendar, Universität zu Köln, Universität Hannover und Technische Universität Darmstadt) erfolgt, 2019 ist der Anteil der nahezu unveränderten Top 10 auf fast 22% angestiegen (vgl. Kollmann et al., 2018 und 2019). Ein vergleichbares Bild ergibt sich, wenn man die im Gründungsmonitor 2018 (Stifterverband 2019) berichteten 1.776 Gründungen im Hochschul Umfeld analysiert: Absolut liegt das Saarland hier mit 24 Gründungen auf Rang 12 von 16 Bundesländern, relativ zur Zahl der Studierenden nach Bundesländern auf Rang 7 im Mittelfeld – wenngleich die Aussagekraft dieser Kennziffer durch die Studienangebote in den einzelnen Bundesländern sowie die Stichprobe verzerrt ist.

Damit sind im Saarland beispielsweise Praktika in Startups die Ausnahme, auch das Miterleben von Unternehmertum von Kommilitonen ist rar (vgl. dagegen Sieger et al. (2019) zu Befunden im internationalen Kontext). In der Zusammenschau der beobachtbaren Muster auf Basis der vorliegenden Daten scheinen Gründung und Unternehmertum eher zufällig zu entstehen, im Gegensatz dazu sehen Nicht-Gründerinnen und Gründer zahlreiche signifikante Treiber und Gründe für das Unterlassen von Unternehmertum – sei es in den eigenen Fähigkeiten begründet, sei es durch schwache Unterstützung aus dem Familien- oder Hochschul-Umfeld, sei es durch mangelnde ökonomische Anreize.

4.1 Wirtschaftspolitische Implikationen und Empfehlungen

Auf Basis der Ergebnisse der Umfrage in Einordnung der Befunde lassen sich drei zentrale wirtschaftspolitische Implikationen ableiten:

- Das Streben nach Unternehmertum ist die Ausnahme, nicht die Regel. Das Potenzial an den saarländischen Hochschulen ist vorhanden, aber – unter Zugrundelegung des allgemeinen Gründungsgeschehens im Bundesländervergleich (vgl. Kreditanstalt für Wiederaufbau 2015 ff.) – deutlich geringer als in anderen Bundesländern oder im Vergleich zu Gründerhochburgen wie Hamburg, Frankfurt, Berlin oder München wahrgenommen.
- Die Gründerszene hat offenbar quantitativ geringen Zuwachs – gerade die Gründungsinteressierten sehen starke, teils extreme Gründungshemmnisse und werden daher in der Regel nicht zu Gründerinnen und Gründern werden. Damit geht für das Saarland unternehmerisches Potenzial verloren.
- Die Indikatoren für persönliche und unternehmerische Freiheit sind schwach ausgeprägt, ebenso die ökonomischen Zielsetzungen. Damit sind

die aktuellen Gründerinnen und Gründer und Gründungsinteressierten mit eingeschränkter Wachstums- und Erfolgsmotivation ausgelegt auf unterdurchschnittliche Unternehmenserfolge, entsprechend geringen Impulsen für die saarländische Wirtschaft und Beschäftigung.

In der Konsequenz scheinen folgende Maßnahmen zur Stärkung der Gründungsdynamik im Umfeld der saarländischen Hochschulen geeignet, die zentral auf die Stärkung der Gründerpersönlichkeit abstellen – die einerseits auf eine Verbesserung der unternehmerischen Fähigkeiten der aktuellen und potentiellen Gründerinnen und Gründer zielen, andererseits den relevanten Pool an möglichen Gründerinnen und Gründern und Gründungsinteressierten vergrößern:

- Die als schwach wahrgenommene Unterstützung aus dem Familien- und Freundeskreis muss durch die Hochschulen substituiert werden. Zahlreiche Studien zeigen die Möglichkeiten der Stärkung von Gründungsinteresse und Unternehmertum aus den Hochschulen heraus, insbesondere um frühzeitig eine positive Konkretisierung der Entscheidung für Unternehmertum zu erreichen (vgl. Bergmann und Golla (2016) sowie Sieger et al. (2019)).
- Das per se Interesse an Gründung und der ‚Glaube an die Geschäftsidee‘ kann durch betriebswirtschaftlich-ökonomische Fähigkeiten und eine Entwicklung genereller Vielfalt an Fähigkeiten flankiert und fundiert werden. Das vorhandene Potenzial an saarländischen Hochschulen kann nur dann konkretisiert werden, wenn die Gründungsinteressierten das notwendige Handwerkszeug anwenden können, statt latent einem ‚Glauben‘ an eine Geschäftsidee nachzuhängen und auf ‚Chancen‘ zu warten. Hier könnten, in Ergänzung und Erweiterung bestehender Formate und Angebote, zwei Wege zielführend sein: Entweder eine vertikale Vertiefung, bspw. in Form von Masterstudiengängen zu Entrepreneurship, oder aber eine horizontale Verbreiterung, so dass alle Studierenden eine Grundausbildung in Unternehmertum erhalten.
- Um die Gründerpersönlichkeiten wechselseitig sichtbar zu machen, muss Sichtbarkeit von Unternehmertum auch für Gründungsinteressierte erfolgen. Dies kann erfolgen, in dem – statt an zahlreichen unsichtbaren oder versteckten Standorten im Saarland verteilt – Unternehmertum auch räumlich zentralisiert wird und dadurch eine wechselseitige Vernetzung von Gründungsinteressierten und aktuellen Gründerinnen und Gründern herbeizuführen, um damit für beide Gruppen eine Stärkung der Identität als Gründerin/Gründer herbeizuführen.

5 Literatur

- Acs, Z.J. and Audretsch, D.B., Handbook of entrepreneurship research: an interdisciplinary survey and introduction, Vol. 1, Berlin 2006.
- Ajzen, I., The theory of planned behavior, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 1991, 50, 2, 179–211.
- Arenius, P. und Minniti, M., Perceptual variables and nascent entrepreneurship, *Small business economics*, 2005, 24, 3, 233–247.
- Alvarez, S. und Parker, S.C., Emerging firms and the allocation of control rights, *Academy of Management Review*, 2009, 34, 2, 209–227.
- Bergmann, H. und Golla, S., Unternehmertum an Hochschulen in Deutschland – Ergebnisse des Global University Entrepreneurial Spirit Students‘ Survey (GUESSS) 2016, St. Gallen/Fulda, 2016.
- Block, J.H. und Wagner, M., Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: characteristics and earnings differentials, *Schmalenbach Business Review*, 2010, 62, 2, 154 – 174.
- Brandstätter, H., Becoming an entrepreneur - a question of personality structure?, *Journal of Economic Psychology*, 1997, 18, 157–177.
- Caliendo, M. und Kritikos, A., Is entrepreneurial success predictable? An ex-ante analysis of the character-based approach, *Kyklos*, 2008, 61, 189–214.
- Camerer, C. und Lovo, D., Overconfidence and excess entry: an experimental approach, *American Economic Review*, 1999, 89, 306–318.
- Croson, D. und Minniti, M., Slipping the surly bonds: the value of autonomy in self-employment. *Journal of Economic Psychology*, 2012, 33, 355–365.
- Fritsch, M., *Entrepreneurship – Theorie, Empirie, Politik*, Berlin 2019.
- Hayward, M.L., Shepherd, D.A. und Griffin, D., A hubris theory of entrepreneurship, *Management Science*, 2006, 52, 2, 160–172.
- Holienka, M., Gál, P. und Kovačičová, Z., Understanding student entrepreneurs: doers, procrastinators, dreamers and abstainers, *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 2017, 65, 6, 1935–1944.
- Judge, T.A., Higgins, C.A., Thoresen, C.J. und Barrick, M.R., The big five personality traits, general mental ability, and career success across the life span, *Personnel Psychology*, 1999, 52, 3, 621–652.

- Kanbur, S.M., Risk taking and taxation: an alternative perspective, *Journal of Public Economics*, 1981, 15, 2, 163–184.
- Kirzner, I., *Competition and entrepreneurship*, Chicago 1973.
- Kollmann, T., Stöckmann, C., Hensellek, S. und Kensbock, J. *Deutscher Startup Monitor 2017*, Berlin 2017.
- Kollmann, T., Hensellek, S., Jung, P.B. und Kleine-Stegemann, L., *Deutscher Startup Monitor 2019*, Berlin 2019.
- Knight, F.H., *Risk, uncertainty and profit*, New York 1921.
- Kreditanstalt für Wiederaufbau, *KfW-Gründungsmonitor 2015*, Frankfurt am Main 2015.
- Kreditanstalt für Wiederaufbau, *KfW-Gründungsmonitor 2016*, Frankfurt am Main 2016.
- Kreditanstalt für Wiederaufbau, *KfW-Gründungsmonitor 2017*, Frankfurt am Main 2017.
- Kreditanstalt für Wiederaufbau, *KfW-Gründungsmonitor 2018*, Frankfurt am Main 2018.
- Kreditanstalt für Wiederaufbau, *KfW-Gründungsmonitor 2019*, Frankfurt am Main 2019.
- Lazear, E.P., Balanced skills and entrepreneurship, *American Economic Review*, 2004, 94, 2, 208–211.
- Lucas, R.E., On the size distribution of business firms, *Bell Journal of Economics*, 1978, 9, 508–523.
- Marchand, J. und Hermens, A., Student entrepreneurship: a research agenda, *International Journal of Organizational Innovation*, 2015, 8, 2, 266–282.
- Mathieu, C. und St-Jean, É., Entrepreneurial personality: the role of narcissism, personality and individual differences, 2013, 55, 527–531.
- Nicolaou, N. und Shane, S., Entrepreneurship and occupational choice: genetic and environmental influences, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2010, 76, 3–14.
- Parker, S.C., Entrepreneurship as occupational choice, in Minniti, M. (Hrsg.), *Entrepreneurship – the engine of growth*, 2007, 1, 81–100.
- Parker, S.C., *The economics of entrepreneurship*, Cambridge 2018.

- Poschke, M., Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupational choice, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 2013, 37, 3, 693–710.
- Rauch, A. und Frese, M., Let's put the person back into entrepreneurship research: a meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 2007, 16, 353–385.
- Rauch, A. und Frese, M., Born to be an Entrepreneur? Revisiting the personality approach to entrepreneurship, in: BAUM, J.R. et al. (Hrsg.), *The Psychology of Entrepreneurship*, New York 2012, 41–65.
- Reynolds, P., National panel study of U.S. business start-ups: background and methodology, in: Brockhaus, J.K. (Hrsg.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth*, Vol. 4, 153–227, Stamford 2000.
- Sieger, P., Fueglistaller, U. und Zellweger, T., Student entrepreneurship across the globe: a look at intentions and activities, *Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St.Gallen*, St. Gallen 2014.
- Sieger, P., Fueglistaller, U. und Zellweger, T., Student entrepreneurship 2016: Insights from 50 countries, *KMU-HSG/IMU*, St.Gallen/Bern 2016.
- Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T. und Braun, I., Global student entrepreneurship 2018: insights from 54 Countries, *KMU-HSG/IMU*, St.Gallen/Bern 2019.
- Simoes, N., Crespo, N. und Moreira, S.B., Individual determinants of self-employment entry: what do we really know?, *Journal of Economic Surveys*, 2016, 30, 4, 783–806.
- Stifterverband (Hrsg.), *Gründungsradar 2018*, Berlin 2019.
- Stifterverband (Hrsg.), *Gründungsradar 2016*, Berlin 2017.
- Stifterverband (Hrsg.), *Gründungsradar 2013*, Berlin 2014.
- Westhead, P., Ucbasaran, D., Wright, M. und Binks, M., Novice, serial and portfolio entrepreneur behaviour and contributions, *Small Business Economics*, 2005, 25, 2, 109–132.

VIII. Gründerinnen an saarländischen Hochschulen

1	Gründungspotential und Unternehmensgründungen von Frauen . .	143
2	Gründungen von Frauen im Umfeld saarländischer Hochschulen	146
3	Handlungsempfehlungen zur effizienten Steigerung der Anzahl von Gründerinnen an saarländischen Hochschulen	157
4	Literatur	160

1 Gründungspotential und Unternehmensgründungen von Frauen

Rolle und Häufigkeit von Frauen als Gründerinnen

Der Begriff des Unternehmertums war lange Zeit vornehmlich männlich behaftet (vgl. Hahn 2019). Bis 1977 war es Frauen in Deutschland nicht gestattet uneingeschränkt einer Erwerbstätigkeit nachzugehen. Die Zeiten haben sich jedoch geändert. Mittlerweile können sich immer mehr Frauen vorstellen, sich selbstständig zu machen. Nichtsdestotrotz stagniert der Anteil der weiblichen Gründer seit Jahren. Oftmals sind sie als Einzelunternehmerinnen in spezifischen Branchen tätig. Zudem erhalten sie grundsätzlich weniger Gelder von Investoren als ihre männlichen Kollegen (ebd.).

Um die Gründungsaktivität zwischen Frauen und Männern vergleichen zu können, ist es sinnvoll die sog. „Total early stage Entrepreneurial Activity-Quote“ (kurz „TEA-Quote“) als Kennzahl heranzuziehen (vgl. Sternberg, Wallisch, Gorynia-Pfeffer, von Bloh & Baharian 2019). Diese wird jährlich im Rahmen des Global Entrepreneurship Monitors¹ (GEM) ermittelt. Sie basiert auf repräsentativen Umfragen und gibt den Anteil der 18- bis einschließlich 64-jährigen erwerbsfähigen Personen an, die sich derzeit aktiv im Prozess der Gründung eines Unternehmens befinden oder die vor weniger als dreieinhalb Jahren gegründet haben. Im Jahr 2018 lag die TEA-Quote bei Männern bei etwa 6,57%, wohingegen die TEA-Quote bei Frauen bei lediglich 3,29% lag. Die

1 Beim „Global Entrepreneurship Monitor“ handelt es sich um einen Länderbericht, der jährlich erstellt wird, und das Gründungsgeschehen im weltweiten Vergleich betrachtet (vgl. beispielhaft Sternberg, Wallisch, Gorynia-Pfeffer, von Bloh & Baharian 2019).

Differenz ist statistisch signifikant. Die dargestellten Zahlen machen deutlich, dass Männer eine wesentlich intensivere Gründungsaktivität aufweisen als Frauen. 2018 kamen in Deutschland auf eine Gründerin zwei Gründer. Damit liegt dieser Wert beträchtlich über dem Mittelwert aller Länder mit hohem Einkommen $(1,61)^2$ (ebd.).

Geschlechtsspezifische Unterschiede bei Unternehmensgründungen

Bei einer Reihe von Merkmalen scheint es geschlechtsspezifische Unterschiede zu geben, die sich auf die Veranlagung oder die Begeisterung für und das Interesse an Unternehmensgründungen auswirken können (vgl. Stephan & El-Ganainy 2007). Dabei darf nicht angenommen werden, dass diese Unterschiede gezwungenermaßen angeboren sind, sondern oftmals mit unterschiedlichen Sozialisationsmustern zusammenhängen und somit endogen sind (ebd.). Nach dem „Ansatz, der auf dem sozialen Feminismus beruht, haben Frauen andere Einstellungen und Werte als Männer und wählen entsprechend eine andere unternehmerische Herangehensweise“ (Gottschalk & Niefert 2013), da sie durch die Gesellschaft unterschiedlich sozialisiert wurden. Es gibt gut dokumentierte Belege dafür, dass Frauen grundsätzlich risikoaverser sind als Männer (vgl. z. B. Becker 2006; Sapienza, Zingales & Maestriperi 2009). Insbesondere, wenn es um finanzielle Entscheidungen geht, lässt sich oftmals eine höhere Risikoaversion bei Frauen feststellen (vgl. Stephan & El-Ganainy 2007; Sapienza, Zingales & Maestriperi 2009). Auf der Grundlage von Laborexperimenten liefern Olsen und Cox (2001) sowie Fehr-Duda, De Gennaro und Schubert (2004) eine Erklärung für die geschlechtsspezifische Diskrepanz hinsichtlich der Risikoaversion. Ihre Untersuchung zeigt, dass Frauen und Finanzexpertinnen dem Verlustpotenzial tendenziell mehr Gewicht beimessen als Männer. Zudem neigen Frauen eher dazu, große Gewinnwahrscheinlichkeiten zu unterschätzen (vgl. Stephan & El-Ganainy 2007). Die vergleichsweise hohe Risikoaversion und die Tendenz, seltene, aber große Ereignisse zu vernachlässigen, könnte ein Faktor sein, der Frauen davon abhält, eine unternehmerische Tätigkeit aufzunehmen – insbesondere jene, die ein höheres finanzielles Risiko mit sich bringen (ebd.).

Traditionell lastet auf Frauen zudem mehr Verantwortung außerhalb des Arbeitsplatzes als auf Männern (vgl. Stephan & El-Ganainy 2007; Hirschfeld, Mütze & Gilde 2019). Dies kann die Zeit, die für die Ausübung einer unternehmerischen Tätigkeit zur Verfügung steht, wesentlich einschränken. Die Familie scheint für Männer weit weniger einschränkend zu sein (ebd.). Frauen haben stärker mit den Schwierigkeiten bei der Herstellung eines Gleichgewichts zwischen Unternehmertum und Privatleben einschließlich Kinderbetreuung,

2 Im Durchschnitt aller Länder mit hohem Einkommen betrug das Verhältnis von Gründern zu Gründerinnen im Jahr 2018 1,61 zu 1.

Haushalts- und Familienpflichten zu kämpfen als Männer (vgl. Achtenhagen & Welter 2003; Welter, Smallbone, Aculai, Isakova & Schakirova 2003; Woldie & Adersua 2004).

Ein anderer Ansatz basiert auf dem liberalen Feminismus, der davon ausgeht, „dass Frauen einen schlechteren Zugang zu Ressourcen wie Bildung, Berufserfahrung und finanziellen Mitteln haben“ (Gottschalk & Niefert 2013). Risikokapitalgeberinnen und -geber bspw. suchen nach bestimmten Eigenschaften unter denjenigen, in die sie investieren (vgl. Stephan & El-Ganainy 2007). Hierzu gehört u. a. eine hohe Produktivität, welche der Investmentgemeinschaft als Signal dienen kann. Frauen weisen dieses Merkmal seltener auf als Männer (ebd.). Eine Studie von Fox (2005) bspw. zeigt, dass Wissenschaftlerinnen im Untersuchungszeitraum fast doppelt so häufig wie Männer gar keine oder nur eine Arbeit veröffentlichen, wohingegen Wissenschaftler in dieser Zeit doppelt so häufig wie Frauen 20 oder mehr Arbeiten veröffentlichen.³ Darüber hinaus unterstellen Arbeitgeberinnen und -geber Frauen aufgrund ihres Geschlechts oftmals eine geringere Produktivität als Männern – unabhängig von ihrer tatsächlichen Erwerbsorientierung und ihrer tatsächlichen Produktivität (vgl. Kay, Schneck & Suprinovic 2014). Studien konnten außerdem belegen, dass Investorinnen und Investoren die Glaub- und Vertrauenswürdigkeit, die Erfahrung sowie das Wissen von Gründerinnen alleine deshalb anzweifeln, weil es sich um Frauen handelt (vgl. Hirschfeld, Mütze & Gilde 2019). „Eine erfolgreiche Gründung wird mit einer aggressiven Vorgehensweise, einer Fokussierung auf schnelles Wachstum und weniger mit nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens assoziiert“ (Hirschfeld, Mütze & Gilde 2019). Damit verfügen Frauen generell über schlechtere Karriere- und Einkommenschancen als Männer (vgl. Kay, Schneck & Suprinovic 2014).

Eine weitere Erklärung, weshalb insbesondere Wissenschaftlerinnen möglicherweise weniger häufig unternehmerisch tätig sind als Wissenschaftler, könnte darin begründet sein, dass sie weniger dazu geneigt sind, die Wissenschaft, die sie betreiben, zu „verkaufen“ (vgl. Stephan & El-Ganainy 2007). Unternehmertum in der Wissenschaft erfordert die Fähigkeit sich selbst erfolgreich zu vermarkten – sei es zunächst an die Technologietransferstelle oder an eine Risikokapitalgeberin bzw. einen Risikokapitalgeber. Es liegt durchaus im Bereich des Möglichen, dass es bei dieser Fähigkeit geschlechtsspezifische Unterschiede gibt (ebd.).

Bedeutung der Gründungsaktivität von Frauen

Dies sind nur einige von zahlreichen Gründen, die eine mögliche Erklärung dafür liefern, weshalb wesentlich weniger Frauen in der Entrepreneurship-Branche

3 Fox befragte im Zeitraum von 1993 bis 1994 Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler in den Promotionsabteilungen der Informatik, Chemie, Elektrotechnik, Mikrobiologie und Physik.

vertreten sind als Männer. Dabei steht die Bedeutung des Unternehmertums von Frauen für die wirtschaftliche Entwicklung außer Zweifel. Zahlreiche Studien belegen einen positiven Einfluss von Unternehmerinnen auf das Wirtschaftswachstum und somit auf die Entwicklung vieler Länder (vgl. Minniti 2010b; Lewis, Henry, Gatewood & Watson 2014; Cuberes & Teignier 2015; Pinkovetskaia, Kryukova, Arbeláez Campillo & Rojas-Bahamon 2019).

Von großer Bedeutung ist darüber hinaus auch die Rolle von Unternehmerinnen als Arbeitgeberinnen, die zu Beschäftigungszuwachs und zum Abbau sozialer Spannungen beitragen (vgl. Pinkovetskaia, Kryukova, Arbeláez Campillo & Rojas-Bahamon 2019). Boserup (1970) betont insbesondere die intensive Aktivität von Unternehmerinnen in ländlichen Gebieten und Entwicklungsländern. Die Grameen Bank und andere ähnliche Initiativen liefern Anhaltspunkte für die Bedeutung des weiblichen Unternehmertums bei der Armutsbekämpfung (vgl. Yunus 2007).

Darüber hinaus hat eine beträchtliche Anzahl von Studien gezeigt, dass die Einbettung von Frauen in lokale Gemeinschaften sowie ihre stärkere Abhängigkeit von kleineren, starken Netzwerken tiefe Auswirkungen auf ihre unmittelbare Umgebung haben (vgl. Chamlee-Wright 1997; Minniti 2010a).

Länder mit einem hohen Maß an weiblicher unternehmerischer Tätigkeit sind zudem resistenter gegen Finanzkrisen und weniger anfällig für wirtschaftliche Rezessionen (vgl. Global Entrepreneurship Research Association 2017). In den letzten Jahren haben Unternehmerinnen einen bedeutenden Beitrag zum Wirtschaftswachstum der meisten Länder geleistet (vgl. Pinkovetskaia, Kryukova, Arbeláez Campillo & Rojas-Bahamon 2019). Durch eine bessere Nutzung des Potenzials von Frauen sowie deren Beteiligung an der Wirtschaft kann das globale BIP um 26% gesteigert werden (vgl. Woetzel et al., 2015).

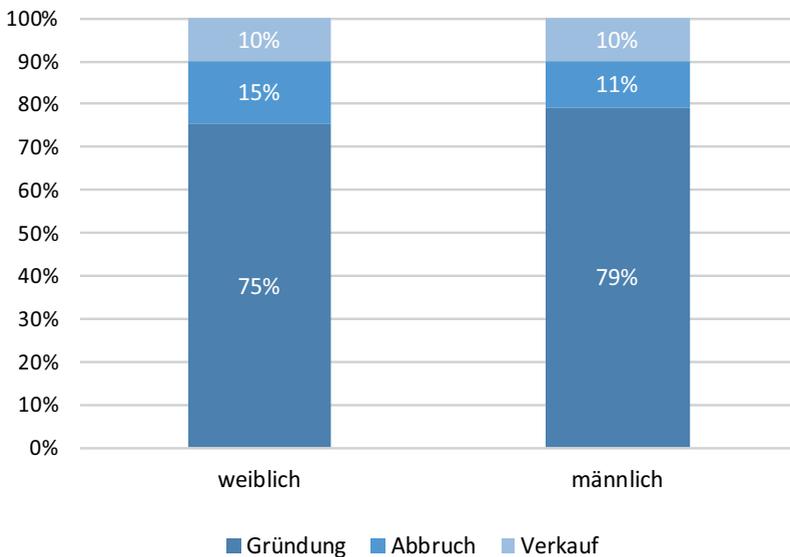
2 Gründungen von Frauen im Umfeld saarländischer Hochschulen

Ein zentrales Ziel der Studie war die nähere Betrachtung der Situation für Gründerinnen im Umfeld saarländischer Hochschulen. Hierzu wird zunächst die Geschlechterverteilung bei den Gründungen untersucht bevor im Näheren auf die Ausbildung und auf die Gründungsmotive der Gründerinnen eingegangen wird. Im Anschluss daran erfolgt die Analyse der Geschlechterverteilung in den Gründungsteams sowie in den verschiedenen Branchen. Schließlich werden die Unterschiede zwischen Frauen und Männern hinsichtlich ihrer Risikobereitschaft ausgewertet.

Geschlechterverteilung bei Gründungen

Im Rahmen der vorliegenden Studie zum Stand und zur Entwicklung sowie zu den regionalökonomischen Effekten von Existenzgründungen an saarländischen Hochschulen haben insgesamt 220 Personen, davon 61 Gründerinnen und 159 Gründer, die Frage nach dem Geschlecht beantwortet. Abbildung 1 stellt die prozentuale Verteilung der drei Gründungsgruppen ‚aktuelle Gründerinnen und Gründer‘, ‚Gründerinnen und Gründer, die ihre Gründung abgebrochen haben‘ und ‚Gründerinnen und Gründer, die ihr Unternehmen nach erfolgter Gründung verkauft haben‘ nach Geschlecht grafisch dar.

Abbildung 1: Verteilung der Gründergruppen nach Geschlecht



46 Frauen und 126 Männer befinden sich derzeit in der aktiven Gründung. Damit gründen etwa 75% der befragten Frauen und etwa 79% der befragten Männer gerade ein Unternehmen. Unter den befragten Männern gründen prozentual gesehen damit 3,84% mehr als unter den befragten Frauen. Ihre Gründung abgebrochen haben insgesamt 26 Personen, davon 9 Frauen und 17 Männer. Der Anteil der Frauen, die ihre Gründung abgebrochen haben, übersteigt den Anteil der Männer um 4,06%. Hinsichtlich der Unternehmensverkäufe sind 6 Frauen und 16 Männer zu verzeichnen. Der Unterschied zwischen Frauen und Männern liegt hier bei lediglich 0,22% und ist somit marginal.

Frauen an der Universität des Saarlandes (UdS) und an der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes (htw saar), darunter aktuelle und ehemalige Studentinnen sowie Mitarbeiterinnen, gründen weniger und brechen ihre Gründung weitaus häufiger ab als ihre männlichen Kommilitonen und Kollegen. Damit bestätigen die Ergebnisse der Studie die wesentlichen Befunde anderer Studien.

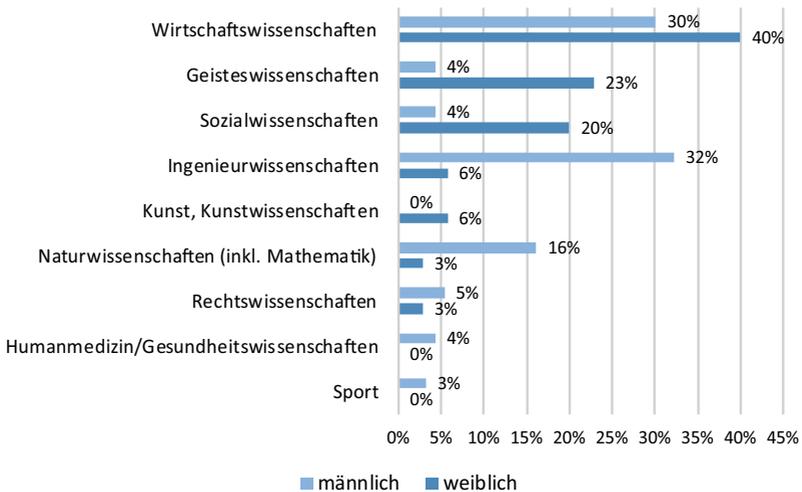
Typisch Gründerin – Ausbildung

Hinsichtlich der Ausbildung der befragten aktuellen und ehemaligen Gründerinnen und Gründer stellt sich heraus, dass die Wahl der Gründerinnen häufiger auf kreative Fächer fallen oder auf ein Studium in den Geistes- und Sozialwissenschaften. In den Rechts- und Wirtschaftswissenschaften ist das Verhältnis zwischen den Geschlechtern nahezu ausgeglichen. Der Anteil der MINT⁴-Absolventinnen unter den Gründerinnen liegt dagegen klar unter dem der Gründer. Besonders deutlich ist diese Tendenz in den Ingenieurwissenschaften, in denen eine Differenz von fast 27% zu verzeichnen ist, sowie in den Naturwissenschaften inklusive der Mathematik. Die prozentuale Differenz liegt hier bei mehr als 13% (vgl. hierzu Abbildung 2).

Die Diskrepanz zwischen Frauen und Männern beruht unter anderem auf der grundlegenden Unterrepräsentation von Frauen in den MINT-Fächern (vgl. Stoeger, Ziegler & Heilemann 2012; Hirschfeld, Mütze & Gilde 2019). Trotz gewisser Erfolge der letzten Jahre – vor allem in den Ingenieurwissenschaften – konnte der Frauenanteil in den MINT-Fächern nicht nachhaltig gesteigert werden (vgl. Gemeinsame Wissenschaftskonferenz 2011). Bedenklich sind dabei insbesondere die ungenügende Nutzung des vorhandenen Potenzials an weiblichen Nachwuchswissenschaftlerinnen für eine wissenschaftliche Karriere in der Mathematik und in den Naturwissenschaften sowie Benachteiligungen vor allem von Ingenieurinnen auf dem Arbeitsmarkt (ebd.). „Im Hinblick auf das Innovationspotenzial von Gründungen im MINT-Bereich [...] gilt es daher, Frauen stärker für die MINT-Fächer zu begeistern“ (Hirschfeld, Mütze & Gilde 2019), aber auch die Akzeptanz durch Arbeitgeber und die Nutzung des Potenzials von Frauen in diesem Bereich stärker voranzutreiben.

4 Zu den MINT-Fächern gehören Studienfächer aus den Bereichen der Mathematik, der Informatik, der Naturwissenschaft sowie der Technik.

Abbildung 2: Geschlechterverteilung innerhalb der Studienfächer (aktuelle und ehemalige Gründerinnen und Gründer)



Die Heranziehung aller Befragungsgruppen⁵ führt betreffend der Wahl der Studienfächer zu folgendem Ergebnis: Die Zahl der männlichen Gründer ist grundsätzlich immer höher als die Zahl der weiblichen Gründer – unabhängig vom Studienfach. Ebenso losgelöst vom Studium zeigen Männer durchweg ein größeres Interesse an einer Gründung als Frauen. Der Anteil der Männer mit Gründungsinteresse ist damit in jedem Fach höher. Eine Ausnahme bilden die Ingenieurwissenschaften: Ingenieurinnen und Ingenieure sind zu gleichen Teilen an einer Gründung interessiert, und zwar zu jeweils 50%. Logischerweise ist damit auch der Anteil der Frauen, die sich nicht für eine Gründung interessieren, höher als der Anteil der Männer. Hinsichtlich der Gründerinnen und Gründer, die ihre Gründung abgebrochen haben, sowie denjenigen, die ihr Unternehmen verkauft haben, kann aufgrund der geringen Datenmenge keine allgemeingültige Aussage getroffen werden (vgl. hierzu die Abbildungen 3 und 4).

5 Die Befragungsgruppen setzen sich aus insgesamt fünf Gruppen zusammen: Den aktiven Gründerinnen und Gründern, den Gründerinnen und Gründern, die ihre Gründung abgebrochen haben, den Gründerinnen und Gründern, die ihr Unternehmen nach erfolgter Gründung verkauft haben, den Gründungsinteressierten sowie denjenigen, die nicht an einer Gründung interessiert sind.

Abbildung 3: Studienfächer Gründer.

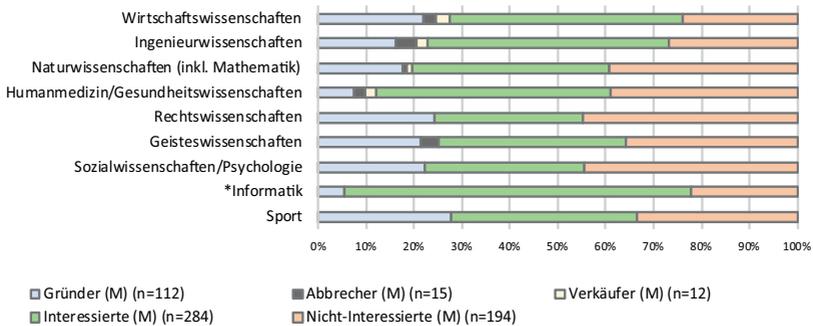
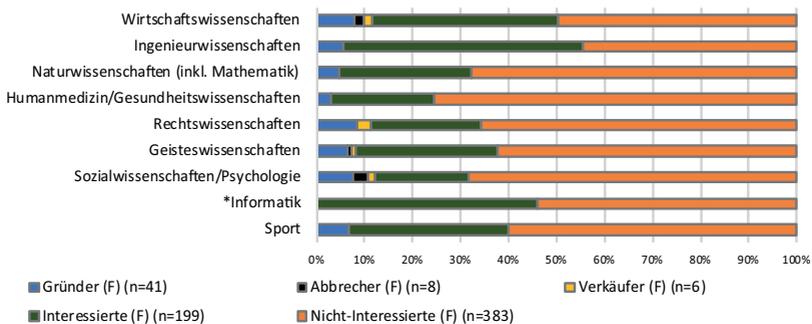


Abbildung 4: Studienfächer Gründerinnen.

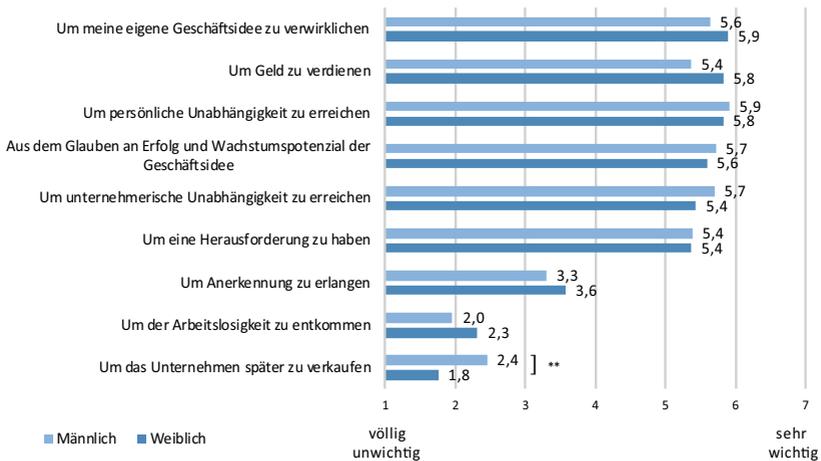


Typisch Gründerin – Gründungsmotive

Um besser verstehen können, warum Gründerinnen und Gründer sich gegen eine abhängige Beschäftigung und sich stattdessen für den Weg in die Selbstständigkeit entscheiden, wurden sie zu ihrem persönlichen Antrieb befragt. Abbildung 5 stellt die wesentlichen Gründungsmotive der aktiven Gründerinnen und Gründer grafisch dar. Für den Großteil der Gründerinnen und Gründer spielen insbesondere die Verwirklichung der eigenen Geschäftsidee und der finanzielle Aspekt eine wichtige Rolle. Daneben ist auch das Erreichen persönlicher Unabhängigkeit sowie der Glaube an den Erfolg und das Wachstumspotenzial der Geschäftsidee von zentraler Bedeutung. Während hier kaum geschlechtsspezifische Differenzen zu verzeichnen sind, zeigen sich vor allem bei dem Motiv ‚Verkauf des Unternehmens‘ wesentliche Unterschiede bzw. eine statistisch

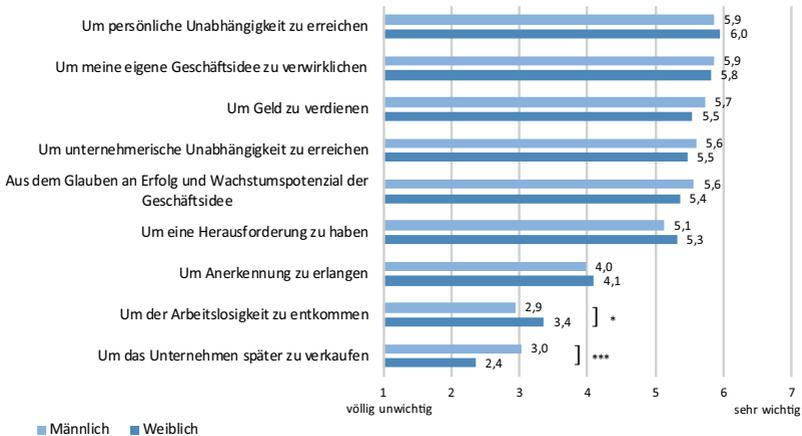
signifikante Differenz ($p = 0,007 < 0,01$). Für Gründer ist dieses Motiv eher von Bedeutung als für Gründerinnen. Ansonsten lassen sich bei den restlichen Gründungsmotiven keine signifikanten Unterschiede zwischen den aktiven Gründerinnen und Gründern feststellen.

Abbildung 5: Gründungsmotive der aktiven Gründerinnen und Gründer (Zweistichproben t-Test unter der Annahme unterschiedlicher Varianzen. ** = $p < 0,01$ zweiseitiger Test. Skalierung 1: geringste Zustimmung, 7: höchste Zustimmung).



Die Befragung der Gründungsinteressierten ergab ein ähnliches Ergebnis (vgl. Abbildung 6). Für Personen, die noch nie gegründet haben, sich aber durchaus für eine Gründung interessieren, spielen vor allem das Erreichen persönlicher und unternehmerischer Unabhängigkeit, der finanzielle Aspekt sowie die Verwirklichung der eigenen Geschäftsidee eine zentrale Rolle. Statistisch signifikante Unterschiede zwischen Frauen und Männern zeigen sich bei den beiden Gründungsmotiven ‚Entkommen aus der Arbeitslosigkeit‘ und ‚Verkauf des Unternehmens‘. Wie bei den aktiven Gründerinnen und Gründern auch ist der spätere Verkauf des Unternehmens für die männlichen Gründungsinteressierten wesentlich wichtiger als für die weiblichen ($p = 0,00 < 0,001$). Weibliche Gründungsinteressierte neigen hingegen viel eher zu einer Unternehmensgründung, um aus der Arbeitslosigkeit zu entkommen ($p = 0,013 < 0,05$).

Abbildung 6: Gründungsmotive der Gründungsinteressierten (Zweistichproben t-Test unter der Annahme gleicher und unterschiedlicher Varianzen. * = $p < 0,001$, * = $p < 0,05$ zweiseitiger Test. Skalierung 1: geringste Zustimmung, 7: höchste Zustimmung).**



Somit bestätigt die vorliegende Studie das Ergebnis vieler anderer Studien: Frauen tendieren eher dazu, aus einer Notwendigkeit heraus zu gründen als Männer (vgl. bspw. Hirschfeld, Mütze & Gilde 2019; Metzger 2019). Diesen sog. ‚Notgründungen‘ stehen die ‚Chancengründungen‘ gegenüber (vgl. Metzger 2017; Sternberg, Wallisch, Gorynia-Pfeffer, von Bloh & Baharian 2019). Chancengründerinnen und -gründer bringen durchschnittlich häufiger Markneuheiten hervor, beschäftigen in der Regel häufiger und mehr Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und schaffen es grundsätzlich länger als Notgründerinnen bzw. -gründer am Markt zu bestehen. Damit haben Chancengründungen eine wesentlich höhere volkswirtschaftliche Bedeutung als Notgründungen (ebd.).

Laut dem KfW-Gründungsmonitor überwiegt im Jahr 2018 der Anteil der Chancengründungen in Deutschland deutlich den Anteil der Notgründungen (vgl. Metzger 2019). Dieser erfreuliche Umstand ist nicht zuletzt auch dem anhaltenden Beschäftigungsrekord in Deutschland zu verdanken. Dieser verringert zwar auf der einen Seite den Anreiz, sich aus einer abhängigen Beschäftigung heraus selbstständig zu machen, gleichzeitig mindert er aber auf der anderen Seite den Druck, durch Selbstständigkeit der Arbeitslosigkeit zu entgehen. Bei genauerem Blick auf die Zahlen der Frauen fällt auf, dass deren

Gründungstätigkeit im Vergleich zu den Vorjahren zwar deutlich anstieg, der Zuwachs jedoch in erster Linie durch Notgründungen zustande kam (ebd.).

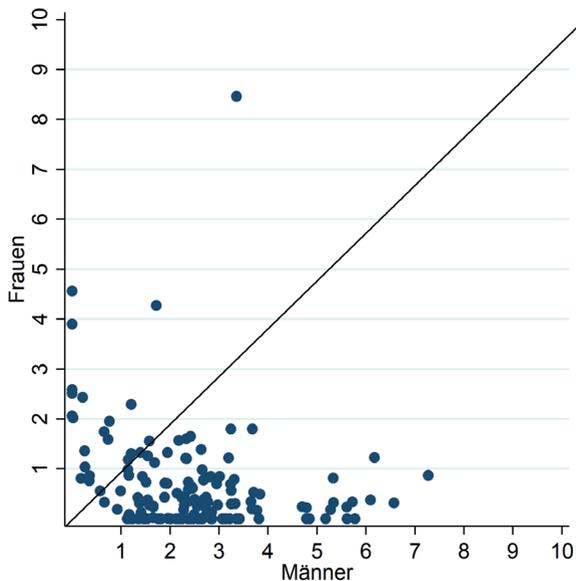
Verteilung in den Gründungsteams

Nach dem Blick auf die Gründungsmotivation der befragten Frauen und Männer werden im folgenden Abschnitt die Unternehmen in den Mittelpunkt gerückt. Um auch hier eine geschlechtsspezifische Differenzierung vorzunehmen, werden die Unternehmen anhand ihrer Gründungsteams klassifiziert und zum Vergleich herangezogen. In den Fokus rücken dabei die Unternehmen mit rein männlichen und rein weiblichen Gründungsteams, um so die Unterschiede zwischen Frauen und Männern besonders hervorzuheben.

Tabelle 1: Geschlechtsspezifische Verteilung in den Gründungsteams.

	nur Frauen	gemischt	nur Männer	Total
absolute Häufigkeit	10	45	86	141
relative Häufigkeit	7%	32%	61%	100%

Den Befragungsdaten zufolge konnten insgesamt 141 Gründungsteams verzeichnet werden. Hiervon bestehen 10 Gründungsteams nur aus Frauen, was einem prozentualen Anteil von etwa 7% entspricht. In 45 Gründungsteams sind sowohl Frauen als auch Männer vertreten. Dies kommt einem Anteil von fast 32% gleich. Spitzenreiter sind die Gründungsteams, in denen nur Männer vertreten sind. Bei insgesamt 86 Gründungsteams ist dies der Fall – ein prozentualer Anteil von fast 61% (vgl. hierzu Tabelle 1). Im Umfeld saarländischer Hochschulen sind rein männliche Gründungsteams somit deutlich in der Mehrheit.

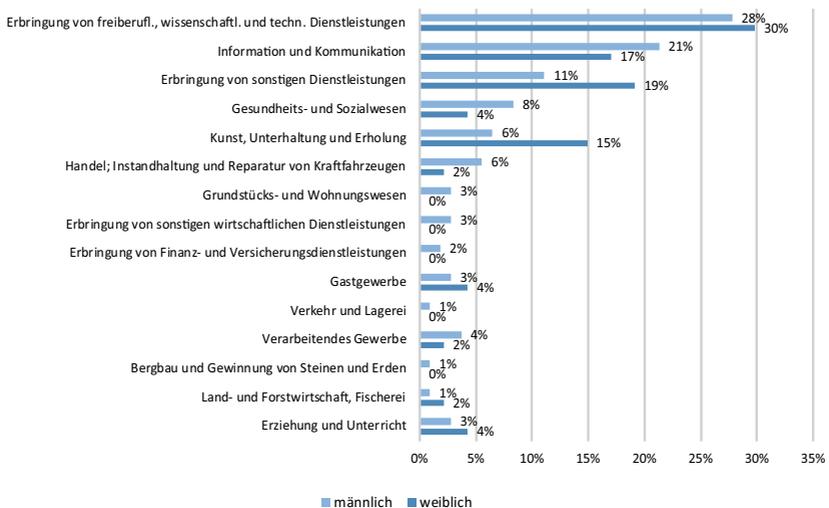
Abbildung 7: Geschlechtsspezifische Verteilung in den Gründungsteams.

Auch innerhalb der gemischten Gründungsteams, in denen sowohl Männer als auch Frauen vertreten sind, stellen Männer die deutliche Mehrheit dar. Abbildung 7 stellt dies grafisch dar. Alle Punkte, die oberhalb der Mittelgeraden liegen, repräsentieren die Gründungsteams, in denen Frauen dominieren. Entsprechend stehen alle Punkte, die unterhalb der Geraden liegen, für die Gründungsteams, in denen mehr Männer vertreten sind als Frauen. An dieser Stelle ist anzumerken, dass jeder Datenpunkt in der Abbildung eine gewisse Varianz verglichen mit dem realen Wert aufweist, um zu verhindern, dass Fälle mit identischer Ausprägung übereinander liegen und damit nicht sichtbar wären. Aus der Abbildung lässt sich die oben bereits erwähnte Aussage ableiten, dass es wesentlich mehr Gründungsteams gibt, in denen lediglich Männer vertreten sind. In Gründungsteams, die aus Männern und Frauen bestehen, dominieren Männer zudem zahlenmäßig wesentlich häufiger. Im großen Ganzen können die gemischten Teams jedoch als ein entscheidender Faktor für die Stärkung von Frauen im Gründungsökosystem angesehen werden – gerade hier schaffen es Frauen nämlich, „in das noch stark männlich geprägte Feld vorzudringen“ (Hirschfeld, Mütze & Gilde 2019).

Geschlechterverteilung in den verschiedenen Branchen

Die Branchen, in denen Männer und Frauen üblicherweise vertreten sind, können einen Einblick darüber gewähren, weshalb derartige Diskrepanzen bei der Teamgröße bestehen. Besonders häufig vertreten sind die Branchen ‚Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen‘, die ‚Information und Kommunikation‘ sowie die ‚Erbringung von sonstigen Dienstleistungen‘. Äußerst auffällig ist die Tatsache, dass Frauen „in der mit Abstand wichtigsten Startup-Branche, der Informations- und Kommunikationstechnik“ (Hirschfeld, Mütze & Gilde 2019), relativ schwach vertreten sind: Nur etwa 17% der befragten aktiven Gründerinnen ordnen sich diesem Bereich zu – bei den Männern sind es etwa 21%. Dagegen sind Frauen deutlich häufiger in den Branchen ‚Kunst, Unterhaltung und Erholung‘ (+8,41%) sowie ‚Erbringung von sonstigen Dienstleistungen‘ (+8,04%) zu finden (vgl. hierzu Abbildung 8). Auch bei der Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen sind Frauen etwas häufiger vertreten als Männer. Hierzu gehören – dem Statistischen Bundesamt (Destatis) zufolge – insbesondere die Rechts- und Steuerberatung, die Wirtschaftsprüfung sowie Architektur- und Ingenieurbüros. Gerade in diesen Branchen werden die Bildungsabschlüsse der Gründerinnen und ihre Konzentration auf die Wirtschafts-, Geistes- und Sozialwissenschaften sowie kreativen Fächer deutlich widerspiegelt.

Abbildung 8: Branchenspezifische Unterschiede zwischen Frauen und Männern.

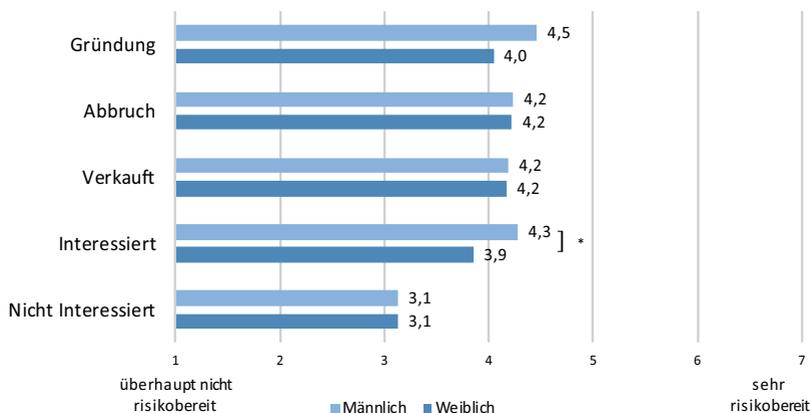


Gänzlich keine der befragten Gründerinnen ordnen sich den Branchen ‚Grundstücks- und Wohnungswesen‘, ‚Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen‘, ‚Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen‘, ‚Verkehr und Lagerei‘ sowie ‚Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden‘ zu. Laut Statistischem Bundesamt gehören zu der Erbringung sonstiger wirtschaftlicher Dienstleistungen unter anderem die Vermietung von beweglichen Sachen, die Vermittlung bzw. Überlassung von Arbeitskräften sowie Reisebüros.

Risikobereitschaft

Wie bereits in Kapitel 1 erwähnt, wird Frauen grundsätzlich eine höhere Risikoaversion unterstellt als Männern. Im Umfeld saarländischer Hochschulen ergibt sich für die aktiven Gründerinnen und Gründer, die Gründerinnen und Gründer, die ihre Gründung abgebrochen oder ihr Unternehmen verkauft haben, sowie diejenigen, die sich für eine Gründung interessieren und jene, die nicht vor haben zu gründen, hinsichtlich der Risikobereitschaft folgendes Ergebnis: Gründerinnen und Gründer, die sich aktiv im Gründungsprozess befinden, verfügen über die höchste Risikobereitschaft. Im Allgemeinen zeigen die Untersuchungsergebnisse, dass Personen, die bereits gegründet haben – unabhängig davon, ob sie die Gründung abgebrochen oder ihr Unternehmen verkauft haben – risikoaffiner sind als Personen, die noch nie zuvor an einem Gründungsvorhaben beteiligt waren (vgl. Abbildung 9).

Abbildung 9: Geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Risikobereitschaft (Zweistichproben t-Test unter der Annahme gleicher Varianzen. * = $p < 0,05$ zweiseitiger Test. Skalierung 1: geringste Risikobereitschaft, 7: höchste Risikobereitschaft).



Bei Gründerinnen und Gründern, die ihre Gründung abgebrochen oder ihr Unternehmen nach erfolgter Gründung verkauft haben, sowie denjenigen, die nicht an einer Gründung interessiert sind, lassen sich so gut wie keine geschlechtsspezifischen Unterschiede festmachen. Anders sieht es bei den aktiven Gründerinnen und Gründern aus: Bereits hier macht sich eine höhere Risikoaffinität bei den männlichen Gründern bemerkbar. Eine statistisch signifikante Differenz zwischen Frauen und Männern findet sich allerdings lediglich in der Gruppe der Gründungsinteressierten. An einer Gründung interessierte Frauen verfügen über eine deutlich höhere Risikoaversion als Männer, die einer Gründung grundsätzlich nicht abgeneigt sind ($p = 0,010 < 0,05$) (vgl. Abbildung 9).

Um diesem sogenannten Gender Gap entgegenzuwirken und insbesondere Frauen die Angst vor dem Gründen zu nehmen, muss es daher ein Ziel sein, Frauen durch die richtigen wirtschaftlichen und politischen Impulse langfristig im Entrepreneurship-Ökosystem zu halten (vgl. Hirschfeld, Mütze & Gilde 2019). Es darf an dieser Stelle nicht unerwähnt bleiben, dass die Mentalität deutscher Marktteilnehmer generell durch ein erhöhtes Sicherheitsbewusstsein bzw. eine niedrigere Risikoneigung gekennzeichnet ist – unabhängig vom Geschlecht (vgl. Diekmann 1998; Betsch, Groh & Schmidt 2000; Brettel 2004; Röhl 2010; van Baal, Bahrke, Kempermann & Schmitt 2016; Sternberg, Wallisch, Gorynia-Pfeffer, von Bloh & Baharian 2019). Insbesondere im Vergleich zu anderen Ländern ist die Bevölkerung Deutschlands eher pessimistisch den Gründungschancen gegenüber eingestellt und ängstlich, was das Scheitern betrifft (vgl. Sternberg & Bergmann 2003). Schließlich ist „eine Fehlerkultur [...] in Deutschland nach wie vor wenig verbreitet und auch im Startup-Bereich hält sich die negativ konnotierte Vorstellung des Versagens hartnäckig“ (Hirschfeld, Mütze & Gilde 2019).

3 Handlungsempfehlungen zur effizienten Steigerung der Anzahl von Gründerinnen an saarländischen Hochschulen

Optimierung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf

Die häufig angenommene und nun auch im Umfeld saarländischer Hochschulen bestätigte zentrale Hypothese lautet: Frauen gründen weniger als Männer – Studentinnen, Alumni und Mitarbeiterinnen an saarländischen Hochschulen bilden hier keine Ausnahme.

Um die Anzahl der Gründerinnen an saarländischen Hochschulen langfristig zu steigern ist insbesondere die Schaffung familienfreundlicher Rahmenbedingungen unumgänglich. Ein weiterer Ausbau staatlicher und nicht staatlicher Kinderbetreuungsmöglichkeiten mit Gründungsfokus sowie die Ausweitung von Übergangsbetreuungen an Hochschulen würde es auch Frauen mit Kinderwunsch gestatten, alle in ihren Fähigkeiten und Interessen liegenden beruflichen Möglichkeiten zu ergreifen (vgl. Kay, Schneck & Suprinovic 2014; hannover-

impuls GmbH 2019; Hirschfeld, Mütze & Gilde 2019). Insbesondere Absolventinnen sollten hierbei berücksichtigt werden, da der Zeitpunkt der Ausgründung oftmals in die Familienphase fällt und Gründerinnen häufig nicht auf die von den Hochschulen angebotenen Kinderbetreuungsmöglichkeiten zurückgreifen können, da sie bereits Alumni sind (vgl. Freie Universität Berlin 2015). Die UdS z. B. bietet zwar Kindertageseinrichtungen für Studentinnen und Studenten sowie für die Beschäftigten der Universität an, nicht jedoch für Absolventinnen und Absolventen, die unter Umständen nach Ihrem Universitätsabschluss ein Unternehmen gründen möchten. Diese wären in diesem Fall nämlich weder Studierende noch Bedienstete der Universität. Erst wenn der Umstand eintritt, dass freie Plätze vorhanden sind, nachdem die Kinder der Studierenden untergebracht sind, stellt die Kindertagesstätte des Studentenwerks im Saarland e.V. auch anderen Interessenten entsprechende Plätze zur Verfügung. Eine ähnliche Situation lässt sich auch an der htw saar feststellen. Die Optimierung und Weiterentwicklung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie an saarländischen Hochschulen sollte daher auch weiterhin wichtiges Ziel der Hochschulen – und damit auch wichtiges Ziel der Politik – sein. Dabei müssen insbesondere auch Gründerinnen und Gründer miteinbezogen werden – unabhängig davon, ob sie Studierende, Beschäftigte oder Alumni sind.

Ausrichtung der Unterstützungsangebote auf die Interessen von Frauen

Hinsichtlich der Ausrichtung und Verbesserung der Unterstützungsangebote durch die UdS und die htw saar lohnt ein Blick in Richtung Hauptstadt. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Technischen Universität Berlin (TU Berlin) haben eine interessante Entdeckung gemacht. Sie haben vor Jahren damit begonnen, verstärkt Beraterinnen einzustellen und ihr gesamtes Beratungsangebot mit weiblichen Rollenvorbildern auf Plakaten zu bewerben (vgl. BMWi o. J.). Allerdings war das Ergebnis nicht zufriedenstellend: Es kamen kaum mehr Frauen in die Gründungsberatung als vorher. Wenig später konnten sie feststellen, dass Frauen sich weniger für Kurse anmelden, die betriebswirtschaftliche Themen zum Inhalt haben, sondern sich viel eher für soziale und gesellschaftsrelevante Themen interessieren – auch Naturwissenschaftlerinnen und Ingenieurinnen.

Daraufhin bot die Universität unter anderem Veranstaltungen zur Sharing Economy⁶ und zu Social Entrepreneurship⁷ an. In der Tat wurde Frauen damit die Eingangshürde genommen und es nahmen wesentlich mehr Studentinnen und Wissenschaftlerinnen die Workshops und Veranstaltungen wahr. Laut der TU Berlin sind während der Sensibilisierungs- und Motivationsphase durchaus unterschiedliche Interessen bei Frauen und Männern zu berücksichtigen. Für den weiteren Betreuungsprozess allerdings seien keine geschlechtsspezifischen Differenzen mehr notwendig (ebd.). Durch vergleichsweise einfache und günstige Maßnahmen hat die TU Berlin es geschafft, deutlich mehr Frauen für das Thema Entrepreneurship zu begeistern. Genau an solchen erfolgreichen Maßnahmen sollten sich auch saarländische Hochschulen ein Beispiel nehmen, um auch die Anzahl ihrer Gründerinnen langfristig zu steigern.

Erhöhung der Präsenz und Sichtbarkeit weiblicher Role Models

Ein weiterer Grund weshalb die Selbstständigkeit speziell für Frauen oftmals keine berufliche Option darstellt, ist die Unterrepräsentanz weiblicher Rollenvorbilder (vgl. Becker 2006). Dabei sind es gerade sie, die von besonderer Wichtigkeit sind, wenn berufliche Entscheidungen anstehen (ebd.). Auch an deutschen Hochschulen fehlt es an weiblichen Role Models (vgl. hierzu BMWi o. J.). Bereits anhand der Professorinnenquote, welche gerade einmal bei etwa 20% liegt, machen sich die fehlenden weiblichen Leitbilder bemerkbar. Die MINT-Fächer sind hiervon besonders betroffen. Eine ähnliche Situation zeigt sich auch in der Gründungsszene und im Wirtschaftsleben: Hightech-Branchen sind ganz klar männlich geprägt; Frauen – wenn es sie denn gibt – sind nach außen hin so gut wie gar nicht präsent. Besucherinnen und Besucher von Gründungsveranstaltungen, Workshops und Co. wird somit ein eher verstaubtes Rollenmodell vermittelt, das Frauen als aktive und erfolgreiche Gründerinnen ausblendet, da Frauen an solchen Veranstaltungen in der Regel bestenfalls als Moderatorinnen teilnehmen (ebd.). Hier sind die UdS und die htw saar dringend dazu angehalten, andere Wege einzuschlagen. Der erste – im ersten Moment unwesentlich erscheinende, jedoch durchaus bedeutende – Schritt in die richtige Richtung stellt die gendergerechte Sprache dar (vgl. Becker 2006). Durch die konsequente Beachtung der weiblichen Form in Textbeiträgen wird das Thema der geschlechtlichen Gleichstellung fest verankert (vgl. BMWi o. J.). Im Allgemeinen müssen Gründerinnen verstärkt in das Bewusstsein der Gesellschaft rücken, um so ihre Präsenz und Sichtbarkeit deutlich zu erhöhen (vgl. Becker 2006).

6 „Sharing Economy“ ist ein aufkommendes wirtschaftlich-technologisches Phänomen, welches das systematische Ausleihen von Konsumgütern sowie das gegenseitige Bereitstellen von Räumen und Flächen ermöglicht (vgl. Bendel o. J.; Hamari, Sjöklint & Ukkonen 2016). Im Vordergrund steht dabei die Collaborative Consumption, also der Gemeinschaftskonsum (ebd.).

7 Unter „Social Entrepreneurship“ oder zu deutsch auch „sozialem Unternehmertum“ ist das unternehmerische Handeln und Denken zum Wohle der Gesellschaft und zur Lösung bzw. Verbesserung gesellschaftlicher Missstände zu verstehen (vgl. Achleitner o. J.).

4 Literatur

- Achleitner, A.-K. (o. J.). Stichwort „Social Entrepreneurship“. In: Gabler Wirtschaftslexikon online. <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/social-entrepreneurship-52240>. Stand: 05.03.2020.
- Achtenhagen, L. & Welter, F. (2003). Female Entrepreneurship in Germany: Context, Development and its reflection in German Media. *New Perspectives on Women Entrepreneurs*, J. Butler (Hrsg.), 71-100.
- Becker, S. (2008). *Die unternehmen was! Von der Gründung zum Erfolg. Unternehmerinnen berichten, wie sie es geschafft haben. Mit vielen nützlichen Tipps und Infos.* Offenbach: GABAL.
- Bendel, O. (o. J.). Stichwort „Sharing Economy“. In: Gabler Wirtschaftslexikon online. <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/sharing-economy-53876>. Stand: 05.03.2020.
- Betsch, O., Groh, A. P. & Schmidt, K. (2000). *Gründungs- und Wachstumsfinanzierung innovativer Unternehmen.* München/Wien: Oldenbourg.
- BMW (o. J.). Mehr GründerINNEN-Geist an Hochschulen. <https://www.exist.de/DE/Campus/Gruendergeist/Gruendergeist-Campus/Gruenderinnen-Geist/inhalt.html>. Stand: 05.03.2020.
- Boserup, E. (1970). *Woman's Role in Economic Development.* London: Routledge.
- Brettel, M. (2004). *Der informelle Beteiligungskapitalmarkt – Eine empirische Analyse.* Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Chamlee-Wright, E. (1997). *The Cultural Foundations of Economic Development.* London/New York: Routledge.
- Cuberes, D. & Teignier, M. (2015). *Aggregate Effects of Gender Gaps in the Labor Market: A Quantitative Estimate.* Economics Working Paper E15/308, Barcelona.
- Diekmann, H. (1998). *Existenz- und Unternehmensgründungen – Öffentliche Finanzierungshilfen, Gründungskonzeption und Praktische Liquiditätsplanung – Ein PC-gestütztes Arbeitsbuch.* Köln: Wirtschaftsverlag Bachem.
- Fehr-Duda, H., de Gennaro, M. & Schubert, R. (2006). *Gender, Financial Risk, and Probability Weights.* Economics Working Paper Series, Nr. 04/31.
- Fox, M. F. (2005). *Gender, Family Characteristics, and Publication Productivity among Scientists.* *Social Studies of Science*, Vol. 35, Nr. 1, 131-150.

- Freie Universität Berlin (2015). Von der Wissenschaft in die Wirtschaft – Welche Unterstützungsangebote an Hochschulen fördern weibliche Gründungen?. https://www.fu-berlin.de/sites/grow/regionalworkshop_2015/hochschulgruendung/index.html, Berlin. Stand: 05.03.2020.
- Gemeinsame Wissenschaftskonferenz (2011). Frauen in MINT-Fächern – Bilanzierung der Aktivitäten im hochschulischen Bereich. Bonn: Gemeinsame Wissenschaftskonferenz (GWK).
- Global Entrepreneurship Research Association (2017). The 2015/2016 Global Entrepreneurship Monitor. Global Entrepreneurship Research Association, London.
- Gottschalk, S. & Niefert, M. (2013). Gender Differences in Business Success of German Start-up Firms. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 18(1), 15-46.
- Hahn, S. (2019). Female Founders in der Games- und Medienbranche – Experteninterviews und Erfolgsgeschichten: Gründerinnen berichten über ihren Weg. Köln: Springer.
- Hamari, J., Sjöklint, M. & Ukkonen, A. (2016). The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption. *Journal of the association for information science and technology*, 67(9), 2047-2059.
- hannoverimpuls GmbH (2019). #femalestartupsnds – Eine explorative Interviewstudie zum Status Quo & den Entwicklungsbedarfen sozio-technischer Innovationsgründungen von Frauen in Niedersachsen. https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwj3sp69gInpAhVEExoKHT5rCNsQFjAAegQIARAB&url=https%3A%2F%2Fwww.ms.niedersachsen.de%2Fdownload%2F142801%2F_femalestartupsnds.pdf&usq=AOvVaw2-APqEVbo5pVbUr8KXki5c, Stand: 27.04.2020.
- Hirschfeld, A., Mütze, J. & Gilde, J. (2019). Female Founders Monitor. https://deutscherstartupmonitor.de/fileadmin/ffm/ffm_2019/studie_ffm_2019.pdf, Stand: 27.04.2020.
- Kay, R., Schneck, S. & Suprinovic, O. (2014). IfM-Materialien – Erwerbsbiografische Einflüsse auf das Gründungsverhalten von Frauen. https://www.ifm-bonn.org/uploads/tx_ifmstudies/IfM-Materialien-230_2014.pdf, Stand: 27.04.2020.
- Lewis, K. V., Henry, C., Gatewood, E. J. & Watson, J. (2014). Women's Entrepreneurship in the 21st Century: An International Multi-Level Research Analysis. Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

- Metzger, G. (2017). KfW-Gründungsmonitor 2017 – Beschäftigungsrekord mit Nebenwirkung: So wenige Gründer wie nie. Frankfurt am Main. <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gründungsmonitor/KfW-Gründungsmonitor-2017.pdf>, Stand: 27.04.2020.
- Metzger, G. (2019). KfW-Gründungsmonitor 2019 – Gründungstätigkeit in Deutschland stabilisiert sich: Zwischenhalt oder Ende der Talfahrt?. Frankfurt am Main. <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gründungsmonitor/KfW-Gruendungsmonitor-2019.pdf>, Stand: 27.04.2020.
- Minniti, M. (2010a). Entrepreneurship, poverty and institutions. Manuscript.
- Minniti, M. (2010b). Female Entrepreneurship and Economic Activity. *European Journal of Development Research*, Vol. 22, 3, 294-312.
- Olsen, R. A. & Cox C. M. (2001). The influence of Gender on the Perception and Response to Investment Risk: The case of Professional Investors. *The Journal of Psychology and Financial Markets*, Vol. 2, Nr. 1, 29-36.
- Pinkovetskaia, I. S., Kryukova, L. I., Arbeláez Campillo, D. F. & Rojas-Bahamon, M. J. (2019). Female Entrepreneurship: Types of Economic Activity. *Journal of History Culture and Art Research*, 8(2), 253-265.
- Röhl, K.-H. (2010). *Der Deutsche Wagniskapitalmarkt – Ansätze zur Finanzierung von Gründern und Mittelstand*. Köln: Inst. der Dt. Wirtschaft, Medien-GmbH.
- Sapienza, P., Zingales, L. & Maestripieri, D. (2009). Gender differences in financial risk aversion and career choices are affected by testosterone. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America (PNAS)*. 15268-15273.
- Stephan, P. E. & El-Ganainym, A. (2007). *The Entrepreneurial Puzzle: Explaining the Gender Gap*. Andrew Young School of Policy Studies, Research Paper Series Nr. 07-09.
- Sternberg R. & Bergmann, H. (2003). *Global Entrepreneurship Monitor – Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich – Länderbericht Deutschland 2002*.

- Sternberg, R., Wallisch, M., Gorynia-Pfeffer, N., von Bloh, J. & Baharian, A. (2019). Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2018/19.
- Stoeger, H., Ziegler, A. & Heilemann, M. (2012). Mädchen und Frauen in MINT: Bedingungen von Geschlechtsunterschieden und Interventionsmöglichkeiten. Münster: LIT Verlag.
- van Baal, S., Bahrke, M., Kempermann, H. & Schmitt, K. (2016). Unternehmertum – Schlüssel zum Wohlstand von morgen – Gutachten im Auftrag des Gemeinschaftsausschusses der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft. https://www.iwconsult.de/fileadmin/user_upload/projekte/2016/Unternehmertum_Schluessel_zum_Wohlstand_von_morgen/Bericht_Final.pdf, Köln. Stand: 27.04.2020.
- Welter, F., Smallbone, D., Aculai, E., Isakova, N. & Schakirova, N. (2003). Female Entrepreneurship in Post-Soviet Countries, In: J. Butler, *New Perspectives on Women Entrepreneurs*, 243-269.
- Woetzel, J., Madgavkar, A., Ellingrud, K., Labaye, E., Devillard, S., Kutcher, E., Manyika, J., Dobbs, R. & Krishnan, M. (2015). *The Power of Parity: How Advancing Women's Equality Can Add \$12 Trillion to Global Growth*. Washington, DC: McKinsey & Co.
- Woldie, A. & Adarsua, A. (2004). Female Entrepreneurs in a Transitional Economy: Businesswomen in Nigeria. *International Journal of Social Economics*, Vol. 31, Nr. 1/2, 78-93.
- Yunus, M. (2007). The Nobel Peace Prize 2006 Nobel Lecture. *Law and Business Review of the Americas*, 13(2), 267-275.

IX. Gründerteams, Mitarbeitersituation und Arbeitnehmervertretung

Gliederung

1	Gründerteams.	165
2	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	169
3	Arbeitnehmervertretung.	172
4	Zusammenfassung.	179
5	Literatur.	180

Das folgende Kapitel dient dazu, die Informationen zur Teamzusammensetzung, der Mitarbeitersituation sowie der Arbeitnehmervertretung auszuwerten, um ein besseres Bild über die Gründungen im Umfeld der saarländischen Hochschulen zu erhalten.

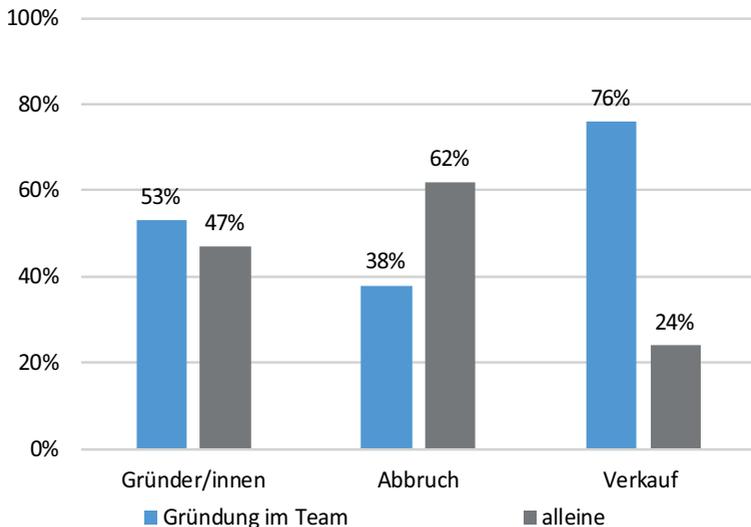
1 Gründerteams

Die Gründung eines Unternehmens ist für den Gründenden selbst kein unerhebliches Lebensereignis. Vielmehr ist es durch den monetären und persönlichen Einsatz, als auch durch das Risiko, dass der entsprechende Ressourcenaufwand nicht von Erfolg gekrönt sein wird geprägt, ein Wagnis. Durch ein Team von mehreren Personen können die Risiken geteilt werden. Es wird sowohl der Aufwand pro Gründerin bzw. Gründer verringert und durch die Ressourcenakkumulation übersteigt der potentielle Einsatz und die daraus generierte Wirkung die einer Einzelgründerin bzw. eines Einzelgründers. Wobei Absprachen zwischen Gründerinnen und Gründern natürlich auch einen gewissen Ressourcenaufwand benötigen (vgl. Lechler & Gemünden 2003).

Anhand der vorliegenden Befragungsdaten zeigt sich, dass etwa die Hälfte der Gründerinnen und Gründer gemeinsam mit anderen gründet (53%), die andere Hälfte gründet alleine (47%) (Abbildung 1). Interessanterweise liegt der Anteil der Alleingründerinnen und -gründer bei den Abbrecherinnen und Abbrechern mit 62% deutlich höher als bei jenen, die sich momentan in der Gründungsphase befinden oder die ihr Unternehmen inzwischen verkauft haben,

während bei letzteren in drei Viertel der Fälle mit anderen gemeinsam gegründet wurde. Wenn der Verkauf eines Unternehmens als Erfolg gewertet wird, scheinen Gründungen im Team eher erfolgreicher zu sein. Dies spricht dafür, dass die Ressourcenakkumulation auf der einen Seite und die Risikoaufteilung auf der anderen Seite sich positiv auf den Gründungserfolg auswirken.

Abbildung 1: Gründung alleine oder im Team (n=262).



Wenn im Team gegründet wurde, besteht diese Gruppe im Durchschnitt aus rund drei Gründerinnen und Gründern (zur geschlechtsspezifischen Zusammensetzung der Teams vgl. Kapitel VIII). Abgesehen von der Häufigkeit, wie oft gemeinsam mit anderen gegründet wird, ergeben sich keine nennenswerten Differenzen bzgl. der Teamgröße im Vergleich zu denjenigen Gründungen, die abgebrochen bzw. zu den Unternehmen, die verkauft wurden; hier betragen die durchschnittlichen Team-Größen 2,9 und 3,4 Personen. Demnach hat die Teamgröße wohl keinen Einfluss auf den Erfolg und zeitgleich scheint eine durchschnittliche Teamgröße von drei Personen üblich zu sein.

Tabelle 1: Anzahl der Gründer im Team (Gründer/in eingeschlossen), wenn nicht alleine gegründet wurde.

	Mittelwert	SD	Maximum	N
Gründer/innen	3,0	1,3	9	107
Abbruch	2,9	1,2	5	13
Verkauf	3,4	2,2	12	22
Gesamt	3,0	1,5	12	142

Der größte Teil der Mitgründerinnen und -gründer in dieser Stichprobe hat eine akademische Ausbildung, was auch mit dem Datenzugang zusammenhängt. Etwas seltener verfügen die Mitgründerinnen und -gründer über eine schulische Berufsausbildung (23%). In 40% der Teams gibt es Mitgründerinnen und -gründer mit einem Bachelorabschluss, 37% der Mitgründerinnen und -gründer besitzen Masterabschlüsse. In etwa einem Drittel (29%) der Teams finden sich Personen mit einem Diplomabschluss und in etwa einem Viertel (26%) der Teams auch promovierte Mitgründerinnen und -gründer (Tabelle 2). Die Abschlüsse der Mitgründerinnen und -gründer, die die Gründung abgebrochen haben, unterscheiden sich davon zumindest leicht, wobei etwaige Verzerrungen durch die geringe Anzahl von Befragten ($n=13$) zustande kommen können. Ein etwas höherer Anteil hat eine schulische Berufsausbildung (31%) und auch Personen mit einem Bachelorabschluss waren seltener im Team vertreten (23%). Unter jenen, die das Unternehmen verkauft haben, zeigt sich ein höherer Anteil von Mitgründerinnen und -gründern, die eine Ausbildung an einer Meister- oder Technikerschule abgeschlossen haben (27%).

Tabelle 2: Höchste berufliche Ausbildung der Mitgründerinnen und -gründer.

	Gründung (n=106)		Verkauf (n=22)		Abbruch (n=13)	
	absolute Häufigkeit	relative Häufigkeit	absolute Häufigkeit	relative Häufigkeit	absolute Häufigkeit	relative Häufigkeit
Keine Berufs- ausbildung	4	4%	1	5%	2	15%
Duale Ausbildung/ Lehre	14	13%	4	18%	3	23%
Schulische Ausbildung	24	23%	6	27%	4	31%
Ausbildung an einer Fach-, Meister-, Technikerschule, Berufs- oder Fach- akademie	15	14%	6	27%	2	15%
Bachelor (FH / Uni / Berufsakademie)	42	40%	5	23%	3	23%
Master (FH / Uni / Berufsakademie) oder Staatsexamen	39	37%	6	27%	4	31%
Diplom (FH / Uni / Berufsakademie)	31	29%	4	18%	0	0%
Promotion	28	26%	5	23%	1	8%
Sonstiges	7	7%	3	14%	2	15%

Wenn die Befragten angaben, dass die Mitgründerinnen und -gründer einen akademischen Abschluss haben, dies waren 83 Personen, dann wurden sie weiterhin gefragt, wo diese studiert haben. 65 gaben an, dass die Mitgründerinnen und Mitgründer an der UdS ihren Abschluss gemacht haben, 45 nannten die htw saar als Studienort. In vier Fällen studierten die Personen an beiden Hochschulen. 18 Befragte gaben an, dass sich das Gründerteam aus Personen zusammensetzt, die an beiden saarländischen Hochschulen ihren Abschluss gemacht haben. 19 Befragte gaben an, dass die Mitgründerinnen und -gründer an einer anderen Universität waren.

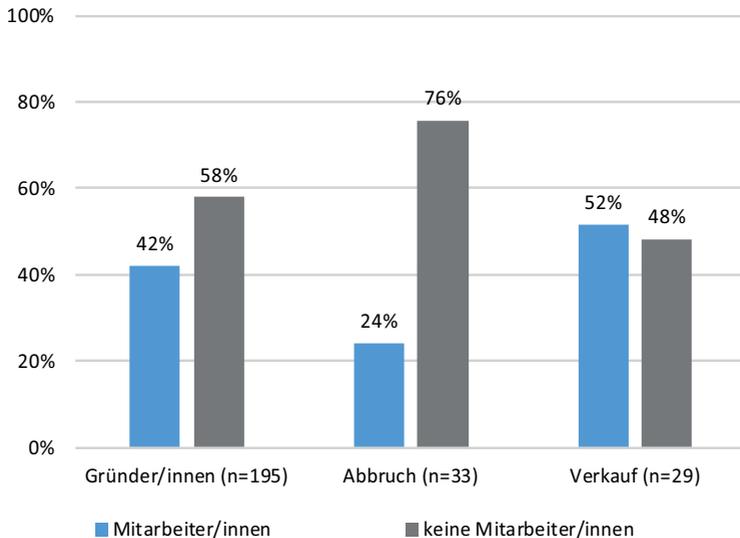
Die Mitgründerinnen und Mitgründer stammen mehrheitlich aus den Wirtschaftswissenschaften, gefolgt von der Informatik und technischen Studiengängen. Deutlich seltener haben die Mitgründerinnen und -gründer einen Abschluss in einem Studienfach mit einer geistes- oder sozialwissenschaftlichen Ausrichtung (Tabelle 3).

Tabelle 3: Fachrichtung der Mitgründerinnen und Mitgründer.

Studienfach	Anzahl der Nennungen
Wirtschaftswissenschaften	58
Informatik und Computer Science	37
Technischer Studiengang	26
Naturwissenschaften	18
Rechtswissenschaften	10
Geisteswissenschaften	8
Medizin	8
Sozialwissenschaften	6
Lehramt	4
Sprachwissenschaften	2
Sonstiges	9

2 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Von den aktuellen Gründungen beschäftigen 42% der Fälle neben der Gründerin, dem Gründer bzw. dem Gründungsteam selbst weitere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dagegen haben 58% keine Angestellten. Unter jenen, welche die Gründung inzwischen abgebrochen haben, ist der Anteil der ehemaligen Unternehmen ohne Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit 76% deutlich höher. Etwas häufiger gab es Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Unternehmen, die bereits verkauft wurden, dort hatte etwas mehr als die Hälfte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Zeitpunkt als das Unternehmen verkauft wurde (Tabelle 4 und Abbildung 2).

Abbildung 2: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Unternehmen.

Die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Unternehmen variiert, wobei die allermeisten Unternehmen zu den Kleinstunternehmen zählen. 88% der aktuellen Unternehmensgründungen hat drei oder weniger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter inkl. den Gründerinnen und Gründern selbst. Bei den Unternehmen, die verkauft wurden, war der Personalstamm etwas größer. 18% hatten vier bis neun Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und 79% hatten drei oder weniger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Verkaufszeitpunkt.

Tabelle 4: Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter incl. der Gründerin bzw. des Gründers, gruppiert.

Mitarbeiter/innen	Gesamt (n=318)	Gründung (n=243)	Abbruch (n=41)	Verkauf (n=34)
≤ 3	88%	88%	95%	79%
4 - 9	8%	7%	5%	18%
10 - 19	3%	3%	0%	0%
20 - 29	1%	1%	0%	3%
≥30	0%	0,01%	0%	0%
Gesamt	100%	100%	100%	100%

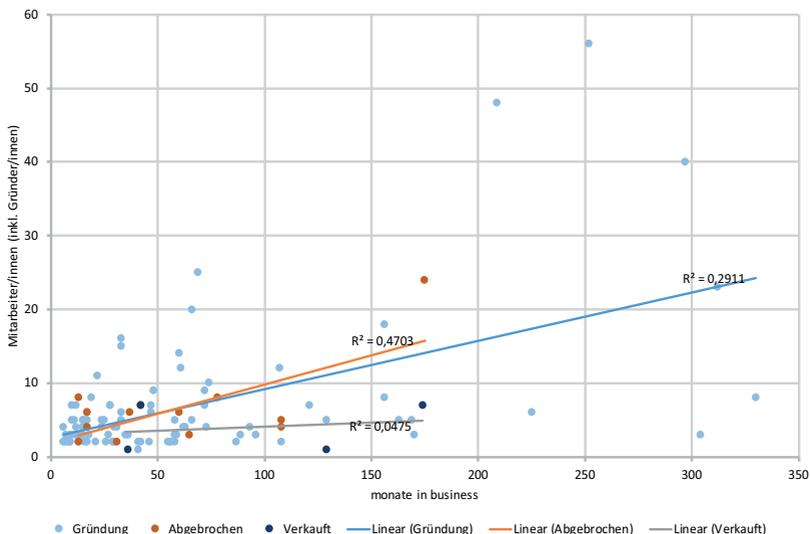
Insgesamt machten 85 Gründerinnen und Gründer von aktuell bestehenden Unternehmen Angaben zur Art der Beschäftigung ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. In Tabelle 5 sind die Mittelwerte, Standardabweichungen, Minima und Maxima für die jeweiligen Beschäftigungsarten abgebildet, wenn das Unternehmen Personen dieser Kategorie beschäftigte. Die meisten der aktuellen Unternehmen haben unbefristete Beschäftigte entweder in Vollzeit (n=37) oder in Teilzeit (n=24) beschäftigt. Wenn die Unternehmen unbefristete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Vollzeit beschäftigt haben, dann sind das im Durchschnitt sechs Personen. Unbefristete Teilzeitbeschäftigte gibt es im Schnitt zwei Personen. Befristete Beschäftigung kommen in den Unternehmen deutlich seltener vor, in 13 Unternehmen wird befristetes Personal in Vollzeit und in fünf in Teilzeit beschäftigt, dies sind dann durchschnittlich zwei bzw. drei Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. 29 Unternehmen haben auch geringfügig Beschäftigte, im Durchschnitt zwei Personen. 18 Unternehmen beschäftigen Werksstudierende. Unternehmen mit Leiharbeiterinnen und -arbeitern oder Saisonarbeiterinnen und -arbeitern gibt es jeweils nur einmal.

Tabelle 5: Art der Beschäftigung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den aktuellen Unternehmen, Mittelwerte beziehen sich auf die Anzahl, wenn es die entsprechende Kategorie gab (n=85).

	N	MW	SD	Min	Max
befristete Mitarbeiter/innen in Vollzeit	13	2,3	1,4	1	6
befristete Mitarbeiter/innen in Teilzeit	5	3,2	4,4	1	11
unbefristete Mitarbeiter/innen in Vollzeit	37	5,9	9,6	1	50
unbefristete Mitarbeiter/innen in Teilzeit	24	2,3	1,5	1	6
freie Mitarbeiter/innen	26	3,4	3,8	1	18
Auszubildende	8	2,0	1,8	1	6
geringfügig Beschäftigte (bis 450€)	29	2,0	1,7	1	10
Werkstudierende	18	2,6	2,1	1	9
Leiharbeiter/innen	1	2		2	2
Saisonarbeiter/innen	1	3		3	3

Eine Analyse der Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie des Alters der Unternehmen (geschätzte Steigung in Abbildung 3) zeigt, dass Unternehmen, deren Gründung abgebrochen wurde (Darstellung in orange in Abbildung 3), über den Zeitraum kaum gewachsen sind. Unternehmen, die verkauft wurden, vergrößerten sich hingegen, auch verglichen mit den aktuell noch bestehenden Unternehmen, am stärksten. Nach den R^2 -Werten ist der Zusammenhang zwischen Unternehmensalter und Unternehmensgröße in den verkauften Unternehmen am größten und fällt am geringsten in den abgebrochenen Gründungen aus.

Abbildung 3: Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und Unternehmensalter.

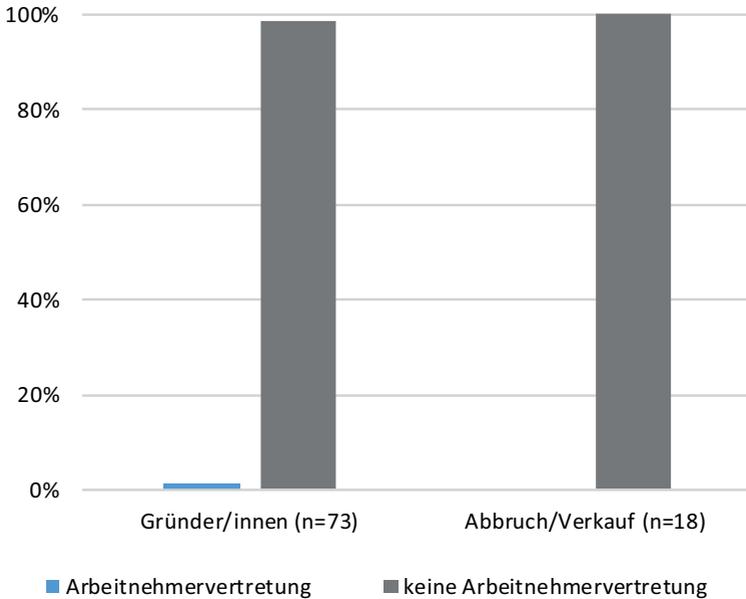


3 Arbeitnehmervertretung

Vor 100 Jahren im Jahr 1920 wurde das Betriebsrätegesetz erlassen (Hans Böckler Stiftung 2020). Dadurch wurde eine Grundlage zur Mitbestimmung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern geschaffen. Derzeit werden etwa 40% der Beschäftigten in Deutschland, die in einem „privatwirtschaftlichen Unternehmen“ mit mehr als fünf Beschäftigten arbeiten, durch einen Betriebsrat vertreten, wobei in Westdeutschland 9% und in Ostdeutschland 10% der Betriebe einen Betriebsrat haben (ebd.). Anhand der Zahlen der Beschäftigten und der Betriebe zeigt sich, dass insbesondere in großen Betrieben ein Betriebsrat existiert. Doch ist der Anteil der Beschäftigten die durch einen Betriebsrat vertreten werden seit den neunziger Jahren rückläufig. Während es im Jahr 2000 in Westdeutschland noch 50% der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sowie 41% und in Ostdeutschland waren, sind es 2018 in Westdeutschland noch 42% und in Ostdeutschland noch 35%. Mitbestimmung wird jedoch (auch) als Standortvorteil gesehen (Goldschmidt 2015), da dadurch eine formalisierte indirekte Partizipation der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer durch gewählte Vertreterinnen und Vertreter möglich wird und somit grundlegende demokratische Prinzipien auch in Unternehmen umgesetzt werden können.

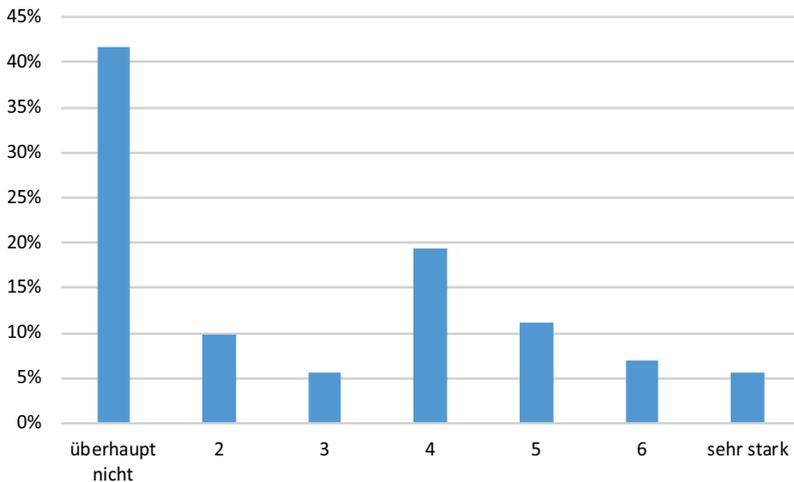
In neu gegründeten Unternehmen sind Arbeitnehmervertretungen, vor allem auch in Form eines Betriebsrats, eher die Ausnahme. Die SPD machte im Januar 2020 daher den Vorschlag, man solle nur noch Gründungen fördern, die einen Betriebsrat haben (Welt 2020). Im vorliegenden Abschnitt soll untersucht werden, in welchem Ausmaß es Betriebsräte in den neu gegründeten saarländischen Unternehmen gibt oder ob es zu anderen Formen der Mitbestimmung kommt. Auch wird die Einstellung der Gründerinnen und Gründer gegenüber Betriebsräten präsentiert.

Von den Gründerinnen und Gründern, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben (n=82), machten 73 Befragte Angaben dazu, ob es bei ihnen eine Arbeitnehmervertretung gibt. Nur eine Person bejahte die Frage. Unter den 18 Befragten, die angeben, dass sie ihr Unternehmen nach einem Verkauf verließen oder die Gründung inzwischen abgebrochen haben, verneinten alle die Frage nach einer Arbeitnehmervertretung.

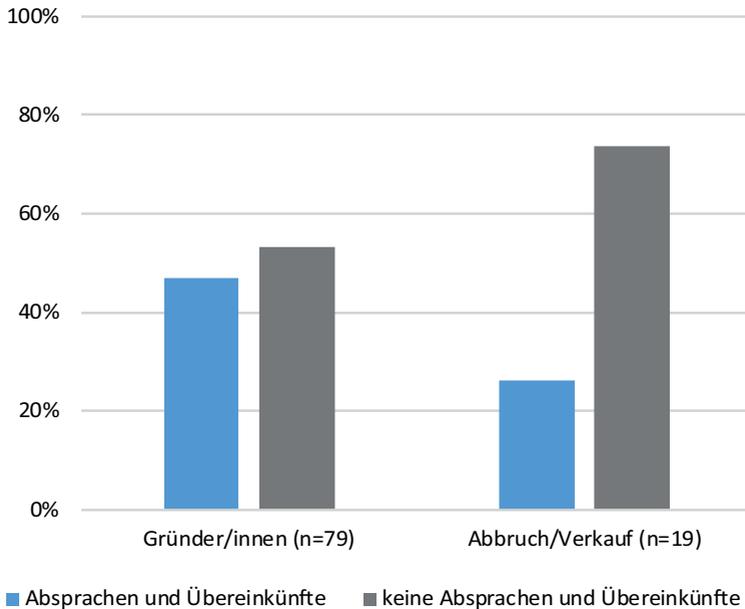
Abbildung 4: Arbeitnehmervertretung innerhalb der Unternehmen.

Die Bereitschaft der Befragten, die Gründung einer Arbeitnehmervertretung zu unterstützen, kann auf der Basis der Antworten als eher gering eingeschätzt werden. 42% antworteten auf die Frage „In welchem Ausmaß würden Sie die Gründung eines Betriebsrates unterstützen?“ auf der siebenstufigen Skala mit dem Wert „1 überhaupt nicht“. Weitere 10% antworteten mit dem Skalenwert 2 und 6% mit 3, damit lehnen 57% die Aussage ab. 19% zeigen sich indifferent, während 24% eine Gründung unterstützen würden (Abbildung 5).

Abbildung 5: Antworten auf die Frage: In welchem Ausmaß würden Sie die Gründung eines Betriebsrates unterstützen? (n=72).



Absprachen und Übereinkünfte zu Gunsten und zum Schutz der Arbeitnehmerinnen und -nehmer werden hingegen deutlich häufiger genannt. Dazu zählen Regelung beispielsweise in Form von Führungsleitlinien, zum Umgang mit Beschäftigten und/oder zur Koordination von Familie und Arbeit. In fast der Hälfte der Unternehmen (47%) gibt es entsprechende Absprachen. Unter den Unternehmen, die verkauft wurden oder deren Gründung abgebrochen wurde, sind diese Absprachen seltener, dort gab es in etwa 26% der Fälle entsprechende Übereinkünfte. Das kann mitunter damit zusammenhängen, dass der Verkauf des Unternehmens bzw. der Gründungsabbruch bereits erfolgte, bevor das Unternehmen eine gewisse Größe erreicht hat.

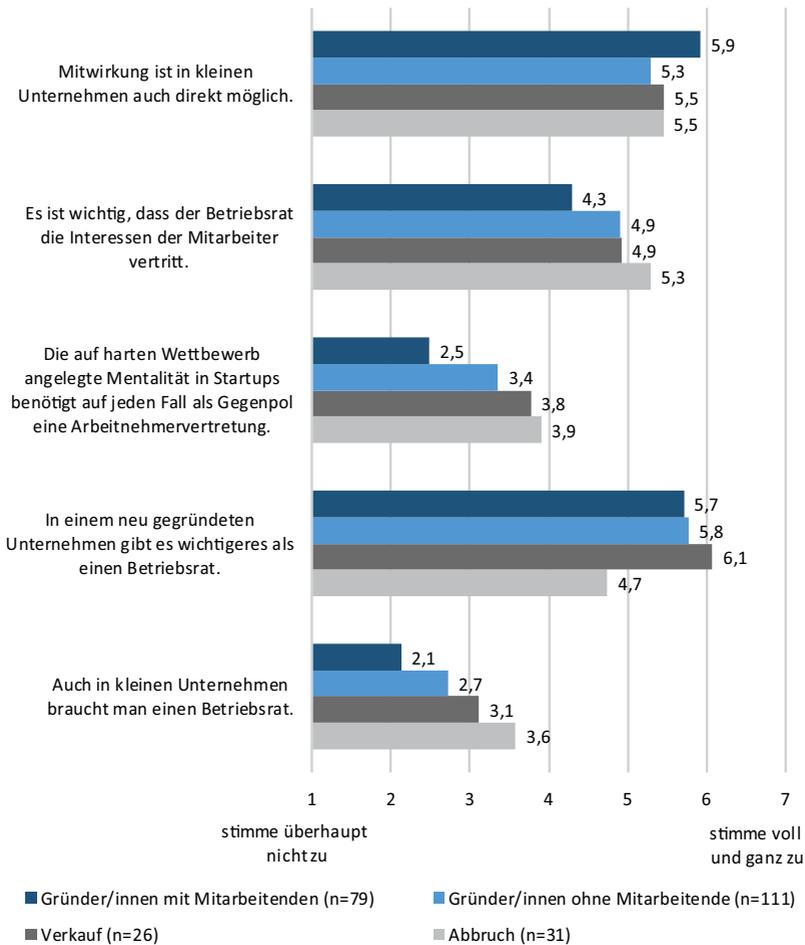
Abbildung 6: Absprachen und Übereinkünfte in den Unternehmen.

32 Befragte machten Angaben zu den Absprachen, die in ihrer Ausgestaltung durchaus vielfältig sind und von der Art des Führungsstils bis hin zur Organisation entsprechender Absprachen einiges regeln. Am häufigsten wurden flexible Arbeitszeit- und Home-Office-Regelungen sowie familienfreundliche Angebote genannt. In einigen wenigen Fällen wurde die Bereitstellung von Familienzimmern angegeben. Festgehalten werden die Übereinkünfte zum großen Teil in mündlicher Form oder in Kodizes.

Alle ehemaligen und aktuellen Gründerinnen und Gründer wurden mit fünf Fragen zu ihrer prinzipiellen Einstellung bzgl. des Betriebsrates in neu gegründeten Unternehmen befragt. Die Auswertung ist unterteilt nach Gründerinnen und Gründern mit und ohne Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie ehemalige Gründerinnen und Gründern, die inzwischen ihr Unternehmen verkauft oder die Gründung abgebrochen haben (Abbildung 7). Die Aussage „Mitwirkung ist auch in kleinen Unternehmen direkt möglich“ findet mehrheitlich Anklang. Am stärksten fällt mit einem Mittelwert von 5,9 die Zustimmung bei den Gründerinnen und Gründern mit Angestellten aus. Diese Gruppe zeigt trotz tendenzieller Bestätigung auch die geringste Zustimmung zur Aussage: „Es ist wichtig, dass der Betriebsrat die Interessen der Mitarbeiter vertritt“. Die Gründerinnen und

Gründer ohne Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie die Befragten, die angaben, ihre Gründung abgebrochen oder verkauft zu haben, zeigten hier eine höhere Zustimmung. Die größte Differenz zwischen den Gründerinnen und Gründern mit Angestellten zeigt sich bei der Aussage „Die auf harten Wettbewerb angelegte Mentalität in Start-ups benötigt auf jeden Fall als Gegenpol eine Arbeitnehmersvertretung“ mit einem Mittelwert von 2,5, der einer Ablehnung der Aussage entspricht, die anderen Befragtengruppen gaben hier im Durchschnitt Werte von 3,4 (Gründer/innen ohne Mitarbeiter/innen), 3,8 (Verkauf) und 3,9 (Abbruch) an. Die Befragten sind mehrheitlich der Ansicht, dass es in einem neu gegründeten Unternehmen Wichtigeres als einen Betriebsrat gibt. Lediglich jene, die ihre Gründung abgebrochen haben, bestätigten die Aussage in geringem Ausmaß. Diese Einstellung zeigt sich auch bei der Auswertung der Angaben zum Item „Auch in kleinen Unternehmen braucht man einen Betriebsrat“, die Abbrecherinnen und Abbrecher stimmten hier am ehesten zu (3,6) und die Gründerinnen und Gründer lehnten die Aussage eher ab (2,1). Eine mögliche Erklärung dafür könnte sein, dass die Personen, die ihrer Gründung abgebrochen haben, mittlerweile selbst abhängig beschäftigt sind und die Notwendigkeit bzw. die positiven Auswirkungen eines Betriebsrates sehen.

Abbildung 7: Einstellung zu einem Betriebsrat in neu gegründeten Unternehmen.



4 Zusammenfassung

Das Ziel dieses Kapitels lag in einer knappen deskriptiven Beschreibung der Gründerteams, der Mitarbeitersituation sowie deren Interessenvertretung in den Gründungsunternehmen anhand der erhobenen Daten.

Es zeigte sich ein typischer Befund der Organisationstheorie, nämlich, dass die Gründung im Team erfolgsversprechender ist. Sologründerinnen und -gründer brechen ihre Unternehmensgründung eher ab als Gründerteams. Anscheinend profitieren die Gründerteams von der Bündelung ihrer Ressourcen. Wenn im Team gegründet wird, dann beträgt die Teamstärke durchschnittlich drei Personen. Die Mitgründerinnen und -gründer verfügen am häufigsten über einen akademischen Hochschulabschluss und wenn dies der Fall ist, haben sie mehrheitlich an der UdS oder der htw saar studiert, was natürlich auch an der Befragungsstichprobe dieser Untersuchung liegt, bei der Gründende im Umfeld der UdS und der htw saar kontaktiert wurden. Die Mitgründerinnen und Mitgründer haben am häufigsten Abschlüsse in den Wirtschaftswissenschaften, der Informatik oder in technischen Studiengängen.

Etwas mehr als die Hälfte der gegründeten Unternehmen hat (noch) keine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Auch hier haben Unternehmen, die bereits verkauft wurden und solche, die aktuell noch bestehen, etwas häufiger Beschäftigte, als Unternehmen, deren Gründung abgebrochen wurde. Wenn die Unternehmen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben, dann zählen sie meist zu den Kleinstunternehmen und haben drei oder weniger Beschäftigte, die dann meist in Voll- oder Teilzeit unbefristet angestellt sind. Eine weitergehende Analyse zeigt, dass die Anzahl der Beschäftigten mit dem Unternehmensalter zusammenhängt, wobei Unternehmen, die verkauft wurden, gefolgt von Unternehmen, die aktuell noch bestehen, verglichen mit abgebrochenen Gründungen am stärksten wachsen.

Wie auch generell in Deutschland zeigt sich ebenfalls im vorliegenden Datensatz, dass es nur sehr selten Betriebsräte in neu gegründeten Unternehmen gibt. Vielmehr werden Absprachen mündlich oder in Kodizes vereinbart; in etwa der Hälfte der Unternehmen mit Beschäftigten existieren solche Absprachen. Fasst man die Einstellungsfragen zu Betriebsräten zusammen, zeigt sich nach Ansicht der Befragten, dass Betriebsräte in der Tendenz eher als wichtig erachtet werden, jedoch in kleinen Unternehmen eine Mitwirkung der Beschäftigten auch ohne Betriebsrat möglich sei. Lediglich ein Viertel der befragten Gründenden würde die Bildung eines Betriebsrates im eigenen Unternehmen unterstützen.

5 Literatur

- Hans Böckler Stiftung (2020). 100 Jahre Betriebsrätegesetz. https://www.boeckler.de/36713_123772.htm.
- Goldschmidt, U. (2015). Mitbestimmung als Teil der Unternehmenskultur und des unternehmerischen Erfolgs. In Werner Widuckel, Karl de Molina, Max J. Ringlstetter & Dieter Frey (Hrsg.). *Arbeitskultur 2020* (S. 253–264). Wiesbaden: Springer, https://doi.org/10.1007/978-3-658-06092-3_17.
- Lechler T. & Gemünden H.G. (2003). *Gründerteams. DtA-Publikationen zu Gründung und Mittelstand*. Physica: Heidelberg.
- Welt (2020). Mit diesem Vorschlag greift die SPD Berlins Erfolgsmodell an. <https://www.welt.de/wirtschaft/article205071914/Berlin-SPD-fordert-Betriebsraete-in-Start-ups.html>.

X. Unternehmensgründung und Finanzierung

Gliederung

1	Einleitung.	181
2	Besonderheiten der Finanzierung von Start-ups	182
3	Theoretische Überlegungen und empirische Muster der Finanzierung von Start-ups	186
4	Ergebnisse zur Unternehmensfinanzierung von Start-ups im Umfeld saarländischer Hochschulen	190
5	Zentrale Ergebnisse	197
6	Literatur	200

1 Einleitung

Unternehmensgründung von Individuen und Teams zielt meist auf die Verwirklichung einer Geschäftsidee, Umsetzung eines neuen Geschäftsmodells oder zumindest mittelfristig auf die Erzielung von Gewinn. Neben den notwendigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, deren intellektuellen und sonstigen Fähigkeiten sowie der menschlichen Arbeitskraft wird zur Umsetzung Kapital benötigt. Gerade in frühen Phasen der Unternehmensgründung liegt der Fokus allerdings meist auf der Geschäftsidee und dem Gründerteam. In der Folge wird in der initialen Gründungsphase der Kapitalbedarf oftmals unterschätzt oder unzureichend ermittelt – so beträgt in Deutschland in 2015 über alle Industrien hinweg die Kapitalintensität ca. 400 TEUR (siehe Statistisches Bundesamt 2017 und Münter 2018), in der Konsequenz in späteren Phasen die Kapitalbeschaffung oftmals zum Engpassfaktor, hemmt das Wachstum des Unternehmens oder gefährdet die Unabhängigkeit oder sogar die Überlebensfähigkeit (für Übersichten zu unterschiedlichen Aspekten der Finanzierung von Start-ups siehe Denis (2004), Berger und Udell (2006), Coad (2010), Atherton (2012) sowie Mason und Brown (2014)).

Grundlegende Optionen zur Finanzierung von Start-ups

Zur Finanzierung eines neuen Unternehmens kommen im Prinzip alle Formen von Eigen- und Fremdkapital in Frage, daneben aber insbesondere Finanzierungsformen von spezialisierten Investoren wie Business Angels, Private Equity Fonds oder Venture Capital Firmen (auch im Rahmen von Incubation- oder Acceleration-Programmen), die wesentlich auf die Initialfinanzierung von jungen und technologieorientierten Unternehmen abstellen. Zudem stellen staatliche oder öffentliche Institutionen und Förderbanken bestimmte Formen oder Zugang zu staatlicher Finanzierungsunterstützung für Start-ups bereit. Diese Finanzierungsunterstützungen zielen häufig auf die Entwicklung oder Beschleunigung von Unternehmensgründung per se, daneben gibt es strukturelle Förderprogramme differenziert nach Regionen, Technologien oder betreffend die Wissenschafts- oder Hochschulnähe der Startups. Zentral für die Gewinnung aller Kapitalmittel und Fördergelder ist dabei die plausible Darlegung der finanziellen Planung des Unternehmens zur Ableitung des Finanzierungsbedarfs einerseits und der Unternehmensbewertung und damit implizit der Rentabilität einer Investition andererseits (vgl. allgemein zur Finanzierung von Unternehmen Brealey et al. (2018) sowie insbesondere zur Finanzierung von Start-ups und Hightech Unternehmen Tech (2018)).

Aus wirtschaftspolitischer Perspektive scheinen Finanzierungsengpässe Unternehmensgründungen zu erschweren oder zu verhindern (European Commission (2003) und OECD (1998)). Empirisch zeigt sich häufig, dass kleine Unternehmen bei eingeschränkten Finanzierungsmöglichkeiten reduzierte Überlebenswahrscheinlichkeiten und Wachstum zeigen (Harding und Cowling (2006) sowie Reid (2003)) – allerdings auch, dass Finanzierungsengpässe ggf. nur eine untergeordnete oder endogene Rolle für das Scheitern von Unternehmen spielen (Uusitalo (2001)). Insbesondere der Zugang zu externem Eigenkapital wird seit langem als Entwicklungshürde und -hemmnis für junge und kleine Unternehmen identifiziert (Harrison et al. (2004)).

2 Besonderheiten der Finanzierung von Start-ups

In einem perfekten Kapitalmarkt werden bei vollständiger Information alle Unternehmen und Projekte finanziert, die bei gegebenen Finanzierungsbedingungen einen positiven net present value („Nettgegenwartswert der Investition“) erzielen. Start-ups und junge Unternehmen weisen allerdings zahlreiche Besonderheiten der Unternehmensfinanzierung im Vergleich zu etablierten Unternehmen auf, die sich im Wesentlichen aus imperfekten Kapitalmärkten ergeben (siehe Betsch et al. (2016), Brealey et al. (2018), Fazzari et al. (1988), Weigand (1998) sowie Kerr und Nanda (2009)):

- Risiko: Typischerweise ist das Risiko einer Investition in ein Start-up höher als die Investition in ein etabliertes Unternehmen. Konkret bedeutet das, dass die Wahrscheinlichkeit eines Ausfalls an Eigen- oder Fremdkapital höher ist, gleichzeitig die Varianz der Rückzahlungen (Gewinne, Dividenden, etc.) ebenfalls höher ist. Begründet ist dieses höhere Ausfallrisiko durch Unsicherheiten betreffend der Marktakzeptanz des neuen Produktes oder Dienstleistung, betreffend die Technologie, betreffend die Skalierbarkeit, betreffend rechtlicher und politischer Rahmenbedingungen sowie der Leistungs- und Überlebensfähigkeit des Gründerteams. Schließlich kann der Innovationgrad des Produktes das Investitionsrisiko vergrößern – sowohl in der Höhe des Finanzierungsbedarfs wie auch im Zeitbedarf bis zu einer Rückzahlung.
- Unvollständige und asymmetrische Information: In der Planungs- und Gründungsphase liegen unvollständige Informationen über das Produkt, die Preissetzungsspielräume, die Wettbewerbssituation sowie mögliche Erwartungen der Kundinnen und Kunden vor. Zudem wird ein Start-up geprägt durch implizite und vage Annahmen der Unternehmensgründerinnen und -gründer, die sich als intangible Erfolgsfaktoren oder Wettbewerbsvorteile schwer beschreiben oder greifen lassen, so dass im starkem Maß asymmetrische Information zwischen Gründerinnen und Gründern und Gründungsteam einerseits und möglichen Kapitalgeberinnen und -gebern andererseits vorliegt. Diese asymmetrische Information wird verstärkt durch fehlende Verfügbarkeit oder Vergleichbarkeit der Unternehmensinformationen, internen oder externen Unternehmensrechnung sowie die stark eingeschränkte Belastbarkeit von Planungsdaten und Planungsqualität.
- Möglichkeit zur Eigenfinanzierung: In frühen Phasen einer Unternehmensgründung sind die Möglichkeiten zur Eigenfinanzierung eines Unternehmens typischerweise auf die Eigenmittel der Gründerinnen und Gründer beschränkt. Insbesondere liegt typischerweise kein operativer Cash Flow zur Innenfinanzierung vor. In der Konsequenz bestimmt die Finanzierungsstruktur aus Eigen- und Fremdkapital sowohl Rahmenbedingungen für die weitere Finanzierung wie auch für die Organisation von Entscheidungen im Start-up. Teilweise wird die Finanzierung aus Eigenmitteln durch Unterstützung von Familienmitgliedern und Freunden unterstützt. Wenn das Unternehmen dennoch bei geringer Eigenkapitalbasis schnell wächst, stellt Bootstrapping („Eigenfinanzierung aus Gewinnen“) eine Alternative zur Nutzung des Kapitalmarktes dar.

- **Fremdkapital:** Die Begrenztheit von Eigenkapital kann per se einen eingeschränkten Zugang zu Fremdkapital bewirken. Zudem liegen bei jungen Unternehmen häufig keine beleihbaren oder verwertbaren Sicherheiten vor, die Banken oder sonstige Fremdkapitalgeberinnen und -geber fordern. Ebenso besitzen junge Unternehmen häufig keine Bonitätseinstufung oder Scoring von Ratingagenturen, so dass die Fremdkapitalvergabe sowohl absolut eingeschränkt wie auch mit höheren Risikoaufschlägen bepreist sein kann.
- **Lebenszyklus:** Im Gegensatz zu etablierten Unternehmen durchläuft ein Start-up in kurzer Zeit und rascher Folge unterschiedliche Entwicklungsstadien, die jeweils spezifische Finanzierungsanforderungen stellen und durch unterschiedliche Finanzierungsformen adressiert werden (bspw. Seed, Venture, Extension oder Early Stage, Expansion Stage, Late Stage, etc.). In der Folge ist die Finanzierung von Start-ups häufig geprägt durch sogenannte Finanzierungsrunden und einem Wechsel von Kapitalgebern mit unterschiedlicher Erwartungshaltung und Zielsetzung.
- **Zweck des Unternehmens:** Finanzierung und Finanzierungsbedingungen werden bestimmt durch die Planung der Eigentümer betreffend den Zweck und die Dauerhaftigkeit des Unternehmens. Grundlegend sind zwei Fälle: Die endliche Unternehmung und das kontinuierliche Unternehmen. Im ersten Fall planen die Eigentümerinnen und Eigentümer für einen bestimmten oder unbestimmten Zeitpunkt eine Aufgabe des Unternehmens („exit“) mit Entzug des Eigenkapitals, im zweiten Fall wird eine im Prinzip unendliche Unternehmung mit entsprechend dauerhafter Finanzierung und dauerhafter Bindung des Eigenkapitals geplant.
- **Rechtsform:** In Abhängigkeit des Zwecks der Unternehmung sowie des Lebenszyklus des Unternehmens ergeben sich in frühen Phasen des Unternehmens häufig Abhängigkeiten zur Rechtsform des Unternehmens, die sich wieder in Rahmenbedingungen für die Finanzierungsmöglichkeiten niederschlagen.
- **Rolle der Kapitalgeberinnen und -geber:** Die Beteiligung an einem Start-up verbinden Kapitalgeberinnen und -geber – vor dem Hintergrund der genannten Besonderheiten – häufig mit der Erwartung einer höheren Eigen- oder Fremdkapital-Rentabilität, um insbesondere die Risiken einzupreisen. In der Folge entstehen einerseits stärkere Informationsbedürfnisse insbesondere der Eigenkapitalgeberinnen und -geber, andererseits besondere Formen der Finanzierung wie bspw. Business Angels, Venture Capital, Private Equity oder Crowd-Funding-Plattformen für frühe Phasen der Entwicklung von Unternehmen. Darüber hinaus folgt

aus der gewählten Finanzierungsform und der Rolle der Kapitalgeber eine Rückkopplung auf den Unternehmenswert und damit weiterer Finanzierungsmöglichkeiten in der Zukunft.

Informationsasymmetrien und Marktversagen in der Finanzierung von Start-ups

Im Kern entsteht also entlang der Entwicklung eines neuen Unternehmens wiederholt neue Information (Markterfolg des Produktes, Gewinnung von qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Profitabilitätsentwicklung, Neukundengewinnung, etc.), die sich in einer Verbesserung oder Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen und einer Veränderung des Volumens oder der Struktur des Finanzierungsbedarfs zeigt. Zudem sind diese Informationen Gründerinnen und Gründern und externen Investorinnen und Investoren in unterschiedlicher Weise zugänglich, werden unterschiedlich bewertet und in unterschiedlicher Weise gewichtet. Diese neuen Informationen treffen dann auf unterschiedliche Institutionen am Kapitalmarkt, Erwartungen an Rentabilität und Risiko von Investitionen sowie allgemeine makroökonomische Rahmenbedingungen, welche die Verfügbarkeit und relativen Preise von Eigen- und Fremdkapital bestimmen – häufig beeinflusst von Konjunkturzyklen und Zentralbankpolitik. Je schneller und umfangreicher ein Start-up dabei die Besonderheiten der Finanzierung eines jungen Unternehmens hinter sich lässt und zu einem etablierten Unternehmen wird, um so einfacher und regelmäßiger erfolgt dann der Zugang zu typischen Eigen- und insbesondere Fremdkapitalgeberinnen und -gebern wie Banken – so dass wiederum eine Ablösung bisheriger Finanzierung und eine Neustrukturierung von Eigen- und Fremdkapital erfolgt. In der Konsequenz unterscheiden sich ab einem gewissen Alter und Größe eines Unternehmens die Finanzierungsformen und -höhe nicht mehr signifikant voneinander (Wagenvoort (2003)) – weiteres Wachstum und Überlebensfähigkeit werden dann nicht mehr durch Finanzierungsengpässe, die auf der Start-up Eigenschaft basieren, beeinflusst.

Wenn der Staat die Risikobereitschaft oder Liquidität privater Akteure und Banken im Kapitalmarkt zur Finanzierung von Gründung oder Wachstum junger Unternehmen als gering einschätzt, ein Marktversagen aufgrund asymmetrischer Information vermutet, oder bestimmte Entwicklungen hervorrufen oder unterstützen möchte, werden Fonds aufgelegt oder bestimmte Mittel bei staatlichen Institutionen (bspw. Kreditanstalt für Wiederaufbau und Förderbanken auf Landesebene) zugänglich gemacht. Diese Fonds ermöglichen jungen Unternehmen, teilweise mit, teilweise ohne Rückzahlungsverpflichtung, unter Einhaltung bestimmter Rahmenbedingungen eine Finanzierung in frühen Phasen. Typischerweise werden die Mittel der Fonds durch Ausschreibungen und Wettbewerbe vergeben, die wesentlich auf struktur-, technologie- oder regionalpolitische Kriterien abstellen – aufgrund des meist fehlenden Rentabi-

litätsinteresses dieser Fonds wird weniger auf die finanzielle Leistungsfähigkeit eines jungen Unternehmens geachtet.

3 Theoretische Überlegungen und empirische Muster der Finanzierung von Start-ups

Aus den Besonderheiten der Finanzierung junger Unternehmen ergeben sich aus mikroökonomischer Perspektive im Kern vier Schlussfolgerungen (vgl. Münter (1999), Münter (2018) und Weigand (1998)):

- Die Eigen- und Fremdkapitalkosten eines Start-ups liegen über den Kosten, die ein etabliertes Unternehmen zu tragen hat.
- Die Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital für Start-ups ist absolut oder relativ eingeschränkt.
- Die Finanzierung durch staatliche Fonds und Fördergelder ist ineffizient, kann zu moral hazard und adverser Selektion führen und unterstützt die Entwicklung einer bürokratischen ‚Start-up-Förderindustrie‘ mit signifikantem Eigeninteresse der Förderer.
- Die Beschaffung von Eigen- und Fremdkapital verursacht für Start-ups einen Ressourcenbedarf, der über dem eines etablierten Unternehmens liegt.

Während die ersten beiden Punkte zu einer zu geringen Investition in Start-ups führen können, kann der dritte Aspekt zu einer Fehlallokation von Eigen- und Fremdkapital sowie ggfs. zu Wettbewerbsverzerrungen und rent seeking beitragen, der vierte Punkt kann zu einer zu geringen Nachfrage nach Kapital und damit zu reduzierter Gründungs- oder Wachstumsdynamik junger Unternehmen führen.

Ergebnisse empirischer Studien

Aus empirischen und theoretischen Untersuchungen zur Finanzierung kleiner und junger Unternehmen haben sich eine Reihe stilisierter Fakten als robust über mehrere Industrien und Zeiträume sowie unterschiedlichen Banking-Systemen hinweg etabliert (vgl. Hughes (1997), Cressy und Olofsson (1997), Denis (2004), Coad (2010), Mason und Brown (2014), Evans (1987), Cosh und Hughes (1994), Reid (2003) sowie Atherton (2012)):

- Kleinere Unternehmen weisen ein niedrigeres Verhältnis zwischen Anlagevermögen und Gesamtvermögen im Vergleich zu größeren Unternehmen auf.
- Bei kleineren Unternehmen ist der Anteil an Verbindlichkeiten (insbes. aus Lieferung und Leistung) am Gesamtvermögen deutlich höher als bei Großunternehmen.

- Kleine Unternehmen haben einen höheren Anteil der kurzfristigen Verbindlichkeiten (insbesondere Bankkrediten) am Gesamtvermögen. Kleine Unternehmen sind in hohem Maße von einbehaltenen Gewinnen zur Finanzierung von Investitionsströmen abhängig („bootstrapping“).
- Kleine Unternehmen erhalten überwiegend zusätzliche Finanzmittel von Banken
- Die Investitionen in kleine Unternehmen sind risikoreicher und haben höhere Ausfallraten.
- Je stärker die Technologieorientierung eines neuen Unternehmens ausgeprägt ist, desto höher fällt der gesamte Kapitalbedarf und die notwendige externe Finanzierung aus.

Ziele und die industriespezifische Kapitalintensität wirken sich also stark auf den erforderlichen Kapitalbedarf aus. Im KfW-Gründungsmonitor (2019) zeigt sich, dass die 67% der Existenzgründerinnen und -gründer für das Gründungsvorhaben Finanzmittel einsetzen, dabei greifen 44 % der Gründerinnen und Gründer ausschließlich auf eigene Mittel zurück – 23% der Gründerinnen und Gründer beschaffen externe Mittel. Von diesen 23% liegen 14% unterhalb von 25 TEUR, 9% liegen über 25 TEUR. In der Studie des Deutschen Startup Monitor (vgl. DSM 2019) bestätigen sich diese Befunde: 55,3% der 1.933 an der DSM-Studie beteiligten technologieorientierten Start-ups geben an, auf externe Finanzierungsquellen zurückzugreifen – in einer übergreifenden Studie der Kreditanstalt für Wiederaufbau für Unternehmen ohne engen Technologiebezug sind dies nur 23,0% aller Unternehmensgründungen (vgl. KfW Gründungsmonitor 2019). In einer weiteren Analyse deutscher Unternehmen ergibt sich für die Finanzierungsstruktur junger Unternehmen, dass etwa 9,5% aus selbst eingebrachtem Eigenkapital bestehen, Fremdkapital beträgt ca. 13%, weitere 0,8% stammen aus Fördergeldern – so dass der überwiegende Finanzierungsstrom mit etwa drei Viertel des Gesamtkapitals aus eigener Geschäftstätigkeit und einbehaltenen Gewinnen stammt („bootstrapping“) (vgl. Fritsch (2019)). Unabhängig der in Medien berichteten Finanzierungserfolge von Unternehmen wie N26 (420 Mio. Euro EUR) oder FlixBus (500 Mio. EUR), liegt das Volumen der Finanzierungen typischer Start-ups – wie bspw. im Deutschen Startup Monitor berichtet – im Mittel bei ca. 317 TEUR, der Median bei etwa 97 TEUR. Insgesamt wurde von den DSM-Start-ups Finanzmittel von ca. 2,1 Mrd. Euro eingesammelt. Bemerkenswert ist zudem – wenngleich aufgrund der Stichprobe nicht zu verallgemeinern – dass etwa 70% der Venture Capital Finanzierungen und ca. 50% der Private Equity Finanzierungen an Start-ups in den Großräumen Berlin, Hamburg, München und Frankfurt und die dortigen Start-up-Ökosysteme fließen, mithin ein deutlicher Beleg für starke Agglome-

rationseffekte für innovative Unternehmen und einen positiven Netzwerkeffekt der Finanzierung (vgl. Mulas et al. 2014 sowie Martin Prosperity Institute 2014).

Im Kern können die beschriebenen empirischen Befunde zunächst durch die Pecking Order Hypothese von Myers und Majluf (1984) erklärt werden. Die Pecking Order Hypothese stellt darauf ab, dass Unternehmen unter Bedingungen asymmetrischer Information die Finanzierung in einer bestimmten Reihenfolge wählen werden, die Einflussnahme und Verwässerung der Eigentumsverhältnisse minimiert oder zumindest verlangsamt. Dies bedeutet, dass zunächst interne Quellen (Verbindlichkeiten und einbehaltene Gewinne) genutzt werden, gefolgt von Bankverbindlichkeiten und dann von externem Eigenkapital. Empirisch findet die Pecking Order Hypothese dann gute Bestätigung, wenn die Eigentümerinnen und Eigentümer eines Unternehmens im Wesentlichen auf die Steigerung des Unternehmenswertes zielen und entsprechend eine effiziente Finanzierung anstreben oder umsetzen. Im Umkehrschluss ergibt sich: Je weniger leistungsfähig ein junges Unternehmen aus finanzieller Perspektive erscheint, desto stärker wird es sich an Finanzierungsoptionen mit schwachen Anforderungen orientieren – im Extremfall hin zu staatlichen Fördergeldern, die – nach der Prüfung im Rahmen der Vergabe – häufig keiner Kontrolle in der Verwendung unterliegen und gerade im Vergleich mit kapitalmarktnahen Formen der Finanzierung eher schwache Unternehmen und Gründerinnen und Gründer anziehen. Dies gilt per se unabhängig der ggf. unterausgeprägten Kompetenzen und Erfahrungen staatlicher Institutionen, Unternehmensstrategien, deren Organisation oder Planung zu beurteilen.

Daneben gibt es aus der Analyse der Finanzierungsformen und -struktur kleiner Unternehmen eine Reihe weiterer Regelmäßigkeiten (Weigand (1998), Münter (1999) und Münter (2018):

- Niedrigere Anlagevermögensquoten kleinerer Unternehmen spiegeln teilweise eine sektorale Verzerrung wider. Kleinere Unternehmen sind oft im Dienstleistungssektor mit geringerem Bedarf an Anlageinvestitionen anzutreffen.
- Geringere Anlageinvestitionen weisen auch auf intendiert unterschiedliche Wachstumsstrategien zwischen großen und kleinen Unternehmen hin. Wenn das Startkapital des Unternehmens begrenzt ist, kann durch Wahl eines investitionsschwachen Sektors oder Industrie relativ größeres Wachstum erzielt und finanziert werden.
- Die Finanzierung der Start-ups kann auch durch Marktmacht der Banken, der Zulieferer oder der Kundinnen und Kunden beeinflusst sein. Je höher die Marktmacht, desto stärker werden kleine Unternehmen zu kurzfristiger und relativ gesehen teurerer Finanzierung gezwungen.

- Der hohe Anteil der (insbesondere kurzfristigen) Bankverbindlichkeiten kann auch das geringere Wachstumspotenzial kleinerer Unternehmen widerspiegeln, da die Fähigkeit zur Aufnahme von externem Eigenkapital von externen Investoren häufig auf erwarteten Gewinnen basiert.
- Junge und kleine Unternehmen weisen zwar höhere Mittelwerte des Unternehmenswachstums auf, aber auch eine höhere Varianz in den Wachstumsraten und im Unternehmensergebnis. Damit entstehen für potentielle Investorinnen und Investoren neben einem Risiko auf das eingesetzte Kapital auch Einkommensrisiken – die wiederum entweder das Finanzierungsvolumen beschränken oder die Finanzierungskosten erhöhen.
- Die meisten kleinen Unternehmen sind Einproduktunternehmen ohne diversifiziertes Portfolio. In der Folge hat ein Investor zur Abbildung eines effizienten Portfolios einen höheren Management- und Monitoring-Aufwand im Vergleich zur Investition in ein diversifiziertes, tendenziell größeres und älteres Unternehmen. Dies schlägt sich empirisch wieder in schlechteren Finanzierungsbedingungen, höherer Abhängigkeit und eingeschränkter Auswahl nieder.

Gründerpersönlichkeitsspezifische Muster der Finanzierung von Start-ups

Ob und in welcher Weise einzelne Unternehmen tatsächlich von Finanzierungsengpässen betroffen sind hängt nach einer Studie von Atherton (2012) unter anderem von Faktoren auf Ebene der Unternehmerinnen und Unternehmer und Gründerinnen und Gründer ab. Für Finanzierungsvolumen, -struktur und -dynamik sind demnach unter anderem maßgeblich:

- Die grundlegenden Fähigkeiten der Gründerinnen und Gründer betreffend finanzieller Allgemeinbildung, das Geschick und den Erfolg bei den Verhandlungen zur Beschaffung von Finanzmitteln und die Kompetenzen in der Planung der Unternehmensgründung und deren Umsetzung.
- Finanzierungsengpässe und -limitierungen entstehen insbesondere durch fehlende Klarheit, Nachvollziehbarkeit und Transparenz in der Darstellung der Unternehmens- und Finanzplanung sowie fehlender unternehmerischer Vorbildung und Vorerfahrungen.
- Umgang der Gründerinnen und Gründer mit Unsicherheit und Risiko im Rahmen der Gründung und der Entwicklung des Unternehmens, insbesondere erfahrungsorientiertes Lernen der Gründerinnen und Gründer im Umgang mit iterativer Unsicherheit bei der Unternehmensgründung unter veränderlichen Rahmenbedingungen.

4 Ergebnisse zur Unternehmensfinanzierung von Start-ups im Umfeld saarländischer Hochschulen

Start-ups im Saarland stehen neben überregionalen und bundesweiten Finanzierungsangeboten aus den Bereichen Kreditinstitute, Venture Capital, Private Equity, Angebote der Förderbanken und Förderprogrammen des Bundes auch saarländische Unterstützungsangebote wie bspw. Fonds der SIKB und der SWG zur Verfügung. Im Rahmen der Untersuchung haben 318 Unternehmungen geantwortet: 243 aktuelle Gründerinnen und Gründer, 41 Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher und 34 ehemalige Gründerinnen und Gründer haben den Fragebogen teilweise oder vollständig ausgefüllt. Tabelle 1 bietet eine Übersicht der betrachteten 318 Unternehmungen und Gründer.

Eigenkapitalausstattung der Unternehmungen bei Gründung

Da zur Unternehmensfinanzierung nur sehr eingeschränkt oder überhaupt keine Angaben gemacht wurden, sind die nachfolgenden Ausführungen weder statistisch belastbar, noch gegen andere Studien abgleichbar und auch nicht zur Ableitung wirtschaftspolitischer Maßnahmen geeignet. So hat keine der 243 aktuell in Gründung befindlichen Unternehmungen Angaben zu Eigenkapital bei Gründung gemacht, keine der 318 aktuellen oder ehemaligen Unternehmungen hat Angaben zu zugeführtem Eigen- und Fremdkapital nachfolgend der Gründung gemacht. Zudem liegen keine Angaben zu Fremdkapitalaufnahme, -fristigkeit und -struktur vor, ebenso keine Daten zu Umfang und Struktur der Finanzierung aus einbehaltenen Eigenmitteln. Damit liegen aus der Gesamtstichprobe von 318 Unternehmen nur für 27 nicht mehr existierende Unternehmungen Aussagen zum Eigenkapital bei Gründung vor. Hier wurde über alle Unternehmen ein Gesamtvolumen von TEUR 431 berichtet.

Tabelle 1: Übersicht zum Rücklauf Unternehmensfinanzierung.

Übersicht Unternehmens- finanzierung	n	Mittel- wert	Median	Mini- mum	Maxi- mum	Summe
		in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR
Gründer	243					
Angaben zu EK bei Gründung	-					
Angaben zu EK und FK Zuführung seit Gründung	-					
ehemalige Gründer	34					
Angaben zu EK bei Gründung	16	23	13	0	100	376
Angaben zu EK und FK Zuführung seit Gründung	-	-	-	-	-	-
Gründungsabbrecher	41					
Angaben zu EK bei Gründung	11	5	4	0	12	55
Angaben zu EK und FK Zuführung seit Gründung	-	-	-	-	-	-

Wie in Tabelle 1 unmittelbar zu erkennen ist, liegen Mittelwert und Median der EK-Finanzierung deutlich unter den Werten von ähnlichen Untersuchungen – direkte Vergleiche sind aufgrund unterschiedlicher Samples sowie der in dieser Studie sehr geringen Fallzahl aber nicht plausibilisierbar. Ebenfalls ist sind durch Zuordnung auf Rechtsformen der Unternehmungen, Phase der Gründung, Geschäftsmodell oder Zugehörigkeit zu einer Industrie keine weiteren Erkenntnisse ableitbar. Für die 16 ehemaligen Gründerinnen und Gründer und elf Gründungsabbrecherinnen und -abbrecher lassen sich für das Eigenkapital bei Gründung keine signifikanten Effekte aus Teamgröße bei Gründung, Alter der Unternehmung bei Aufgabe des Gründungsvorhabens, Reifegrad des Produktes, patentierte und lizenzierte Innovationen oder anderen Variable identifizieren.

Zugang und Nutzung von Fördermitteln und Beteiligungskapital

Betrachtet man die von den Gründerinnen und Gründern, ehemaligen Gründerinnen und Gründern und Gründungsabbrecherinnen und -abbrechern genutzten Finanzierungsquellen in Tabelle 2, wird eine weitere Besonderheit erkennbar: Im Kern nutzen die hochschulnahen Start-ups – wenn überhaupt – als Fördermittel Exist-Forschungstransfer, Exist-Gründerstipendium und KfW-Programme, alle anderen Fördermittel spielen in den vorliegenden Daten eine zu vernachlässigende Rolle. Beteiligungskapital wird bei aktuellen Gründerinnen und Gründern in Summe zu etwa 20% von Business Angels und anderen privaten Investorinnen und Investoren bezogen, bei ehemaligen Gründerinnen und Gründern und Gründungsabbrecherinnen und -abbrechern spielt Beteiligungskapital nur in Einzelfällen eine Rolle.

Damit dominieren zwei zentrale Befunde: Zwei Drittel der befragten aktuellen Gründerinnen und Gründer nutzen weder Fördermittel noch Beteiligungskapital – wenn eine externe Finanzierungsquelle genutzt wird, dann wird diese zu etwa zwei Dritteln als einzige externe Finanzierung herangezogen. Zwar sind auch diese Ergebnisse nicht direkt mit anderen Studien vergleichbar, jedoch zeigt sich sowohl in den KfW-Studien wie auch in der Studie des Deutschen Startup Monitor eine deutlich größere Bandbreite an Finanzierungen je Start-up wie auch eine deutliche geringere Konzentration auf Exist- und KfW-Programme resp. einzelne Finanzierungsquellen (KfW 2015, 2016, 2017, 2018 und 2019 und Deutscher Start-up Monitor 2019).

Tabelle 2: Fördermittel und Beteiligungskapital.

Fördermittel und Beteiligungskapital	aktuelle Gründungen		ehemalige Gründungen		Gründungsabbrecher	
	n = 243	in % (von 196 Rücklauf)	n = 34	in % (von 23 Rücklauf)	n = 41	in % (von 27 Rücklauf)
Fördermittel						
BB Innovationsassistent	2	1%	0	0%	0	0%
BMBF ForMaT	0	0%	0	0%	0	0%
BMBF VIP	2	1%	0	0%	2	7%
EXIST-Forschungstransfer	7	4%	0	0%	0	0%
EXIST-Gründerstipendium	15	8%	0	0%	2	7%
EXIST-Seed	2	1%	0	0%	0	0%
IBB Coaching BONUS (ehem. TCC/KCC)	0	0%	0	0%	0	0%
IBB ProFIT	0	0%	0	0%	0	0%
IBB Transfer BONUS	0	0%	0	0%	0	0%
Sonstige IBB-Programme	1	1%	0	0%	1	4%
KfW-Programme	13	7%	4	17%	1	4%
ZIM	8	4%	0	0%	0	0%
Beteiligungskapital						
BFB Frühphasen-/Wachstumsfonds Brandenburg	0	0%	0	0%	1	4%
Business Angel	13	7%	1	4%	0	0%
Corporate Venture Capital Gesellschaft	4	2%	0	0%	0	0%
Crowdfunding / Crowdfundinginvesting	6	3%	0	0%	0	0%
High-Tech Gründerfonds	6	3%	0	0%	0	0%
IBB Beteiligungsgesellschaft	0	0%	0	0%	0	0%
KfW (ERP-Kapital)	4	2%	0	0%	1	4%
Sonstige private Investoren	24	12%	0	0%	0	0%
Staatlicher Venture Capital Investor	7	4%	0	0%	0	0%
Unabhängige VC Gesellschaft	8	4%	1	4%	0	0%
<hr/>						
sonstige Fördermittel oder Beteiligungskapital:	2	1%	0	0%	1	4%
keine der genannten / keine sonstigen:	130	66%	17	74%	18	67%
keine Angabe:	47	-	11	-	14	-
eine:	45	23%	5	22%	4	15%
zwei:	11	6%	1	4%	2	7%
drei oder mehr:	8	4%	0	0%	2	7%

Bewertung von finanziellen Risiken und Kapitalbeschaffung als Hemmnisse für Unternehmensgründungen

Die Bereitschaft zu Unternehmertum selbst, wie auch die Bereitschaft Risiken einzugehen wird von der Einschätzung möglicher Barrieren der Unternehmensgründung mitbestimmt (vgl. auch Kapitel VII). So zeigt sich regelmäßig, dass die Kombination von erwarteten finanziellen Risiken und tatsächlich eintretenden Finanzierungsschwierigkeiten in Deutschland eine zentrale Gründungsbarriere darstellen (vgl. KfW-Gründungsmonitor 2017 und KfW-Gründungsmonitor 2019).

In der vorliegenden Untersuchung der Gründungsdynamik an saarländischen Hochschulen werden das finanzielle Risiko und ein Mangel an Kapital von Gründungsinteressierten signifikant als stärkstes Hemmnis bei Unternehmensgründung angesehen (Mittelwert von 5,24 resp. 5,23 gegenüber Mittelwert von 4,1 über alle anderen Hemmnisse auf einer siebenstufigen Skala von 1 (überhaupt nicht problematisch) bis 7 (sehr problematisch)). In den betrachteten Sub-Samples der Gründerinnen und Gründer (243), ehemaligen Gründerinnen und Gründer (34) und Gründungsabbrecherinnen und -abrecher (41) werden zwar finanzielle Risiken und Mangel an Kapital ebenfalls als relevant angesehen, aber es ergibt sich ein differenziertes Bild. In Tabelle 3 sind die Determinanten des Mangels an Kapital, wie von Gründerinnen und Gründern im Umfeld der saarländischen Hochschulen empfunden, zusammengefasst. Der Mangel an Kapital wird – über eine siebenstufige Skala von 1 (überhaupt nicht problematisch) bis 7 (sehr problematisch) gemessen – mit einem Wert von 3,8 (aktuelle Gründerinnen und Gründer) und 3,6 (ehemalige Gründerinnen und Gründer) als schwächer limitierend eingeordnet, wenngleich mit größerer Varianz, als von Gründungsinteressierten. Übergeordnet kann dies begründet sein, weil mit der Konkretisierung des Gründungsvorhabens und der Suche nach Kapital tatsächlich mögliche Finanzierungsquellen identifiziert werden. Dieser Effekt ist signifikant für aktuelle Gründerinnen und Gründer, allerdings nicht für ehemalige Gründerinnen und Gründer. Für alle drei Gruppen zeigt sich, dass der Mangel an Kapital weniger stark empfunden wird, wenn finanzielle Risiken nicht als großes Gründungshindernis gesehen werden. Dagegen verstärken fehlende eigene kaufmännische Kenntnisse das empfinden, das Mangel an Kapital ein Gründungshemmnis darstellt. Kontakte zu Bankberaterinnen und -beratern und Steuerberaterinnen und -beratern reduzieren signifikant das Empfinden von Mangel an Kapital für aktuelle Gründerinnen und Gründer – für ehemalige Gründerinnen und Gründer und Gründungsinteressierte ist dieser Effekt jedoch nicht eindeutig bzw. signifikant nachweisbar. Kontakte zu Investorinnen und Investoren dagegen scheinen das Empfinden von Kapitalmangel bei aktuellen und ehemaligen Gründerinnen und Gründern zu verstärken – hier kann eine Erklärung in den dann offensichtlichen Anforderungen an Rentabilität des Geschäftsmodells oder Qualität der einzureichenden Unterlagen liegen.

Tabelle 3: Einflussfaktoren von Mangel an Kapital als Gründungshemmnis (: $p < 0,05$, *: $p < 0,1$, OLS einseitiger Test).**

Mangel an Kapital als Gründungs- hemmnis	Gründer n = 132		ehemalige Gründer / Gründungsabbrecher n = 33		Gründungs- interessierte n = 491	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizi- ent	t-Wert	Koeffizi- ent	t-Wert
Risikoneigung	-0,1583 *	-1,7080	0,0379	0,1608	-0,0722 *	-1,7128
Zugang zu Finanz- mitteln	-0,1956 **	-2,1118	-0,0235	-0,1300		
Finanzielles Risiko	0,6876 **	8,4721	0,5963 **	3,1630	0,6149 **	1,6468
fehlende eigene kaufmännische Kenntnisse	0,0456	0,5682	0,2514	1,4964	0,0842 **	2,4111
Kontakte zu Bankberater	-0,9587 **	-2,6468	0,2572	0,2839	-0,0734	-0,2532
Kontakte zu Steuerberater	0,9422 **	2,7685	-0,3769	-0,5905	0,2267	0,7527
Kontakte zu Investoren	0,2721	0,7415	0,1940	0,2516	-0,3267	-0,9610
Kontakte zu Grün- dungsberatern	0,3039	0,8211	0,4815	0,6830	0,0279	0,1041
Nutzung des Busi- ness Angel Networks					-0,2300	-0,9504
Nutzung der SIKB					-0,4913 *	-1,7607
Nutzung der IHK des Saarlandes					-0,1923	-1,0466
Nutzung der SWG					0,1979	0,7190
R ²	0,3698		0,4153		0,3544	
R ² adj	0,3342		0,2516		0,3410	
Mittelwert abh. Variable	3,7954		3,6061		5,2363	
St.abw. abh. Variable	2,0217		1,9675		1,6179	

Gleiches gilt für den Kontakt zu Gründungsberaterinnen und -beratern: je enger der Kontakt zu Gründungsberaterinnen und -beratern, desto stärker wird der Mangel an Kapital als Gründungshemmnis empfunden. Eine mögliche Erklärung hierfür ist zumindest zweiteilig: zum einen wird für potentielle und tatsächliche Gründerinnen und Gründer klar, dass die Gründungsberaterinnen und -berater kein Kapital zur Verfügung stellen können, zum anderen wird deutlich, dass die Gründungsberaterinnen und -berater keinen oder nur eingeschränkten Zugang zu Finanzierungsquellen herstellen können. Für Gründungsinteressierte mit Kontakten zu Business Angels aber insbesondere der SIKB reduziert sich dagegen das Empfinden von Kapitalmangel.

In Tabelle 4 bestätigen sich diese Ergebnisse beim Blick auf die Einschätzung finanzieller Risiken, wie von Gründerinnen und Gründern im Umfeld der saarländischen Hochschulen empfunden. Finanzielle Risiken – wieder über eine siebenstufige Skala von 1 (überhaupt nicht problematisch) bis 7 (sehr problematisch) gemessen – spielen für Gründungsinteressierte mit einem Mittelwert von 5,23 eine signifikant größere Rolle als für aktuelle und ehemalige Gründerinnen und Gründer mit Werten von 3,84 bzw. 3,76 – eine Umsetzung des Gründungsvorhabens reduziert entweder die Einschätzung finanzieller Risiken, oder aber Gründungsinteressierte werden aufgrund der als hoch eingeschätzten finanziellen Risiken nicht zu Gründern. Daneben hat der Zugang zu Finanzmitteln bei Gründerinnen und Gründern einen signifikant negativen Effekt auf die empfundenen finanziellen Risiken. Für alle drei Gruppen wird durch empfundenen Kapitalmangel das Gründungshemmnis empfundener finanzieller Risiken signifikant verstärkt, gleiches gilt für fehlende oder gering eingeschätzte eigene kaufmännische Kenntnisse. Kontakte zu Bankberaterinnen und -beratern verstärken das Bewusstsein für finanzielle Risiken bei aktuellen Gründerinnen und Gründern, Steuerberatungs- und Gründungsberatungskontakte mindern dieses Bewusstsein schwach ab, wenngleich insignifikant. Für Gründungsinteressierte wirken Kontakte zur SWG abschwächend auf die Wahrnehmung finanzieller Risiken im Gründungsvorhaben, alle anderen Faktoren sind nicht signifikant.

Tabelle 4: Einflussfaktoren von finanzielle Risiko als Gründungshemmnis (: $p < 0,05$, *: $p < 0,1$, OLS einseitiger Test).**

Finanzielles Risiko als Gründungshemmnis	Gründer		ehemalige Gründer / Gründungsabbrecher		Gründungsinteressierte	
	n = 132 Koeffizient	n = 33 t-Wert	n = 491 Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Risikoneigung	-0,0311	-0,3776	-0,0971	-0,4615	0,0283	0,6873
Zugang zu Finanzmitteln	0,1639 **	2,0060	0,1452	0,8872		
Mangel an Kapital	0,5331 **	8,4722	0,4793 **	3,1631	0,5871 **	1,6469
fehlende eigene kaufmännische Kenntnisse	0,1711 **	2,4775	0,2812 *	1,9147	0,1245 **	3,6770
Kontakte zu Bankberater	0,9100 **	2,8664	1,1351	1,4526	0,2868	1,0132
Kontakte zu Steuerberater	-0,471	-1,5396	0,0907	0,1576	0,0293	0,0998
Kontakte zu Investoren	0,4341	1,3503	-0,7111	-1,0495	-0,4045	-1,2185
Kontakte zu Gründungsberatern	-0,3966	-1,2208	-0,5208	-0,8276	0,2182	0,8341
Nutzung des Business Angel Networks					-0,2581	-1,0696
Nutzung der SIKB					0,2080	0,7611
Nutzung der IHK des Saarlandes					-0,0987	-0,5493
Nutzung der SWG					-0,5954 **	-2,2232
R ²	0,3284		0,4984		0,3368	
R ² adj	0,2905		0,3579		0,3229	
Mittelwert abh. Variable	3,8409		3,7575		5,2260	
St.abw. abh. Variable	1,7246		1,9044		1,5596	

5 Zentrale Ergebnisse

Start-ups weisen zahlreiche Besonderheiten in der Finanzierung auf, die im Wesentlichen auf asymmetrischer Information zwischen Kapitalgeberinnen und -gebern und Unternehmerinnen und Unternehmern beruhen. Zudem wird in imperfekten Kapitalmärkten sowohl Finanzierungsstruktur wie auch Finanzierungsvolumen von jungen und kleinen Unternehmen im Gegensatz zu mittelständischen oder Großunternehmen verzerrt.

Auf Basis des vorliegenden Datensatzes lassen sich diese Ergebnisse theoretischer und empirischer Forschung nur teilweise wiederfinden oder belegen – im Wesentlichen ist dies durch den sehr begrenzten Rücklauf im Rahmen der Studie zu Fragestellungen der Unternehmensfinanzierung und die damit fehlende Belastbarkeit des Datensatzes begründet. Zunächst bestätigt sich, dass jungen und kleine Unternehmen Mangel und Kapital und finanzielle Risiken zwar als zentrale Hemmnisse bei Unternehmensgründung und Wachstum erkennen, beide Dimensionen aber nur von weniger als 25% der Unternehmungen als deutliche Einschränkungen eingeordnet werden. Diese Beurteilung der Dimension Mangel an Kapital und finanzielles Risiko liegt damit für aktuelle Gründerinnen und Gründer, ehemalige Gründerinnen und Gründer und Gründungsinteressierte signifikant niedriger als für Nicht-Gründungsinteressierte – man kann daraus schließen, dass der Prozess der Gründung in der Regel zu Finanzierungsquellen führt, die in der abstrakten Überlegung eines Gründungsinteressierten nicht erkennbar sind.

Bei der Nutzung möglicher Finanzierungsquellen zeigt sich ein sehr heterogenes Bild ohne eindeutige oder signifikante Muster. Am ehesten deuten die vorliegenden Daten daraufhin, dass Start-ups im Umfeld der saarländischen Hochschulen eine wesentliche, in der Tendenz exklusive Finanzierungsquelle suchen, und bei hinreichendem Finanzierungsumfang die Suche nach weiterem Eigen- und Fremdkapital oder Fördergeldern einstellen. Dominant scheinen auf Basis der vorliegenden Daten Finanzierungen aus dem Exist-Portfolio des Bundeswirtschaftsministeriums zu dominieren, zumal hier durch hochschulnahe Institutionen wie KWT und FITT Unterstützungsangebote in der Beantragung genutzt werden können. Alle anderen abgefragten externen Finanzierungsquellen spielen eine untergeordnete oder keine Rolle. Eine Finanzierung exklusiv oder in starkem Umfang aus Fördergeldern ist dabei typischerweise schwach ausgeprägt in den Dimensionen Monitoring, Entscheidungsunterstützung, Einflussnahme und Marktnähe – in der Konsequenz ist oft moral hazard zu beobachten: Die unterstützten Unternehmen haben aufgrund der schwachen oder nicht vorhandenen Governance (generell schwache KPIs, keine finanziellen KPIs, keine engmaschigen Reporting-Zyklen, kein Zwang zu Ko-Finanzierung, etc.) eine Tendenz, sich auf Basis der Fördergelder zu langsam oder nicht hinreichend zielgerichtet zu entwickeln, zudem werden zu starke und ineffiziente Anstrengungen auf eine Weiterbewilligung oder Verlängerung der Fördermaßnahmen gerichtet.

Der Umfang an Finanzierung im hier analysierten Sample auf Basis der gelieferten Rückmeldungen der Unternehmungen ist sowohl absolut wie auch relativ zur Entwicklungsstufe der Unternehmen als gering einzuordnen. Selbst unter Bezugnahme auf die adressierten Geschäftsmodelle oder Industrien erscheinen die Kapitalstöcke als unterdurchschnittlich – in der Konsequenz sind erhebliche Kapitalbedarfe für Wachstum und Skalierung der Unternehmen zu vermuten.

Wirtschaftspolitische Implikationen und Empfehlungen

Aufgrund der absoluten Einschränkungen durch den schwachen Rücklauf auf die Umfrage zu Finanzierungsfragen lassen sich lediglich drei zentrale wirtschaftspolitische Implikationen für die Finanzierung der Start-ups im Umfeld der saarländischen Hochschulen ableiten:

- Die Finanzierung der betrachteten Unternehmen auf Basis der vorliegenden Daten im Abgleich zu anderen Studien als absolut und relativ gering einzuordnen – signifikante Wachstums- oder Beschäftigungseffekte erfordern eine deutliche Ausweitung der Kapitalbasis.
- Die Kapitalbasis der aktuellen Gründungen stammt im Wesentlichen aus Fördergeldern des Bundes, aus Private Equity und aus KfW Programmen – damit scheint weder die Finanzierungsstruktur, noch die Governance der Finanzierung, noch das Finanzierungsvolumen hinreichend ausgewogen oder belastbar: Die Unternehmen sind im Wesentlichen daran interessiert eine Folgeförderung zu erreichen, weniger aber eine breite und diversifizierte Finanzierung mit Stoßrichtung Kreditinstitut und Kapitalmarkt aufzubauen.
- Gerade Unternehmen im Umfeld von KWT und FITT scheinen in frühen Phasen stark und exklusiv in Richtung von Fördergeldern gelenkt zu werden – damit gehen einerseits Klumpenrisiken für die Unternehmensportfolien von KWT und FITT einher, andererseits schränken die Rahmenbedingungen und Schwerpunkte der Fördergeldvergabe die mögliche Vielfalt an Unternehmensgründungen ein.

In der Konsequenz scheinen folgende Maßnahmen zur Stärkung der Gründungsdynamik im Umfeld der saarländischen Hochschulen geeignet:

- Abbau von Informationsasymmetrie: Gründerinnen und Gründern und Gründungsinteressierten sollte – wo dies noch nicht gegeben ist – das gesamte Portfolio an möglichen Finanzierungsoptionen und -formen sichtbar und zugänglich gemacht werden.
- Konkurrenz der Finanzierungsangebote: Start-ups müssen stärker heterogene Finanzierungsmodelle anstreben, um die Vorteile unterschiedlicher Finanzierungs-/Governance-Modelle auf die Wachstums- und Profitabilitätstreiber des Unternehmens zu übertragen.
- Ausbau der Unterstützungsangebote von KWT und FITT: Gründungen im Umfeld der Hochschule sollten – nach einer initialen Phase der Unterstützung aus Fördergeldern mit schwachen Anforderungen an Profitabilität und Governance – rasch an weitere und kapitalmarktnähere Finanzierungsoptionen und -formen herangeführt werden, um die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen präzise zu unterstützen.

6 Literatur

- Atherton, A., Cases of start-up financing: an analysis of new venture capitalisation structures and patterns, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 2012, 18, 1, 28–47.
- Berger, A.N. und Udell, G.F., A more complete conceptual framework for SME finance, *Journal of Banking & Finance*, 2006, 30, 11, 2945–2966.
- Betsch, O., Groh, A.P. und Schmidt, K., Gründungs- und Wachstumsfinanzierung innovativer Unternehmen, München 2016.
- Brealey, R., Myers, S. und Allen, F., *Principles of corporate finance*, New York 2018.
- Bundesverband Deutsche Startups e.V. (Hrsg.), *Deutscher Startup Monitor 2019*, Berlin 2019.
- Coad, A., Neoclassical vs. evolutionary theories of financial constraints: Critique and prospectus. *Structural Change and Economic Dynamics*, 2010, 21, 3, 206–218.
- Cosh, A. und Hughes, A., Size, financial structure and profitability, in: Hughes, A. und Storey, D. (Hrsg.), *Financing Small Firms*, London 1994, 64–111.
- Cressy, R.C. und Olofsson, C., European SME Financing: an overview, *Small Business Economics*, 1997, 9, 87–96.
- Denis, D.J., Entrepreneurial finance: an overview of the issues and evidence, *Journal of Corporate Finance*, 2004, 10, 2, 301–326.
- European Commission, *Green Paper on Entrepreneurship in Europe*, Brussels 2003, 27.
- Evans, D.S., Tests of alternative theories of firm growth, *Journal of Political Economy*, 1987, 95, 4, 657–674.
- Fazzari, S.M., Hubbard, R.G. und Peterson, L., Financing constraints and corporate investment, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1988, 1, 141–195.
- Fritsch, M., *Entrepreneurship – Theorie, Empirie, Politik*, Berlin 2019.
- Harding, R. und Cowling, M., Assessing the scale of the equity gap, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 2006, 13, 1, 115–132.
- Harrison, R., Mason, C. und Girling, P., Financial bootstrapping and venture development in the software industry, *Enterprise and Regional Development*, 2004, 16, 2, 307–333.

- Hughes, A., Finance for SMEs: a UK perspective, *Small Business Economics*, 1997, 9, 2, 151–168.
- Kerr, W. und Nanda, R., Financing constraints and entrepreneurship, National Bureau of Economic Research, 2009, No. w15498.
- Kreditanstalt für Wiederaufbau, KfW-Gründungsmonitor 2015, Frankfurt am Main 2015.
- Kreditanstalt für Wiederaufbau, KfW-Gründungsmonitor 2016, Frankfurt am Main 2016.
- Kreditanstalt für Wiederaufbau, KfW-Gründungsmonitor 2017, Frankfurt am Main 2017.
- Kreditanstalt für Wiederaufbau, KfW-Gründungsmonitor 2018, Frankfurt am Main 2018.
- Kreditanstalt für Wiederaufbau, KfW-Gründungsmonitor 2019, Frankfurt am Main 2019.
- Martin Prosperity Institute, *Startup city: the urban shift in venture capital and high technology*, Boston 2014.
- Mason, C. und Brown, R., Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship, Final Report to OECD, 2014, 30, 1, 77–102.
- Mata, J. und Portugal, P., Life duration of new firms, *Journal of Industrial Economics*, 1994, XLII, 227–245.
- Mata, J., Firm growth during infancy, *Small Business Economics*, 1994, 6, 27–39.
- Mulas, V., Minges, M. und Applebaum, H., *Boosting tech innovation ecosystems in cities – a framework for growth and sustainability of urban tech innovation ecosystems*, World Bank New York 2014.
- Münter, M.T., *Wettbewerb und die Evolution von Industrien*, Bayreuth 1999.
- Münter, M.T., *Mikroökonomie, Wettbewerb und strategisches Verhalten*, München 2018.
- Myers, S.C. und Majluf, N.S., Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have, *Journal of Financial Economics*, 1984, 13, 2, 187–221.
- Organisation for Economic Cooperation and Development, *Fostering entrepreneurship*, OECD, Paris 1998.
- Penrose, E., *The theory of the growth of the firm*, Oxford 1959.

- Reid, G., Trajectories of small business financial structure, *Small Business Economics*, 2003, 20, 4, 273–285.
- Tech, R.G.P., *Financing high-tech startups*, Heidelberg 2018.
- Uusitalo, R., Homo entrepreneurs?, *Applied Economics*, 2001, 33, 13, 1631–1638.
- Wagenvoort, R., Are finance constraints hindering the growth of SMEs in Europe?, European Investment Bank, 2003, EIB Papers from European Investment Bank, 7.
- Weigand, C., *Der Einfluss der Bankkreditvergabe auf den Unternehmenswettbewerb: unter besonderer Berücksichtigung der Finanzierungsprobleme kleiner und neu gegründeter Unternehmen*, Hamburg 1998.

XI. Analyse der Gründungsaktivitäten im Umfeld der saarländischen Hochschulen mittels der Mannheimer Unternehmenspanels (MUP)-Indikatoren

Gliederung

1	Einleitung.	203
2	Datenbasis	204
3	Auswahl der Untersuchungseinheiten	206
4	Ergebnisse	210
	4.1 Gründungsaktivitäten im Regionalverband Saarbrücken. . .	210
	4.2 Gründungsaktivitäten im Vergleich mit anderen Regionen .	212
5	Zusammenfassung des Kapitels.	218
6	Literatur.	219

1 Einleitung

Neben Saarbrücken geben deutschlandweit und darüber hinaus viele weitere Städte bzw. Regionen an, sich als wichtiger Standort für Unternehmensgründungen etablieren zu wollen, während andere Regionen, wie Tel Aviv, Bangalore, Tallinn, Berlin oder das Silicon Valley als wichtige Zentren für Unternehmensgründungen im technologieorientierten Bereich bereits bekannt sind, wobei das Silicon Valley aufgrund der Erfolge der dort ansässigen Unternehmen, wie Alphabet/Google, Facebook, Tesla usw. als schillerndster Standort in der Gründer-Szene angesehen wird. In Deutschland zählt neben Berlin vor allem München als relevanter Standort, daneben aber auch kleinere Städte wie Darmstadt, Erlangen und Jena (IW Consult 2019).

Als wichtige Standortfaktoren gelten dabei der Zugang zu gut ausgebildeten Fachkräften sowie die Möglichkeit, die Betriebskosten der Unternehmen und Lebenshaltungskosten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter möglichst gering zu halten

1 Die Autorin und der Autor bedanken sich herzlich für die tatkräftige Unterstützung durch die wissenschaftliche Hilfskraft Margarete Ottenbreit.

(vgl. Sternberg & Wagner 2005, Fritsch 2016, S. 84 ff.). Für die wissensintensiven und technologieorientierten Gründungsvorhaben ist die Nähe zu Hochschulen daher naheliegend, auch um von einem möglichen Wissenstransfer zu profitieren. Zumindest für Berlin und weitere mittelgroße Städte sprachen in den letzten Jahren auch die geringen Mietpreise, die zuletzt teilweise stark anstiegen (Statista 2020). Darüber hinaus sind weitere Rahmenbedingungen wie bspw. die institutionalisierten Unterstützungssysteme und wirtschaftliche Lage, welche durch Akteurinnen und Akteure in Politik, Wirtschaft und die Gesellschaft insgesamt bestimmt werden, entscheidend. Hierbei spielen u. a. auch die lokal verfügbaren Ressourcen und die geografische Lage eine wichtige Rolle.

Im Folgenden soll das Gründungsgeschehen im Umfeld der saarländischen Hochschulen, insbesondere der Universität des Saarlandes (UdS) und der Hochschule für Wirtschaft und Technik (htw saar) betrachtet werden. Hierzu wird auf Daten des Mannheimer Unternehmenspanel zurückgegriffen, die das Gründungsgeschehen (je 10.000 Erwerbsfähigen) für Städte und Landkreise abbilden (für einen Vergleich verschiedener Gründungsstatistiken s. IfM Bonn 2014). Dieser Rekurs auf die Raumeinheiten ist nötig, um eine einheitliche Datenbasis zu erhalten, wenngleich damit ggf. einige Gründungen, die einer der jeweiligen Hochschulen zugeschrieben werden müsste, außen vor bleiben, gleichzeitig aber auch Gründungen gezählt werden, die eigentlich nicht an einer der Hochschulen in der Untersuchungseinheit erfolgte.

Nachfolgend wird zunächst erläutert, welche Datenbasis und welche Untersuchungseinheiten für die Betrachtungen in diesem Kapitel herangezogen werden. Anschließend wird die Gründungsintensität für den Regionalverband Saarbrücken in den verschiedenen Wirtschaftsbereichen und speziell für die technologie- und wissensintensiven Sektoren beschrieben, um diese Zahlen einem Vergleich mit anderen Raumeinheiten zu unterziehen. Das Kapitel schließt mit einer Zusammenfassung.

2 Datenbasis

Die Daten des Mannheimer Unternehmenspanels (MUP) werden durch das Zentrum für europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim zur Verfügung gestellt. Dieses kooperiert bei der Datenaufnahme mit der Kreditauskunftei Creditreform, welches in Vereinsform organisiert ist, aber für den Geschäftsbetrieb eine Holdinggesellschaft gegründet hat (Creditreform 2020). Durch die dezentrale Struktur von Creditreform können auf regionaler Ebene tiefgehende Recherchen stattfinden, bei denen für die einzelnen Unternehmen Informationen zusammengetragen werden, die über die Angaben des Unternehmensregisters des Statistischen Bundesamtes hinausgehen.

Die Untersuchungseinheit im MUP ist das rechtlich unabhängige Unternehmen und wird berücksichtigt,

- wenn es als eintragungspflichtiges Unternehmen in einem amtlichen Register, insbesondere dem Handelsregister, geführt wird,
- wenn über das Unternehmen Medienberichte oder veröffentlichte Bilanzen existieren
- oder wenn Creditreform beauftragt wird, über ein Unternehmen Informationen zur Kreditwürdigkeit bereitzustellen. In diesem Fall steigt die Wahrscheinlichkeit zur Erfassung eines (nicht eintragungspflichtigen) Unternehmens mit der Menge der Geschäftsbeziehungen, also in Fällen, in denen von einer wirtschaftlichen Signifikanz ausgegangen werden kann.

Nach dem initialen Eintrag werden die übrigen Quellen sodann für weitere Angaben genutzt. Durch regelmäßige Aktualisierung und Ergänzungen im Zeitverlauf entsteht eine Panelstruktur der Daten, in der sich der Lebenszyklus von Unternehmen abbilden lässt. Neben den Unternehmensneugründungen kann hiermit auch der Unternehmensbestand für Deutschland und einzelne Raumeinheiten sowie die Zahl von Unternehmensschließungen bestimmt werden.

Beim Bestreben, das Gründungsgeschehen bestmöglich abzubilden, ist vor allem das Wissen über neu entstandene Unternehmen ein kritischer Punkt. Junge Unternehmen, die als Kapitalgesellschaft registriert sind und bereits zu Beginn große Umsätze erzielen oder sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen, können von Creditreform aufgrund der Meldepflicht zügig erfasst werden. Bei den übrigen Betrieben, insbesondere Kleinstgewerbetreibende, landwirtschaftliche Betriebe und Angehörige der freie Berufe, gibt das ZEW an, dass diese eher unterrepräsentiert sind und nur dann aufgeführt werden, wenn diese eine gewisse wirtschaftliche Relevanz haben, bspw. Geschäftstätigkeiten aufweisen, die zu einer Prüfung bei Creditreform führen (ZEW 2017).² Da dies meist erst nach einiger Zeit erfolgt und die Recherche selbst Zeit in Anspruch nimmt, werden diese Fälle erst mit Verzögerung dem Panel hinzugefügt, wengleich die Verzögerung aufgrund neuer Medien und elektronischer Meldeverfahren insgesamt reduziert werden konnte (ebd.). Das Problem der Untererfassung der Kleinstbetriebe teilt das MUP mit dem Unternehmensregister des Statistischen Bundesamts, bei dem ebenfalls nur diejenigen Betriebe gezählt werden, die steuerpflichtig sind oder mindestens eine Mitarbeiterin bzw. Mitarbeiter beschäftigen. Zur Korrektur der

2 Dass hauptsächlich wirtschaftsaktive Unternehmen erfasst werden, kann auch als Vorteil gesehen werden, denn dadurch bleiben etwa Nebenerwerbsgründungen oder „unechte“ Gründungen von Kleinstgewerbetrieben (IfM 2011) außen vor.

statistischen Werte, bspw. der Anzahl der Unternehmensgründungen, werden seitens des ZEW entsprechende Hochrechnungsverfahren angewendet (Bersch, Gottschalk, Müller, Niefert 2014).

Auch wenn laut eigener Aussage nicht alle Gründungen erfasst werden, was aufgrund der Beschäftigungs- und Betriebsstruktur manche Wirtschaftszweige stärker betrifft als andere, geht man davon aus, dass es nicht zu systematischen Verzerrungen über die Zeit oder die verschiedenen Regionen kommt und daher Vergleiche zwischen verschiedenen Regionen (Querschnitt) und über die Zeit (Längsschnitt) zum Gründungsgeschehen möglich sind. Hierbei gilt, dass ausschließlich „originäre“ Erstgründungen gezählt werden; „derivate“ Gründungen, also Fusionen, Umwandlungen oder Betriebsübernahmen, bleiben unberücksichtigt.

Für die hier betrachtete Gründungsaktivität im Umfeld von Hochschulen ist die zusätzlich zur Einteilung nach den Hauptbranchen vorgenommene Aufteilung nach innovativen Wirtschaftszweigen von besonderem Nutzen. Hierzu werden anhand der Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ2008, Statistisches Bundesamt 2008) die Sektoren

- High-Tech mit
 - forschungsintensive Industrie
 - technologieorientierte Dienstleister
- Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) mit
 - IKT Software, Hardware und Beratung
 - IKT Handel und Vermietung
- Wissensintensive Dienstleistungen
 - technologieorientierte Dienstleister
 - nicht-technische Beratungstätigkeiten
- Kreativwirtschaft

abgegrenzt (Gehrke et al. 2013; ZEW 2017, S.16ff). Auch hier gilt, dass neben den Gründungen im Umfeld der Hochschulen durchaus noch weitere außerhalb des Hochschulkontexts erfolgen, die nicht ohne Weiteres identifiziert werden können. Da die Möglichkeit besteht, dass die Hochschule und die im Umfeld gelebte Kultur auch Treiber für Gründungen außerhalb der Hochschulen sein können, während sich andererseits Absolventinnen und Absolventen für ihre Gründungen von ihrer Hochschule entfernen, wäre eine solche künstliche Trennung ohnehin wenig zielführend.

3 Auswahl der Untersuchungseinheiten

Die Daten des Mannheimer Unternehmenspanels (2019) wurden für die folgende Betrachtung auf Stadtebene, ggf. zusammen mit dem umliegenden Landkreis (vgl. Tabelle 1), bereitgestellt. Dieses Vorgehen wurde gewählt, weil explizit das Gründungsgeschehen im Umfeld der Universitäten betrachtet wird und hierfür die jeweilige Stadt (-region) die nächst größere Raumordnungseinheit ist, bei der möglichst alle Gründungen erfasst werden, wenngleich zwangsläufig auch Gründungen außerhalb des Hochschulkontexts miterfasst werden. Hinzu kommt, dass Gründungen eher als regionales statt als nationales Event betrachtet werden sollten (vgl. Feldman 2001). Die nächst größeren Raumeinheiten auf Basis der NUTS-Klassifikation³ sind für solche Betrachtungen schon als zu groß einzustufen.

Zunächst wurden die Universitäts- bzw. Hochschulstandorte mittels Clusteranalyse und den folgenden Kennzahlen in Gruppen unterteilt:

- Gesamtzahl der Studierenden
- Drittmittelvolumen
- Ausgaben der Hochschulen
- Anteil der Ausgaben in den naturwissenschaftlichen Fächern

Durch die Nutzung dieser Kennzahlen ist es möglich ähnliche Universitäts- und Hochschulstandorte zusammenzufassen. Die Zahl der Studierenden ebenso wie die Ausgaben werden dabei als Proxyvariabel für die Größe der Hochschule verwendet, aus dem Drittmittelvolumen kann auf die Forschungsintensität geschlossen werden. Der Anteil der Ausgaben in den Naturwissenschaften zeigt die Prägung des Standortes und ob es sich um einen eher technisch orientierten Standort handelt.

Es ergab sich eine Lösung mit fünf Clustern. Für den folgenden Vergleich mit dem Regionalverband Saarbrücken wurden aus den fünf Clustern 16 weitere Raumeinheiten ausgewählt. Sechs Regionen/Städte aus dem gleichen Cluster wie Saarbrücken sowie zehn aus den übrigen Clustern, die kontrastierend zu Saarbrücken betrachtet werden. In Tabelle 1 werden die ausgewählten Raumeinheiten anhand folgender Parameter zur Bevölkerungsstruktur beschrieben (vgl. Tabelle 1).⁴

3 NUTS 1 bezeichnet in Deutschland die Ebene der Bundesländer, NUTS 2 bezeichnet Verwaltungseinheiten wie bspw. die Regionen „Rheinessen“, „Trier“ und „Koblenz“ im Bundesland Rheinland-Pfalz (vgl. Eurostat 2020).

4 Zum Zusammenhang von Gründungen und ökonomischen Variablen in einer Region vgl. Kapitel XII.

Die Bevölkerungsgröße ist ein Hinweis auf die Menge an potentiellen Nachfragerinnen und Nachfragern von Gütern im unmittelbaren regionalen Umfeld, wenn das Produkt nicht hauptsächlich digital vertrieben wird und/oder eine zu starke Spezialisierung aufweist. Umgekehrt können Unternehmen und ihre Gründerinnen und Gründer in großen Städten auf ein vielfältiges Angebot zurückgreifen. Dies betrifft sowohl Dinge des alltäglichen Lebens, aber auch die Anzahl an Finanzinstituten, potentiellen Investorinnen und Investoren und Arbeitskräften. Gleichzeitig ist hier der Konkurrenzdruck für das Unternehmen als Produkthanbieterin und -anbieter und Arbeitgeberin und Arbeitgeber mutmaßlich größer als in anderen Gebieten, während der Standort auch für das Prestige dienlich sein kann.

Tabelle 1: Parameter zur Bevölkerungsstruktur ausgewählter Raumeinheiten (Städte und umliegende Regionen).

Raumeinheit	ggf. Landkreis	Bevölkerung	Studierende (Hochschulen)	Ausländer* %	Akademiker %	Arbeitslosenquote %
Saarbrücken	Regionalverband inkl. Stadt Saarbrücken	332.333	22.430 (2)	13,9	5,8	4,5
Aachen	Städteregion einschl. Stadt Aachen	555.465	59.486 (2)	14,0	7,9	3,8
Augsburg	Landkreis Augsburg	546.669	26.267 (2)	15,1	6,9	2,1
Berlin		3.644.826	146.740 (7)	17,6	10,4	4,3
Dresden		554.649	37.925 (2)	6,3**	12,6	3,2
Erfurt		213.699	9.846 (2)	7,4	8,2	3,1
Freiburg	Landkreis Breisgau-Hochschwarzwald	493.036	24.488 (1)	14,4	8,8	2,1
Kassel	Landkreis Kassel	438.218	25.397 (1)	12,2	5,8	2,9
Magdeburg		238.697	19711 (2)	8,6	8,3	4,5
Mainz	Landkreis Mainz-Bingen	428.007	37.412 (2)	13,8	10,0	2,4
München	Landkreis München	1.820.379	108.742 (4)	21,3	15,8	2,0
Oldenburg	Landkreis Oldenburg	298.354	15.353 (1)	8,7	6,7	2,9
Osnabrück	Landkreis Osnabrück	522.091	34.540 (2)	10,2	5,4	2,5
Paderborn		306.890	20.267 (1)	8,9	5,9	2,8
Potsdam		178.089	24.699 (3)	8,0	11,3	2,9
Rostock	Landkreis Rostock	423.999	13.701 (1)	4,5	6,4	3,5
Würzburg	Landkreis Würzburg	289.714	36.976 (2)	8,6	8,4	1,5

* ungewichteter Mittelwert aus Stadt und umliegendem Landkreis, Werte für 2017, ** Wert für 2016

Quellen: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Bundesagentur für Arbeit, eigene Darstellung

Potsdam mit recht geringer Bevölkerung oder auch Augsburg profitieren dabei von der Nähe zu Berlin bzw. München, während andere Städte wie Mainz in sogenannten Ballungsgebieten (Metropolregion Frankfurt/Rhein-Main) liegen. Für die Universität Potsdam konnten Gassmann und Kollegen (2016) bspw. zeigen, dass Studierende der Universität aufgrund des Kultur- und Wohnangebots häufig in Berlin leben und zum Studieren nach Potsdam pendeln.

Die Anzahl der Studierenden an einer Hochschule bzw. in einer Stadt kann als Menge für neue und etablierte Unternehmen sowohl als potentielle Unternehmensgründerinnen und Gründer als auch als Pool an Fachkräften verstanden werden. Unter der Annahme, dass das Gründungsinteresse in den Fächern unterschiedlich hoch ist, wäre für tiefere Betrachtungen zu untersuchen, welche Fakultäten mit jeweils wie vielen Studierenden an den jeweiligen Hochschulen vertreten sind (für Saarbrücken vgl. Kapitel 4). Dies gilt in ähnlicher Weise auch für den Anteil an **Akademikerinnen** und **Akademikern** in einer Region. Unterstellt man diesen einen gewissen Mobilitätswillen, belegt ein hoher Anteil von Akademikerinnen und Akademikern in der Bevölkerung das Potential einer Region, diese zu halten und/oder anzuziehen, wobei hier strukturelle und persönliche Aspekte eine Rolle spielen (vgl. Krabel & Flöther 2012).

Der **Ausländeranteil** ist bzgl. des Gründungs geschehens dahingehend von Interesse, da Personen mit Migrationshintergrund eine vergleichsweise hohe Gründungsneigung zeigen, was u. a. mit einer hohen Risikoaffinität in Verbindung gebracht, die sich schon darin zeigt, dass die Personen den Weg der Migration gegangen sind, unabhängig von den Beweggründen und Umständen. Außerdem wird in diesem Zusammenhang oftmals ein Bildungsaspekt mit zwei Wirkrichtungen diskutiert. Einerseits, dass vor allem Menschen mit hoher Eigeninitiative und guten Qualifikationen, also jenen Eigenschaften, die auch mit einer hohen Gründungsneigung in Verbindung gebracht werden, international mobil sind. Andererseits die Fälle, in denen die Bildungs- und Berufsabschlüsse aus dem Heimatland der migrierenden Personen nicht anerkannt werden oder die Migrantinnen und Migranten eher gering (formal) qualifiziert sind. Diese werden mit hoher Wahrscheinlichkeit in abhängiger Beschäftigung nur gering entlohnt und wählen daher mit größerem Anteil eine selbstständige Beschäftigung (Fritsch 2016, S.59f).

Unternehmensneugründungen werden oftmals nach Chancen- und Notgründungen unterschieden. Letztere meint dabei jene Gründungen, die angestrebt werden bzw. erfolgen, um einer drohenden Arbeitslosigkeit zu entgehen. Im Zuge der „Hartz IV“-Gesetze 2003 wurde bspw. das Konzept der ICH-AG eingeführt, um die Selbstständigkeit von zuvor Arbeitslosen zu fördern (§ 4211 SGB III, aufgehoben im April 2012). Die momentan gute Arbeitsmarktlage wird hingegen als Grund aufgeführt, warum derzeit vergleichsweise wenige

Unternehmensgründungen erfolgen.⁵ Somit kann der Arbeitslosenquote, zusammen mit anderen Variablen, ein Einfluss auf die Gründungsintensität zugeschrieben werden.

In den betrachteten Städten ist das Geschlechterverhältnis im Jahr 2017 weitestgehend ausgeglichen, wobei lediglich in Aachen (49,58%) und Paderborn (49,96%) der Frauenanteil unter dem der Männer liegt. In Würzburg (51,15%), Potsdam (51,6%), Oldenburg (51,4%), München (51,14%), Mainz (51,05%), Freiburg (51,43%) und Erfurt (51,32%) liegt der Frauenanteil derweil über 51%. Das Durchschnittsalter bewegt sich 2017 im Bereich von 42,1 (Paderborn) bis 45,8 Jahren (Rostock), wobei das Durchschnittsalter in Deutschland bei 44,4 Jahren liegt (Statistische Ämter des Bundes und der Länder 2020).

4 Ergebnisse

Zunächst werden nun die Gründungsaktivitäten im Regionalverband Saarbrücken für die ZEW-Hauptbranchen sowie differenziert nach technologie- und wissensintensiven Branchen dargestellt um anschließend die hiesige Intensität mit der in anderen Regionen in Deutschland zu vergleichen.

4.1 Gründungsaktivitäten im Regionalverband Saarbrücken

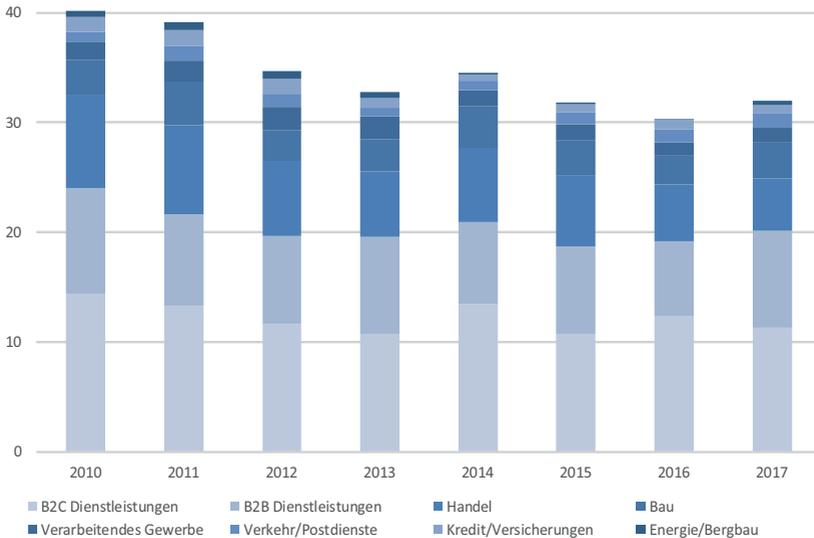
In ganz Deutschland ging die Zahl der Gründungen seit den frühen Nullerjahren (2002: 2,76% Gründerquote in der Erwerbsbevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren) und bis heute (2018: 1,06%) deutlich zurück, doch scheint sich der Abwärtstrend zuletzt abgeschwächt zu haben (KfW 2019a). Dies gilt ebenso für Saarbrücken (Abbildung 1) und die übrigen 16 betrachteten Raumeinheiten (vgl. Abbildung 3) und zeigt sich anhand der Daten des Mannheimer Unternehmenspanels. Die meisten Gründungen in Saarbrücken, etwa 80%, fanden über die betrachteten Jahre von 2010 bis 2017 in den Wirtschaftszweigen Dienstleistungen⁶ sowie Handel statt (Abbildung 1). Dabei ist der Rückgang im Bereich Handel um 42,6% bzw. 3,6 Gründungen/10T Erwerbsfähige⁷ von 2017 im Vergleich zu 2010 sowohl relativ als auch absolut am stärksten. Auch im konsumbezogenen Dienstleistungsbereich sind es 2017 3,23 G/10T EF weniger als noch 2010 (entspricht einem Rückgang von 21,7% in dieser Branche).

5 Derweilen wird die Binnenkonjunktur als stabilisierender Moment bzgl. der Gründungsintensität gesehen (KfW 2019a).

6 Hierunter werden sowohl unternehmensnahe (B2B) als auch konsumbezogene Dienstleistungen (B2C) gezählt.

7 Aus Platzgründungen wird das Verhältnis von Gründungen pro 10.000 Erwerbsfähige im Folgenden mit „G/10T EF“ abgekürzt. Als Erwerbsfähige werden diejenigen Personen benannt, die im erwerbsfähigen Alter sind, d. h. zwischen 15/18 und 65 Jahre alt sind, unabhängig davon, ob sie tatsächlich derzeit einer Erwerbstätigkeit nachgehen (Gabler Wirtschaftslexikon 2020, ZEW 2017).

Abbildung 1: Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige nach ZEW-Hauptbranchen.

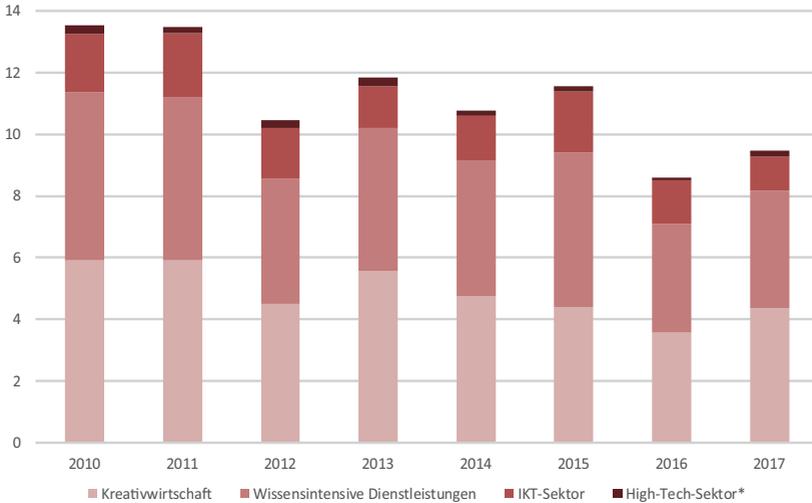


Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel, eigene Darstellung

Mit 3,23 G/10T EF bleibt die Zahl der Neugründungen im Baugewerbe derweilen weitestgehend stabil. Nur in der Branche Verkehr/Postdienste hat die Zahl der Gründungen zugenommen, von 0,899 auf 1,305 G/10T EF (um 45,1%).

Der Anteil der Gründungen in den technologie- und wissensintensiven Branchen (zur Abgrenzung der Branchen vgl. ZEW 2017) an allen Unternehmensgründungen beträgt ca. ein Drittel, doch mit abnehmender Tendenz. In 2017 waren nur noch 29,6% der Neugründungen (entspricht 9,47 G/10T EF) aus dem technologie- und wissensintensiven Bereich, allerdings konnten auch hier zuletzt wieder mehr Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige gezählt werden (Abbildung 2). Den größten Anteil an Gründungen haben in diesem Feld die Kreativwirtschaft (2017: 45,9%, 4,35 G/10T EF) und die wissensintensiven Dienstleistungen (40,3%, 3,82 G/10T EF). Einen geringen Anteil an den Gründungen besitzt der High-Tech-Sektor mit lediglich 2,0%, der die Bereiche Spitzentechnologie und Hochwertige Technologien umfasst. Der größte Rückgang an Gründungen in Saarbrücken ist mit 41,3% im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) zu verzeichnen, aber auch in den Branchen Wissensintensive Dienstleistungen (-29,9%) und Kreativwirtschaft (-26,5%) wird von 2010 auf 2017 deutlich weniger gegründet.

Abbildung 2: Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige in technologie- und wissensintensiven Branchen. *High-Tech-Sektor hier ohne Subsektor Wissensintensive Dienstleistungen.

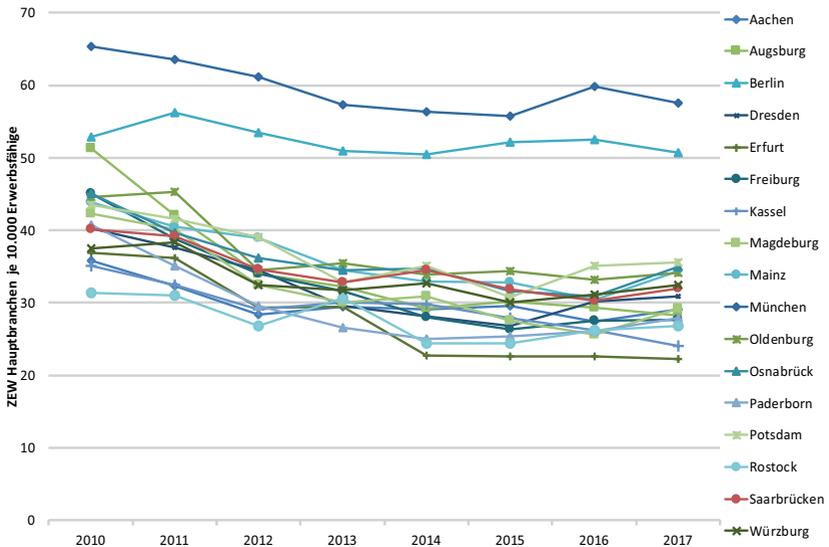


Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel, eigene Darstellung

4.2 Gründungsaktivitäten im Vergleich mit anderen Regionen

Zwar ist die Deskription der rückläufigen Entwicklung der Gründungen im Zeitverlauf im Regionalverband Saarbrücken selbst bereits aufschlussreich, doch erst ein Vergleich mit anderen Regionen lässt eine Aussage darüber zu, ob diese Entwicklung in Bezug auf Richtung und Ausmaß einem Muster folgt, also normal ist, oder Besonderheiten aufweist. Daher wird der Regionalverband Saarbrücken im Folgenden mit 16 weiteren Raumeinheiten in verschiedenen Branchen verglichen. Die Aktivität wird stets als Gründung pro 10.000 Erwerbsfähige (G/10T EF) angegeben.

Abbildung 3: Gründungen in den ZEW-Hauptbranchen in 17 Regionen von 2010-2017.



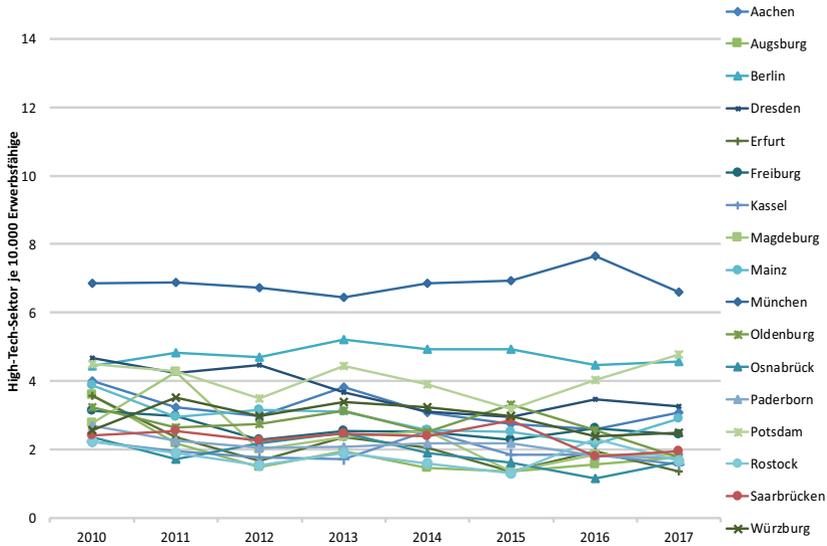
Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel, eigene Darstellung

Wie bereits weiter oben erwähnt, ist die gesamte Gründungsaktivität in Deutschland zwischen 2002 und 2017 gesunken (KfW 2019a), alleine zwischen 2010 und 2017 um 24,8% (Mannheimer Unternehmenspanel 2019). Dies spiegelt sich bei Betrachtung der Gründungen aller ZEW-Hauptbranchen (ZEW 2017)⁸ auch in allen hier betrachteten Regionen wider (Abbildung 3), selbst in München und Berlin, die als die deutschen Gründerhochburgen gelten. Tatsächlich liegt die Zahl der Gründungen je 10.000 Erwerbsfähigen dort deutlich über den übrigen Städten.

Berlin hat mit 4,13% den geringsten und als einziger, einen im einstelligen Prozentbereich liegenden Rückgang zu verzeichnen. Besonders stark hat sich die Zahl der Gründungen in Augsburg (-44,9%) – zumindest in 2010 mit den meisten Gründungen in den Branchen verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe und Verkehr/Postdienste – Erfurt (-39,5%) und Freiburg (-38,7%) reduziert. Doch in fast allen der hier aufgeführten Städte (außer für Kassel) entstanden zuletzt wieder mehr neue Unternehmen.

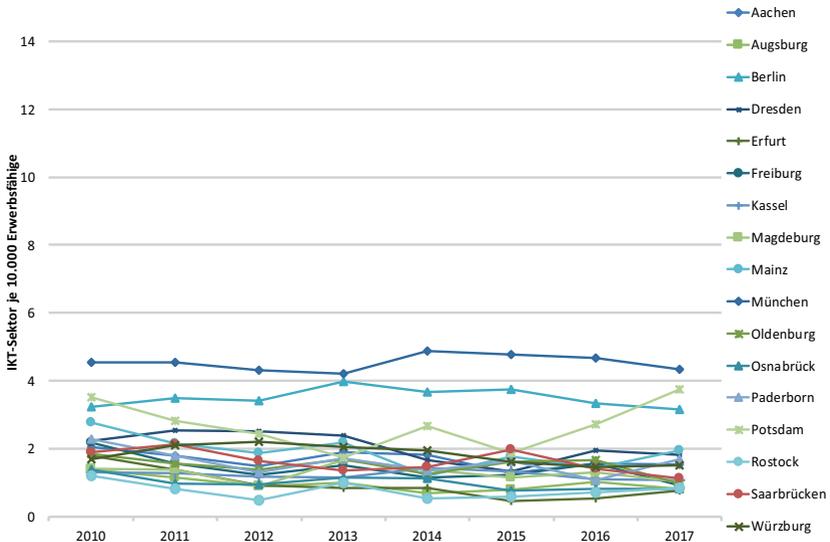
⁸ Die ZEW-Hauptbranchen sind Energie/Bergbau, Verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe, Handel, Verkehr/Postdienste, Kredit/Versicherungen, Unternehmensnahe Dienstleister, Konsumbezogene Dienstleister (ZEW 2017, vgl. auch Abbildung 1).

Abbildung 4: Gründungen im High-Tech-Sektor (inkl. technologieorientierte Dienstleister) in 17 Regionen von 2010-2017.



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel, eigene Darstellung

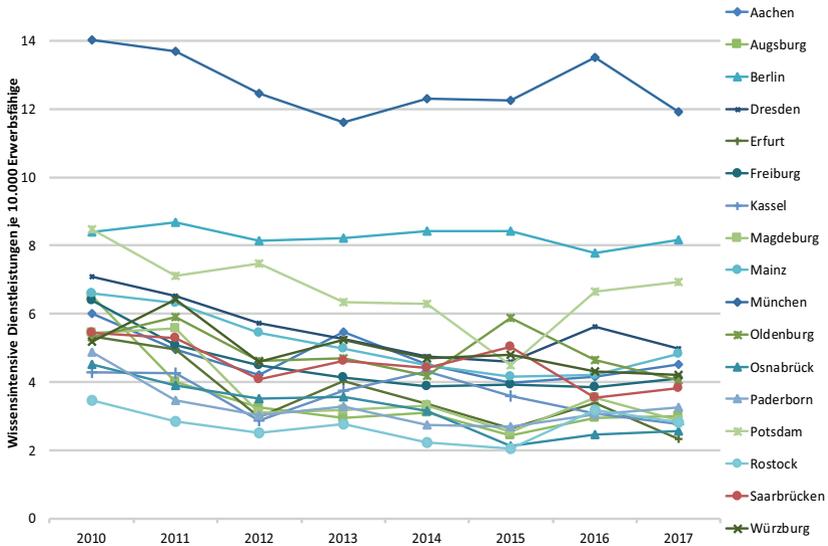
Saarbrücken hat, wie beschrieben, im Vergleich zu den anderen technologie- und wissensintensiven Sektoren nur wenige Unternehmensgründungen im High-Tech-Sektor hervorgebracht (vgl. Abbildung 2). Auch im Vergleich mit den übrigen Regionen ist Saarbrücken hier eher schlechter aufgestellt und weist zwischen 2010 und 2017 eine negative Entwicklung von 19,9% auf, jedoch mit einem Ausreißer in 2015 (2,85 G/10T EF). Im Vergleich gibt es in diesem Sektor für Deutschland im Gesamten einen Rückgang um 26,2%. Zuwächse an Gründungen pro Jahr zeigen sich nur für Berlin (+2,7%) und Potsdam (+6,7%), wobei der Verlauf in Potsdam eine deutlich höhere Varianz aufweist als in Berlin. Nahezu unverändert sind die Zahlen an Unternehmensgründungen in München und Würzburg (jeweils -3,5%). Auch in diesem Sektor gibt es in Erfurt (-62,1%) und Augsburg (-51,0%) große Veränderungen.

Abbildung 5: Gründungen im IKT-Sektor in 17 Regionen von 2010-2017.

Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel, eigene Darstellung

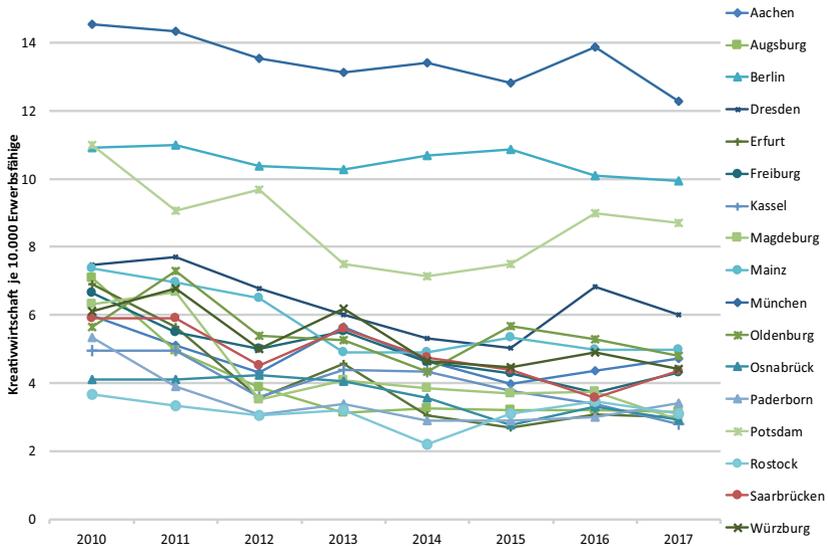
Auch im Sektor Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) ist die Entwicklung für Saarbrücken, ebenfalls mit einem positiven Ausreißer in 2015, im Zeitverlauf stark rückläufig (-41,3%, in Deutschland: -28,7%). Ebenso sind in Erfurt (-57,9%), Freiburg (-57,1%), Oldenburg (-47,4%), Osnabrück (-40,3%) und Augsburg (-40,2%) große Veränderungen zu erkennen. Insgesamt liegen die Gründungszahlen der verschiedenen Regionen in diesem Bereich näher beieinander als in den übrigen technologie- und wissensintensiven Sektoren (Range in 2017: 0,75 G/10T EF in Erfurt, 4,33 G/10T EF in München). Nur in Potsdam gibt es eine positive Entwicklung von 6,9% zusätzlichen Gründungen in 2017 im Vergleich zu 2010 sodass diese mit 3,75 G/10T EF in Potsdam wieder über Berlin mit 3,14 G/10T EF liegt. In München bleiben die Neugründungen auch im IKT-Sektor auf nahezu gleichbleibend hohem Niveau (2017: 4,33 G/10T EF, -4,9% im Vergleich zu 2010).

Abbildung 6: Gründungen im Sektor wissensintensive Dienstleistungen in 17 Regionen von 2010-2017.



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel, eigene Darstellung

Die Entwicklungen über die Zeit in den wissensintensiven Dienstleistungen ähneln im Grunde den Verläufen in den übrigen technologie- und wissensintensiven Branchen. Wie viele Städte verzeichnet der Regionalverband Saarbrücken einen Rückgang an Unternehmensneugründungen um 29,9% in 2017 im Vergleich zu 2010, ähnlich wie im deutschen Durchschnitt (-29,2%). Stärkere Reduktionen gibt es erneut u. a. in Erfurt (-56,5%) und Augsburg (-54,0%) sowie in Magdeburg (-47,5%), während in München (2017: 8,17 G/10T EF, -15,0% im Vergleich zu 2010) und Berlin (2017: 8,39 G/10T EF, -2,6%) die Zahl der Gründungen über den sonstigen Regionen liegt und diese in der Gründungsaktivität im Verlauf weniger stark abfallen. Potsdam zeigt nach 2015 auch in dieser Branche eine deutliche Steigerung der Neugründungen, doch erreichen die Zahlen nicht das Niveau von 2010 (8,47 G/10T EF, 6,93 G/10T EF in 2017, entspricht -18,2%), das noch über dem von Berlin lag.

Abbildung 7: Gründungen in der Kreativwirtschaft in 17 Regionen von 2010-2017.

Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel, eigene Darstellung

Die Kreativwirtschaft weist ohne Ausnahme, doch mit unterschiedlichen Abständen zu den übrigen Sektoren, in allen Regionen die höchste Gründungsintensität im Vergleich zu den anderen technologie- und wissensintensiven Branchen auf. Als mögliche Erklärung kann angeführt werden, dass der Kapitalaufwand in diesem Sektor in der Regel geringer ist und mehr Personen den Weg der Gründung wagen, aber die Selbstständigkeit als Organisationsform in der Kreativwirtschaft auch eine größere Rolle spielt. In Saarbrücken reduziert sich die Zahl der Gründungen in der Kreativwirtschaft von 5,92 im Jahr 2010 auf 4,35 Gründungen pro 10.000 Erwerbsfähige in 2017 (-26,5%), was etwas weniger ist als im Durchschnitt für Deutschland (-28,6%). Die größten Rückgänge sind erneut für Erfurt (- 56,55%), Augsburg (-55,5%) und Magdeburg (-53,7%) zu verzeichnen. Für viele Städte, inkl. München (-15,6%) und Berlin (-8,9%), ist die Kreativwirtschaft im technologie- und wissensintensiven Bereich die Branche mit dem stärksten Rückgang. Lediglich in Oldenburg ist die Kreativwirtschaft (-14,9%) weniger stark betroffen als die anderen technologie- bzw. wissensintensiven Bereiche.

5 Zusammenfassung des Kapitels

Zusammenfassend zeigt sich, dass neben Saarbrücken nahezu alle 16 betrachteten Regionen (vgl. Tabelle 1) einen Rückgang an Unternehmensgründungen zwischen den Jahren 2010 und 2017 zu beklagen haben, was sich auch für Deutschland im Gesamten zeigt, sowohl in den Hauptbranchen, wie bspw. Bau, Handel, Dienstleistungen, etc. als auch im Bereich der technologie- und wissensintensiven Sektoren. Doch treten die generell negativen Entwicklungen in den Regionen in unterschiedlichem Ausmaß auf. Besonders stark ist der Rückgang über alle Branchen in Augsburg, Erfurt und Magdeburg. In anderen Regionen sind nicht alle Branchen so stark betroffen, wie bspw. in Oldenburg, wo besonders die High-Tech- und IKT-Sektoren abfallen, der Rückgang in den übrigen Branchen im Vergleich zum Durchschnitt in Deutschland aber weniger groß ist.

Potsdam weist in den technologie- und wissensintensiven Sektoren eine recht variable Entwicklung auf, konnte dabei in den Bereichen High-Tech und IKT 2017 eine höhere Gründungsintensität verzeichnen als 2010, was vor allem durch die Zunahme in diesen Sektoren ab 2015 hervorgerufen wurde. München und Berlin, die im Grunde in allen Branchen die höchsten Gründungszahlen aufweisen, sind in ihrer Entwicklung über alle Branchen hinweg am stabilsten. Berlin zeigt als einzige weitere Stadt neben Potsdam eine positive Entwicklung im High-Tech-Sektor. Interessanterweise weist die Kreativwirtschaft in diesen beiden Städten den höchsten Rückgang an Gründungen über die Zeit auf, was aber ebenso für andere Regionen gilt. Gleichzeitig zeigt sich auch, dass in allen Regionen die Unternehmensgründungen in der Kreativwirtschaft am höchsten ausfallen.

Somit ist die Entwicklung in Saarbrücken und den dort ansässigen Hochschulen keine besondere, sondern liegt nahe am Verlauf für Deutschland im Gesamten. Dies bedeutet jedoch ebenfalls, dass sich Saarbrücken, trotz entsprechender Ambitionen (Saarland Offensive für Gründung 2020, vgl. auch Kapitel II) in keiner Branche auffallend hervortun konnte. Anders als bspw. Potsdam, die als einzige Region in zwei Sektoren Zuwächse verzeichnen kann. Dort spielt die Nähe zu Berlin sicher eine nicht unerhebliche Rolle, doch schreibt man auch dem im Umfeld der Universität Potsdam ansässigen Hasso-Plattner-Institut eine wichtige Leuchtturmfunktion für Unternehmensgründungen insbesondere im technologieorientierten Bereich zu, die von entsprechenden Fördermaßnahmen flankiert wird (Universität Potsdam 2020).

Gleichwohl zeigten viele Regionen und auch Deutschland als Ganzes seit etwa 2015 wieder höhere Gründungsraten, die jedoch in den meisten Regionen deutlich hinter den Zahlen des Jahres 2010 zurückbleiben. Ergänzt man die vorliegenden MUP-Daten, die bis ins Jahr 2017 reichen um die Ergebnisse des

Gründungsmonitors (KfW 2019a) bzw. Start-up-Reports (KfW 2019b) der KfW, so ist bis auf Weiteres mit einer Zunahme an Unternehmensgründungen, bzw. zumindest mit einer Abschwächung des Negativtrends zu rechnen. Die KfW-Autorinnen und -Autoren weisen diesbezüglich darauf hin, dass zwar einerseits die gute Arbeitsmarktentwicklung der letzten Jahre die geringe Gründungsintensität erklären kann, während die ebenfalls gute Binnenkonjunktur diesen Effekt momentan abpuffert (KfW 2019a). Unklar ist, ob und wenn ja, wie stark und nachhaltig die verschiedenen Fördermaßnahmen auf die Gründungsintensität wirken können, insbesondere auch in der Interaktion mit der derzeitigen guten Arbeitsmarktentwicklung und Konjunktur.

6 Literatur

- Bersch, J., Gottschalk, S., Müller, B. & Niefert, M. (2014). The Mannheim Enterprise Panel (MUP) and Firm Statistics for Germany. ZEW Discussion Paper No. 14-104. Zugriff unter <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp14104.pdf>.
- Bundesagentur für Arbeit (2019). Statistik nach Regionen. Arbeitsmarkt im Überblick. Zugriff unter <https://statistik.arbeitsagentur.de/Navigation/Statistik/Statistik-nach-Regionen/Statistik-nach-Regionen-Nav.html>.
- Creditreform (2020). Wir über uns. Creditreform stellt sich vor. Zugriff unter <https://www.creditreform.de/creditreform/wir-ueber-uns>.
- Emrich, E., Gassmann, F. & Herrmann, K. (2016). Die Universität Potsdam in sozioökonomischer Perspektive. Ausgewählte Analysen sozialer und wirtschaftlicher Effekte. Potsdam: Universitätsverlag Potsdam.
- Eurostat (2020). NUTS - Systematik der Gebietseinheiten für die Statistik. Zugriff unter <https://ec.europa.eu/eurostat/de/web/nuts/background>.
- Feldman, M.P. (2001). The entrepreneurial event re-visited: Firm formation in a regional context. *Industrial and Corporate Change* (10), 861–891.
- Fritsch, M. (2016). *Entrepreneurship. Theorie, Empirie, Politik*. Berlin: Springer.
- Gabler Wirtschaftslexikon (2020). Erwerbsfähige. Definition. Zugriff unter <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/erwerbsfaehige-36053>.
- IfM (2011). Gründungen, Liquidationen, Insolvenzen 2010 in Deutschland. Daten und Fakten Nr. 1. Zugriff unter https://www.ifm-bonn.org/uploads/tx_ifmstudies/Daten-und-Fakten-1_2011.pdf.
- IfM Bonn (2014). Vergleich verschiedener Gründungsstatistiken. Zugriff unter http://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/statistik/unternehmensbestand/dokumente/vergleich_verschiedener_gruendungs-statistiken.pdf.
- IW Consult (2019). Städteranking 2019. Zugriff unter <https://www.iwconsult.de/aktuelles/projekte/staedteranking-2019>.
- KfW (2019a). KfW-Gründungsmonitor 2019. Gründungstätigkeit in Deutschland stabilisiert sich: Zwischenhalt oder Ende der Talfahrt? Zugriff unter <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gruendungsmonitor-2019.pdf>.
- KfW (2019b). KfW-Start-up-Report 2019. Zahl der Start-ups in Deutschland steigt weiter. Zugriff unter <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/KfW-Start-up-Report/KfW-Start-up-Report-2019.pdf>.

- Krabel, S. & Flöther, C. (2012). Here Today, Gone Tomorrow? Regional Labour Mobility of German University Graduates. *Regional Studies*, 48 (10), 1609-1627.
- Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW) (2019). Jahresdurchschnittliche Gründungsintensitäten insgesamt und differenziert nach technologie- und wissensintensiven Branchen für ausgewählte Zeiträume. Mannheim: ZEW.
- Saarland Offensive für Gründung (2020). Über uns. Das Netzwerk und Partner stellen sich vor. Zugriff unter <https://gruenden.saarland.de/netzwerk/ueber-uns>.
- Statista (2020). Entwicklung der Angebotsmieten für Wohnungen in Berlin von 2004 bis zum 1. Quartal 2019 (in Euro pro Quadratmeter). Zugriff unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/535119/umfrage/mietpreise-auf-dem-wohnungsmarkt-in-berlin/>.
- Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2019). Regionaldatenbank Deutschland. Verschiedene Tabellen. Zugriff unter <https://www.regionalstatistik.de/genesis/online>.
- Statistisches Bundesamt (2008). Klassifikation der Wirtschaftszweige. Mit Erläuterungen. Zugriff unter <https://www.destatis.de/DE/Methoden/Klassifikationen/Gueter-Wirtschaftsklassifikationen/Downloads/klassifikation-wz-2008-3100100089004.pdf>.
- Sternberg, R. & Wagner, J. (2005). Zur Evidenz regionaler Determinanten im Kontext individueller Gründungsaktivitäten. Empirische Befunde aus dem Regionalen Entrepreneurship Monitor (REM). *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 49 (3-4), 167-184.
- Universität Potsdam (2020). Wirtschaft, Transfer und Gesellschaft. Zugriff unter <https://www.uni-potsdam.de/de/wirtschaft-transfer-gesellschaft/>
- ZEW (2017). Die Bereitstellung von MUP-Indikatoren zum Gründungsgeschehen in Deutschland für externe Datennutzer. Zugriff unter <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/grep/Datennutzer.pdf>.

XII. Regionalökonomische Effekte

Gliederung

1	Einleitung.	224
	1.1 Regionalökonomische Effekte	224
	1.2 Theoretischer Hintergrund	225
	1.3 Vorgehen.	227
2	Methodik	228
3	Limitationen.	232
4	Ergebnisse	234
	4.1 Gründungsaufkommen.	234
	4.2 Nachfrageinduzierte Wertschöpfungseffekte von Existenzgründungen im Saarland	237
	4.3 Nachfrageinduzierte Wertschöpfungseffekte von Existenzgründungen in Saarbrücken.	240
	4.4 Nachfrageinduzierte Wertschöpfungseffekte von Existenzgründungen im Umfeld der saarländischen Hochschulen	241
	4.5 Zusammenfassende Darstellung.	242
	4.6 Marktneuheiten und Innovationen bei Gründungen im Umfeld der saarländischen Hochschulen	243
5	Diskussion	246
6	Zusammenfassung	248
7	Literatur	251

1 Die Autorin und der Autor bedanken sich herzlich für die tatkräftige Unterstützung durch die wissenschaftlichen Hilfskräfte Tina Herrig und Moritz Mann.

1 Einleitung

Sprechen politische Akteurinnen und Akteure über die Wirtschaftsentwicklung in einer Region oder einem Land, dauert es in der Regel nicht lange, bis auch das Thema Unternehmensneugründungen und deren besonderer Beitrag für die wirtschaftliche Prosperität besprochen wird. Dies gilt in besonderer Weise für vom Strukturwandel betroffene Gebiete bzw. dort, wo ein solcher prospektiv eingeleitet werden soll. So bspw. auch im Saarland, wo die Standorte der Stahl- und Automobilindustrie inkl. ihrer Zulieferer vor einer ungewissen Zukunft stehen. Wie in vielen anderen Regionen auch, ist man bestrebt, vor allem auch Start-ups hervorzubringen (junge, innovations- oder wachstumsorientierte Unternehmen, die vor nicht mehr als fünf Jahren gegründet wurden, vgl. zur Definition KfW 2019), von denen man sich einen besonders starken Impuls für das kurzfristige Wirtschaftswachstum und längerfristig auf das Innovationspotential erhofft. Im besten Fall entsteht in der Region ein „Einhorn“ – ein Jungunternehmen, das vor Börsengang oder Verkauf mit mehr als 1 Mrd. US-Dollar bewertet wird.² Besonders den Hochschulen wird ein großes Gründungspotential für innovative Unternehmen zugeschrieben. Die universitäre Forschungs- und Entwicklungsleistungen (Inventionen) werden durch Unternehmen aufgegriffen und in neue Produkte oder Prozesse übersetzt, die am Markt angeboten werden können (vgl. Fritsch 2016, S. 7, siehe auch Schumpeter 1942). Daher sind Hochschulen, aber auch politische Akteurinnen und Akteure daran interessiert, die Betriebe im Umfeld von Hochschule anzusiedeln, sodass ein Netzwerk entsteht, indem durch Kooperationen weitere Innovationen angeregt werden sollen. Gleichzeitig findet an den Hochschulen die Ausbildung von Fachkräften statt, die potentiell selbst gründen oder für andere Unternehmen als Arbeitskräfte zur Verfügung stehen.

1.1 Regionalökonomische Effekte

Betrachtet man die regionalökonomischen Effekte von öffentlichen oder privaten Institutionen, so können prinzipiell und so auch bei Gründungen zwei Aspekte unterschieden werden.

Kurzfristig wirken vor allem die durch **Nachfrage** ausgelösten wirtschaftlichen Effekte, indem die Aufwendungen für Güter, Dienstleistungen, Personal und Investitionen der betrachteten Institution über mehrere Runden zu vermehrter Wertschöpfung führen. Die Aufwendungen beschreiben eine offensichtlich vorhandene Nachfrage, der ein entsprechendes Angebot gegenübergestellt wird. Zu dessen Erstellung fragen die Produzenten dieses Angebots wiederum selbst Leistungen nach, usw. (vgl. Abschnitt Methodik unten). Auf Mitarbeiterebene

2 Weitere Förderbereiche beziehen sich auf Gründungen im Allgemeinen und Unternehmensnachfolge.

führt die ausgelöste (zusätzliche) Produktion zu zusätzlicher Beschäftigung und das damit generierte Einkommen kann nochmal veräußert werden, wodurch weitere Wertschöpfung geschaffen wird. Im öffentlichen Bereich wurden bereits mehrfach Abschätzungen der regionalökonomischen Bedeutung von Hochschulen angestellt (vgl. für eine Übersicht bis 2015: Emrich, Koch, Meyer & Gassmann 2016, S. 68). Diese werden dann meistens den Ausgaben der öffentlichen Hand gegenübergestellt, um zu eruieren, ob und wenn ja in welchem Maße sich die Unterhaltung von Hochschulen gesamtwirtschaftlich lohnt. Dabei zeigt sich über alle Untersuchung hinweg, dass jede eingesetzte Geldeinheit über die verschiedenen Kanäle mehrfach wieder eingenommen wird.

Ähnliche Abschätzungen erfolgen auch beispielsweise für privatwirtschaftliche Unternehmen, insbesondere wenn zu diesen ein engerer Kontakt seitens des Staats besteht (bspw. durch Beteiligungen, Subventionen, Genehmigungen). Solche ökonomischen Analysen dienen dann insbesondere zur Rechtfertigung, ob es bspw. legitim ist eine sogenannte Großveranstaltung durchzuführen und staatlich zu fördern (Brandt et. al 2001) und/oder durch die Allgemeinheit kritisch gesehene Infrastruktur zu erstellen und zu unterhalten (Heuer, Klopheus & Schaper 2005; Schasse, Schiller & Thiel 2016).

Demgegenüber steht eine **angebotsseitige** Betrachtung der wirtschaftlichen Effekte, wobei diese eher langfristiger Natur ist. Hierbei wird argumentiert, dass Hochschulen ausgehend von Forschung und Lehre die Grundlagen für die langfristige Produktivität einer Region sicherstellen. Durch die Forschung besteht ein erhöhtes Innovationspotential, wodurch, sofern dieses im wirtschaftlichen Feld (in der Region) nutzbar gemacht werden kann, die Produktivität gesteigert werden kann und somit zu Wirtschaftswachstum führt (DIW ECON 2018). Durch die universitäre Lehre werden zudem Fachkräfte ausgebildet, die – keine bis geringe Abwanderung angenommen – das in der Region verfügbare Humankapital vergrößern. Dabei wird angenommen, dass die Arbeitsproduktivität mit dem Bildungsniveau ansteigt, also Hochschulabsolventinnen und -absolventen im Durchschnitt deutlich produktiver sind als Personen ohne Hochschulabschluss (ebd.).

1.2 Theoretischer Hintergrund

Die Wichtigkeit von Innovationen für die wirtschaftliche Entwicklung einer Volkswirtschaft geht u. a. auf die Überlegungen von Joseph A. Schumpeter (schöpferische bzw. kreative Zerstörung, Schumpeter 1946), Robert M. Solow und T. Swan (Innovation zur Überwindungen der abnehmenden Grenzerträge durch Wachstum auf Basis der Kapitalakkumulation, Solow 1956) und anderen zurück (vgl. auch Audretsch 2007). Das Innovationssystem einer Region wird dabei als Netzwerk von Hochschulen, außeruniversitären Forschungseinrichtun-

gen und Unternehmen verstanden. Forschung und Entwicklung bezeichnet dabei sowohl Grundlagenforschung, die vor allem, aber nicht nur an Universitäten erfolgt, sowie angewandte Forschung und experimentelle Entwicklung, die sich in neuem Wissen und Erfindungen niederschlagen und in Form von Patenten, durch Kooperationen und in Köpfen von neuen bzw. wechselnden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zirkuliert. Der hierbei stattfindende Wissenstransfer kann nach DIW ECON (2018) differenziert werden in

- **personengebundenen Wissenstransfer:** Durch Lehre und Ausbildung, bspw. im Rahmen der universitären Qualifizierung aber auch durch praktische Arbeit und Berufsausbildung (in einer Organisation/Unternehmen) erwirbt eine Person Wissen, welches untrennbar mit dieser verbunden ist. Durch deren Mobilität wandert auch das Wissen – es wird bei einer Institution abgezogen und kommt einer anderen zugute, wo das Wissen sodann erweitert werden kann.
- **personenungebundener Wissenstransfer:** Hiermit sind verfügbar gemachtes Wissen und Forschungsergebnisse gemeint, bspw. in Form von Publikationen, Patenten und Lizenzen, wenngleich dies nicht gleichbedeutend mit freier und unentgeltlicher Verfügbarkeit ist. Auch die Ausgründungen von Unternehmen an Hochschulen und Kooperationen mit der Wirtschaft auf Basis von zuvor generiertem Wissen wird hierunter gefasst.

Doch erst durch das wirtschaftliche nutzbar machen von Wissen und Inventionen spricht man von Innovationen, die im Sinne von Solow und Swan (1956) zur wirtschaftlichen Entwicklung beitragen. Das Potential eines Innovationssystem hängt davon ab, wie vielseitig die verschiedenen Akteurinnen und Akteure des Netzwerks und wie eng die Kooperationen zwischen diesen Akteurinnen und Akteuren sind (Freeman 1987). Weitere Einflussfaktoren sind die unternehmensintern verfügbaren Ressourcen von Sachmitteln und Personal, sowie das Vermögen Innovationsprozesse effizient zu organisieren, während in dem Umfeld des Innovationssystem und der jeweiligen Organisationen auch die Kundinnen und Kunden, Mitbewerberinnen und -bewerber, Lieferantinnen und Lieferanten sowie Politik und Bürokratie eine Rolle spielen (DIW ECON 2018).

Dieser theoretisch vielbesprochene Zusammenhang scheint aber in der Realität nicht immer vorfindbar zu sein. So konnte gezeigt werden, dass bereits seit den frühen Nullerjahren die Zahl der Unternehmensgründungen in Deutschland rückläufig ist (KfW 2019a) und auch Start-ups nicht in der Menge gegründet werden, wie erhofft. In diesem Zusammenhang wird oft bemängelt, dass es in Deutschland und speziell auch im Saarland (Süddeutsche Zeitung 03.09.2019), anders als in Ländern wie den USA wenige private Investorinnen und Investoren und Wagnis-

kapitalgeberinnen und -geber gibt, die entsprechende Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmensgründungen bereitstellen könnten. Zur Substitution wurden staatliche bzw. staatsnahe Institutionen geschaffen, wie bspw. Investitionsbanken und Wagnisfinanzierungsgesellschaften, die mit einem Mix aus öffentlichen und privaten Finanzmitteln Unternehmensneugründungen fördern sollen.

Das Institut für Mittelstandsforschung ermittelt zudem, dass kein (linearer) Zusammenhang zwischen Gründungsraten in einer Region und dem dortigen Wirtschaftswachstum besteht. Vielmehr scheint eine zu hohe Gründungsrate in einer Region eher kontraproduktiv für das Wirtschaftswachstum zu sein (IfM 2018a), auch weil im Innovationsprozess im Sinne Schumpeter (1946) neue aufstrebende Unternehmen den etablierten Betrieben zusetzen und diese u.U. aus dem Markt drängen ohne deren wirtschaftlichen Impact ersetzen zu können.

Ungeachtet dessen scheinen politische Akteurinnen und Akteure bzgl. der jeweiligen regionalen Gründungsszene ein je mehr desto besser zu verfolgen und entsprechende Förderungen bereitzustellen (IfM 2018b), wohl auch in der Hoffnung, dass über früher oder später eine überdurchschnittlich erfolgreiche Gründung erfolgt, was Reputation sowohl für die Region als auch für die politischen Akteurinnen und Akteure selbst bedeuten würde. Mitunter ist damit jedoch auch der Wunsch verbunden, im Bundeslandranking der (Gründungs-) Kennzahlen einen der vorderen Plätze einzunehmen, ohne genau sagen zu können, worin, abgesehen von höherem Prestige, der Gewinn einer guten Platzierung liegt. Diese Überlegungen lassen jedoch unberücksichtigt, ob das (eine) bzw. die Erfolgsunternehmen auf volkswirtschaftlicher Basis die vorherigen Fördersummen rechtfertigen, also einen signifikanten und langfristigen regionalökonomischen Impact produzieren, während sich die verschiedenen fördernden Institutionen mit Gutheißung seitens der Politik derweilen ein Rattenrennen liefern.

1.3 Vorgehen

In diesem Kapitel werden die regionalökonomischen Effekte, die durch die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen seitens von neugegründeten Unternehmen im Saarland, speziell in Saarbrücken und im Umfeld der saarländischen Hochschulen (UdS und htw saar) ausgelöst werden, betrachtet. Diese haben einen unmittelbaren Einfluss auf die Wertschöpfung, sowie auf Beschäftigungszahlen und Steuereinnahmen. Im Folgenden wird zunächst die Methodik zur Abschätzung des wirtschaftlichen Effektes der Gründungsunternehmen vorgestellt und die Limitationen dieses Vorgehens aufgezeigt. Anschließend werden nacheinander die Ergebnisse für das Saarland insgesamt, für Saarbrücken sowie die Hochschulen (UdS und htw saar) präsentiert und nachfolgend diskutiert. Anschließend wird die Innovationskraft der Unternehmen aus Sicht der Gründerinnen und Gründer dargestellt. Das Kapitel schließt mit einer Diskussion sowie Zusammenfassung.

2 Methodik

Die grundlegende Idee der Überlegung, dass die alleinige Erhöhung der Staatsausgaben G über mehrere Runden zu einer Steigerung der Gesamtnachfrage Y in einer Volkswirtschaft führt, dargestellt durch das Bruttoinlandsprodukt (BIP), welche deutlich höher ausfällt als der Primärimpuls der Staatsausgaben, geht auf John M. Keynes zurück (2009 [1936]). Der Faktor, um den sich die Nachfrage beim Einsatz von einer Geldeinheit durch den Staat erhöht, wird als Multiplikator bezeichnet.

Da die gesamtwirtschaftliche Nachfrage Y (bzw. das BIP) laut Grundannahme neben den Staatsausgaben G außerdem von der Konsumnachfrage C und den Investitionen I abhängt, kann das Konzept des Multiplikators ebenso auf die (privaten³) Investitionen angewendet werden. Die Steigerung der Konsumausgaben C wird hingegen nicht als Impulsgeber, sondern als nachgelagert angesehen; ist aber damit mitverantwortlich für die angesprochene, überproportionale Steigerung der Gesamtnachfrage Y durch die Impulse aus Staatsausgaben und/oder Investitionen. Auch andere Entwicklungen, wie Eingriffe durch den Staat (Steuern), Änderungen in der Außenhandelsbilanz, oder Verhaltensweisen der Bevölkerung (Tendenzen zum Sparen in Krisenzeiten trotz veränderter Zinssätze) können sich auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage auswirken (Bofinger 2010).

Der regionalökonomische Effekt, durch eine nachfragensseitig ausgelöst Erhöhung der Produktion (abzgl. der verwendeten Vorleistungen), äußert sich also in einer Steigerung der Bruttowertschöpfung in der Region, die wiederum den größten Anteil am Bruttoinlandsprodukt (BIP) ausmacht (zzgl. Gütersteuern, abzgl. Gütersubventionen, vgl. Entstehungsrechnung des BIP, Statistisches Bundesamt 2020). Zudem werden zur Bewältigung der erhöhten Produktion *ceteris paribus* zusätzliche Beschäftigte benötigt, die für ihre Arbeit Lohn, also Einkommen erhalten, welches wiederum für Konsum, Investitionen und zum Sparen (aufgeschobener Konsum) aufgewendet wird. Der ökonomische Effekt umfasst des Weiteren die Steuereinnahmen, die sich aus den wirtschaftlichen Aktivitäten sowohl von Privatpersonen als auch von Kapitalgesellschaften für die öffentliche Hand ergeben – vor allem Grund-, Gewerbe- sowie Lohn- und Einkommensteuer, da diese den Kommunen in wesentlichen Teilen zugutekommen.

Für die folgende Untersuchung wurde auf verschiedene Daten zurückgegriffen, die in Form von Statistiken von unterschiedlichen Institutionen zur Verfügung gestellt werden. Diese Stellen eine geeignete Ausgangsbasis dar, wenngleich mit der Verwendung einige Limitation einhergehen (vgl. nächsten Abschnitt). Eine eigene Erhebung im gesamten Saarland wäre aufgrund der bereits vorliegenden Daten nicht zielführend gewesen und hätte zudem den Rahmen des Projektes

3 Meint i.d.R. sowohl die Ausgaben von Privathaushalten als auch von Wirtschaftsunternehmen.

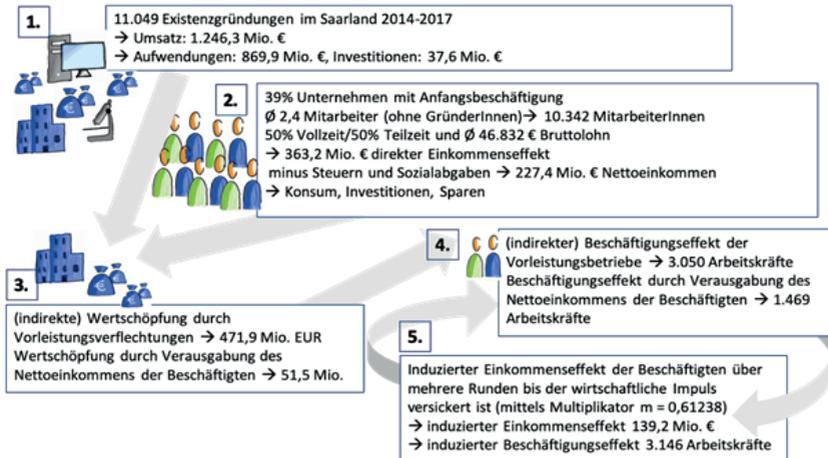
überstiegen. Die befragten Gründungsunternehmen im Umfeld der Universitäten haben derweilen nur sporadisch auf betriebswirtschaftlichen Fragen geantwortet, so dass die verfügbaren Angaben zu lückenhaft sind, um diese aggregieren oder in anderer Form verwenden zu können (vgl. auch Kapitel X).

Die Abschätzung ökonomischer Effekte ist prinzipiell nur für abgeschlossene Untersuchungseinheiten sinnvoll, nicht jedoch für ganze Volkswirtschaften. Es interessiert also welchen Anteil Einheiten, im vorliegenden Fall die neugegründeten Unternehmen im Saarland, in Saarbrücken bzw. an der UdS und htw saar, zum gesamten Effekt beisteuern.

Der regionalökonomische Nachfrageeffekt der neugegründeten Unternehmen wird im Folgenden unter der Annahme abgeschätzt, dass sich an den sonstigen wirtschaftlichen Gegebenheiten nichts ändert. D. h. gäbe es die betrachteten Neugründungen nicht, wird im Folgenden davon ausgegangen, dass der ermittelte Anteil an der derzeitigen Wertschöpfung fehlt, ohne dass die Opportunitätskosten weiter berücksichtigt werden. Ihren Ausgang nimmt die Analyse der regionalökonomischen Effekte bei den wirtschaftlichen Aktivitäten der Unternehmen, die damit Umsätze in bestimmter Höhe generieren. Gleichzeitig werden Ausgaben getätigt (Lohnzahlungen, Steuerzahlungen, Bezug von Vorleistungsgütern und -Dienstleistungen, Investitionen, Bildung von Rücklagen usw.), die als Primärimpuls in der regionalen und überregionalen Wirtschaft unmittelbar, also ohne zeitliche Verzögerung, die Wertschöpfung vergrößert, wobei hierfür zusätzliche Beschäftigung benötigt wird. Dabei können mehrere Runden unterschieden werden, die in der Regel wie folgt bezeichnet werden (vgl. auch die graphische beispielhafte Darstellung für das Saarland in Abbildung 1):

- Der **direkte Effekt** umfasst die Aufwendungen eines/der Unternehmen für Güter und Dienstleistungen (Betriebsmittel und Verbrauchsstoffe) (1. in Abbildung 1), sowie das Personal. Der direkte Beschäftigungseffekt bezeichnet derweilen die Zahl der beschäftigten Personen in den Unternehmen, die durch ihre Tätigkeit ein Arbeitskommen generieren, dass für Konsum, Investitionen und Sparen aufgewendet werden kann (2. in Abbildung 1).

Abbildung 1: Die verschiedenen regionalökonomischen Effektrunden veranschaulicht anhand der Unternehmensneugründungen im Saarland und den dort Beschäftigten (vgl. auch Abschnitt „Ergebnisse“).



Quelle: Eigene Darstellung

- Zu den **indirekten Effekten** werden die bei den unmittelbaren Zulieferern der Vorleistungen, sowie deren Vorleistern entstehenden Wertschöpfungseffekte gezählt, die mittels Input-Output Rechnung abgeschätzt werden (Statistisches Bundesamt 2019a, vgl. zur Methodik Schasse, Schiller 2016) (3. in Abbildung 1). Hinzugerechnet wird außerdem die Wertschöpfung bei den Produzenten der Güter, die durch die Beschäftigten der ersten Unternehmen nachgefragt werden (4. in Abbildung 1).⁴
- Die **induzierten (Einkommens-)Effekte** bezeichnen die durch (Wieder-)Verausgabung von Einkommen der Beschäftigten (Konsum, Investitionen und Sparen, als aufgeschobener Konsum) in den verschiedenen Produktionsrunden entstehenden Konsumnachfrage und dem sich daraus ergebenden Beschäftigungseffekt (5. in Abbildung 1). Der Einkommenseffekt wird zunächst mithilfe des Konzepts des Ausgabenmultiplikators

4 Die zusätzlichen Beschäftigten der unmittelbaren Zulieferer, deren Arbeitsleistung in die Produktion der vom primären Unternehmen nachgefragten Gütern fließen, können prinzipiell als indirekter Beschäftigungseffekt angegeben werden, diese werden aber auch beim induzierten Beschäftigungseffekt mitgezählt, der alle Produktionsrunden in Folge des Primärimpulses berücksichtigt.

bestimmt um anschließend auf Basis des durchschnittlichen Bruttolohns die Zahl der Beschäftigten zu ermitteln.⁵ Nach Armstrong und Taylor (2000) errechnet sich der regionale Multiplikator $m = 0,61238$ auf Basis der Daten für das Saarland durch

$$m = \frac{1}{1 - [(1 - s)(1 - t)(1 - i)]}$$

mit

s: Sparquote. Für das Saarland 2017: 9,2% (statista 2020)

t: Steuerquote. Für das Saarland 2017 37,4% (Lohnsteuer für das Saarland 2017 16,78% und Sozialbeiträge der Arbeitnehmer Deutschland 2017 20,6%, Statistisches Bundesamt 2019f) und

i: Importquote. Für Deutschland 2017 31,8% (Statistisches Bundesamt 2019b)

Die regionalökonomischen Effekte von neugegründeten Unternehmen werden im Folgenden für drei Untersuchungseinheiten abgeschätzt. Auf der ersten Ebene werden alle gewerblichen Existenzgründungen im **Saarland** zwischen 2014 und 2017 betrachtet. Hierzu wird auf den Gründerreport der IHK Saarland zurückgegriffen (IHK Saarland 2019), der sich auf die Daten des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn bezieht (IfM 2019).⁶

Die Daten zur jährlichen Gründungsintensität (je 10.000 Erwerbsfähige) im **Regionalverband Saarbrücken** stammen aus dem Mannheimer Unternehmenspanel (MUP) und werden durch das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW 2019) bereitgestellt (zur genaueren Beschreibung der Daten vgl. Kapitel XI). Hierbei gilt, dass ausschließlich „originäre“ Erstgründungen gezählt werden; „derivate“ Gründungen, also Fusionen, Umwandlungen oder Betriebsübernahmen, bleiben hingegen unberücksichtigt. Da für das Pendant in den Daten für das Saarland der IHK Saarland (2019) bzw. des IfM – Gewerbeübernahmen durch Erbfolge, Kauf oder Pacht – nur wenige Fälle gezählt werden, ist der Unterschied in der Datengrundlage nur marginal. Um die absoluten Gründungszahlen zu erhalten, müssen die Daten zur Gründungsintensität einer Region in einem weiteren Schritt mit der erwerbsfähigen Bevölkerung im Regionalverband Saarbrücken (Statistisches Bundesamt 2019c) multipliziert werden.

5 Andere wählen zur Bestimmung des Beschäftigungseffekt das Verhältnis von Bruttowertschöpfung in der betreffenden Region zu den dort Erwerbstätigen (vgl. DIW ECON 2018).

6 Ausgehend von allen Gewerbeanmeldungen sollen unter Existenzgründungen folgende Kategorien gefasst werden: Betriebsgründungen einer Hauptniederlassung, echte Gründungen eines Kleingewerbetrieb und Gewerbeübernahmen durch Erbfolge, Kauf oder Pacht (IfM Bonn 2011). Zum Vergleich verschiedener Gründungsstatistiken (IfM Bonn 2014).

Zuletzt werden auch die regionalökonomischen Effekte der Gründungen, die im unmittelbaren Umfeld der **KWT** erfolgen, abgeschätzt. Hierbei werden jene Gründungen berücksichtigt, die von Seiten der Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer an der Universität des Saarlandes als Starterfirmen genannt werden (KWT 2019). Die Daten der Befragung in diesem Projekt können derweilen nicht genutzt werden, da viele der Gründungsvorhaben zum Teil noch nicht am Markt aktiv sind. Dies zeigt sich auch daran, dass nahezu keine Gründungsunternehmen Angaben zu deren finanziellen Kennzahlen gemacht haben (vgl. Kapitel X).

3 Limitationen

Das Vorgehen zur Abschätzung der regionalökonomischen Effekte basiert auf einer Vielzahl theoretischer Annahmen, doch werden die verfügbaren Daten nicht in jedem Fall diesen Konstrukten gerecht. Dies betrifft vor allem die Abgrenzung von Raum-, Zeit- und Untersuchungseinheiten. Typischerweise basiert die Schätzung des wirtschaftlichen Effekts auf wenigen Makrovariablen. Zwar ist davon auszugehen, dass in diesen der Einfluss verschiedener Mikrovariablen aggregiert wird und somit eine gute Annäherung an die tatsächlichen wirtschaftlichen Bedingungen erfolgt, andererseits wird teilweise auf Variablen rekuriert, die nur für übergeordnete Raumeinheiten als Durchschnitt über alle inkludierten Regionen bereitgestellt werden, wenngleich sich die Bedingungen zwischen diesen deutlich unterscheiden können. Ziel muss es daher sein, die bestmögliche Variablenauswahl zu treffen und dafür Sorge zu tragen, dass sich bei der Verrechnung der Daten die „Messfehler“, als Differenz zwischen Schätzer und realen Daten, nicht potenzieren. Hierbei sollte ein eher konservatives Vorgehen bevorzugt werden, sodass am Ende eine realistische untere Grenze für den ökonomischen Effekt bestimmt werden kann. Für die hier vorgenommenen Betrachtungen müssen folgende Limitationen berücksichtigt werden:

Die regionalökonomischen Effekte werden, wie der Name schon sagt, in einer bestimmten Region wirksam, doch ist klar, dass weitreichendere Wirkungen auch darüber hinaus existieren. Die Verteilung der ökonomischen Wirkungen einerseits auf den unmittelbaren Standort und andererseits auf die umliegende Region ist auch davon abhängig, wie das nähere Umfeld zum Rest abgegrenzt wird und in welchem Maße diese in den unterschiedlichen Wirtschaftszweigen jeweils aktiv sind. Nur in einem Modellzustand (oder wenn eine Politik der Abschottung ausgeübt wird) wird der ökonomische Effekt in vollem Umfang in der relevanten Region wirksam, nämlich dann, wenn hier die vollständige Wertschöpfung sowohl der Produktion als auch der Vorleistungen anfällt, somit alle Vorleister und Arbeitskräfte, die in den verschiedenen Produktionsrunden tätig sind, in der Region verortet sind und hier ihre Konsum- und Investitions-

ausgaben tätigen. Dies ist im heutigen Zeitalter und besonders im technologie- und wissensintensiven Umfeld, in dem weitestgehend eine Entkoppelung von Produktions- und Konsumort stattfindet, nahezu ausgeschlossen. Stattdessen bleibt nur ein Anteil der Effekte tatsächlich in der Region, der auch von der Größe und Struktur der betrachteten Raumeinheit abhängt (Bergmann 2006). Aus diesem Grund werden für jede der betrachteten Raumeinheiten zwei Szenarien angewendet. Im ersten wird der vollständige Effekt der Region zugeschrieben, im zweiten wird eine Regionalquote angenommen, die für das Saarland bei 25%, für Saarbrücken bei 15% liegt. Die jeweiligen Fälle bilden somit einen breiten Korridor, in dem das tatsächliche Ergebnis realistischerweise liegt.

Weiterhin geht aus den verfügbaren Daten nicht hervor, ob und wenn ja wie viele der neugegründeten Unternehmen im Betrachtungszeitraum von 2014 bis 2017 nach kurzer Zeit wieder liquidiert, also aufgelöst, wurden. Es wird für die folgenden Schätzungen daher angenommen, dass die Unternehmen in der Zeit Bestand hatten und sie aus ihren wirtschaftlichen Aktivitäten regionalökonomische Effekte generieren.

Zumindest die Starterfirmen der KWT (2019a) konnten dahingehend überprüft werden, ob die hinterlegten Webseiten noch aktiv sind. Wenn nicht, so ist auch das dahinterstehende Unternehmen mutmaßlich nicht mehr in der ursprünglichen Form aktiv, sondern neben weiteren Möglichkeiten zwischenzeitlich entweder liquidiert, verkauft oder umbenannt worden. Dabei konnte auch festgestellt werden, dass eine nicht unerhebliche Zahl an Unternehmen nicht (mehr) in Saarbrücken bzw. im Saarland ansässig ist, durch diese also auch keine wirtschaftlichen Effekte in der Region zu erwarten sind. In den nachfolgenden Abschätzungen wird zunächst die Anzahl der Starterfirmen auf der KWT-Webseite angenommen, doch in einem zweiten Szenario nur jene Unternehmen berücksichtigt, die ausweislich einer aktiven Webseite noch in der ursprünglichen⁷ Form existierten und zudem ihren Unternehmenssitz laut Impressum der Unternehmenswebseite in Saarbrücken bzw. dem Saarland haben. Andere Unternehmensgründungen im Umfeld der Hochschulen, die ggf. nicht von der KWT unterstützt und daher dort nicht als Starterfirmen aufgeführt werden, bleiben in dieser Betrachtung zwangsläufig unberücksichtigt, werden aber, sofern die Gründung in Saarbrücken oder zumindest im Saarland erfolgte, in den beiden Abschätzungen der übergeordneten Raumeinheiten berücksichtigt.⁸

Das Steueraufkommen sowie die Beträge der Sozialversicherung werden in der vorliegenden Betrachtung derweilen nicht abgeschätzt. Auch deswegen

7 D. h. zum Zeitpunkt der Unterstützung durch die KWT.

8 Auf Anfrage wurde mitgeteilt, dass Gründungen, die an der htw saar ihren Anfang nahmen/nehmen, trotz eigener Gesellschaft für Technologietransfer (FITT gGmbH), (bislang) ebenfalls von der KWT betreut werden.

stellt die später ermittelte ökonomische Wirkung eine untere Grenze dar. Andererseits ist die Wirkung zunächst als Bruttoeffekt zu verstehen. Gegengerechnet werden müssten Fördermittel, Subventionen und sonstige nicht-pekuniäre Unterstützungsleistungen, die mit öffentlichen Mitteln bereitgestellt werden. Da hierzu keine Statistiken existieren, können abgesehen vom Umfang einzelner Fördermaßnahmen (auch seitens der öffentlichen Hand) keine Angaben zum Gesamtfördervolumen über alle Maßnahmen hinweg gemacht werden.

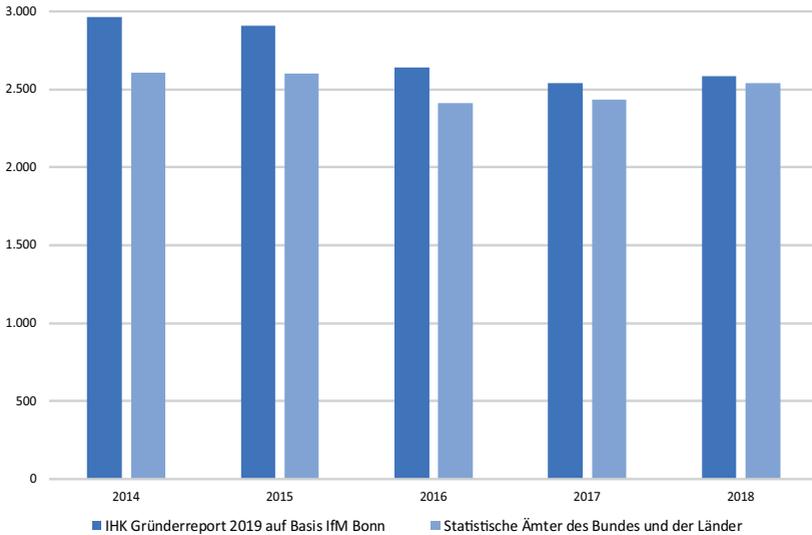
4 Ergebnisse

Bevor die regionalökonomischen Effekte auf Basis verschiedener Variablen abgeschätzt werden, wird zunächst das Gründungsaufkommen für das Saarland, Saarbrücken sowie die saarländischen Hochschulen berichtet, wobei jeweils zwei Quellen zu den Gründungszahlen aufgeführt werden. Anschließend wird auf Basis der Befragungsdaten (vgl. Kapitel III) betrachtet, in wie weit die Gründungen im Umfeld der Hochschulen im Sinne der Verwendung von Patenten und Verfügungsrechten in besonderer Weise innovativ sind.

4.1 Gründungsaufkommen

Seit den frühen Nullerjahren ist die Zahl der Unternehmensgründungen in Deutschland als auch im Saarland stetig zurückgegangen (KfW 2019a). Erst in den letzten Jahren konnte dieser Trend, zumindest vorübergehend, gestoppt werden (vgl. Abbildung 1). Anhand der Daten der IHK Saarland (2019) ist für 2018 ein Anstieg um 47 Gründungen im Vergleich zu 2017 (+1,9%) zu erkennen. Hierbei werden alle Existenzgründungen nach Definition des IfM Bonn (2011) berücksichtigt. Diese umfassen Betriebsgründungen einer Hauptniederlassung, „echte“ Gründung eines KGT und Übernahme durch Erbfolge, Kauf, Pacht (ebd.).

Abbildung 2: Anzahl der Existenzgründungen für das Saarland von 2014-2018 laut IHK-Gründerreport 2019 und Statistischer Ämter des Bundes und der Länder.



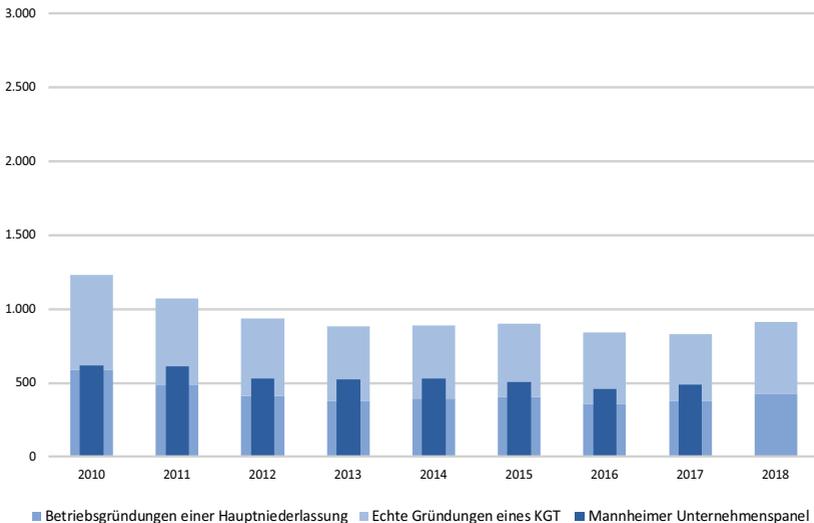
Quelle: IHK Saarland 2019, Statistischer Ämter des Bundes und der Länder 2020, eigene Darstellung

Die amtliche Gewerbeanzeigenstatistik des Bundes und der Länder (2019) zählt zwar mehr Gründungen, differenziert jedoch weniger zwischen verschiedenen Gründungsformen. Anhand der berichteten Betriebsgründungen, Neuerrichtungen und Übernahmen in der Gewerbeanzeigenstatistik (ebd.) und den Anteilen der verschiedenen Formen von Existenzgründungen laut IfM (2011) werden die entsprechenden Zahlen geschätzt.⁹ Daraus ergeben sich für das Jahr 2018 2.538 Existenzgründungen, während in 2016 mit 2.409 die wenigsten Gründungen erfolgten. Für die nachfolgende Abschätzung der ökonomischen Effekte von Unternehmensgründungen im Saarland werden die Zahlen des IHK Saarland (2019) auf Basis des IfM Bonn für das Jahr 2017 genutzt.

⁹ Für 2018: 959 Betriebsgründungen einer Hauptniederlassung entspricht 70 % an 1.370 Betriebsgründungen; 1.264 „echte“ Gründung eines KGT entspricht 22,5% an 5.619 Neuerrichtungen; 315 Übernahmen durch Erbfolge, Kauf, Pacht entspricht 70% an 450 Übernahmen.

Für den Regionalverband Saarbrücken werden die Gründungszahlen laut Gewerbeanzeigenstatistik (Statistische Ämter des Bundes und der Länder 2020a) mit den Angaben des MUP – Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW 2019)¹⁰ verglichen, wobei die Zahlen der Gewerbeanzeigenstatistik deutlich höher liegen (vgl. Abbildung 2, zur Erläuterung vgl. Kapitel XI).

Abbildung 3: Anzahl der Existenzgründungen für den Regionalverband Saarbrücken von 2010-2018 laut der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder sowie des MUP – Mannheimer Unternehmenspanel (keine Daten für 2018).



Quelle: Statistischer Ämter des Bundes und der Länder 2020, Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW) 2019, eigene Darstellung

Wie schon für das Saarland im Gesamten, zeigt sich auch für den Regionalverband Saarbrücken anhand der beiden Zeitreihen ein Rückgang der Gründungszahlen zwischen 2010 (1.233 bzw. 620) und 2016 (739 bzw. 458). Danach stabilisiert sich das Gründungsgeschehen bzw. steigt sogar wieder leicht an. Da im MUP auch die Gründungsintensität für die technologie- und wissensintensiven Branchen berichtet werden, sollen diese Daten als Grundlage für die nachfolgende Abschätzung des regionalökonomischen Effekts der Unternehmensgründungen für den Regionalverband Saarbrücken dienen.

¹⁰ Zunächst werden im MUP Gründungsintensitäten je 10.000 Erwerbsfähige berichtet. Durch Multiplikation mit der Erwerbsfähigenzahl zwischen 18 und 65 Jahren (Statistisches Bundesamt 2019c) erhält man die absolute Zahl der Gründungen pro Jahr.

Im Umfeld der saarländischen Hochschulen wurden laut Webseite der Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer (KWT) in den letzten Jahren 254 Unternehmen gegründet (Starterfirmen, KWT 2019a). Berücksichtigt man die letzten 10 Jahre, so deckt sich diese Zahl in etwa mit einem Bericht in der Süddeutschen Zeitung, in der von durchschnittlich 20-30 Gründungen pro Jahr berichtet wird (ebd. 03.09.2019). An anderer Stelle werden bis Dezember 2017 hingegen 371 Unternehmensgründungen genannt (KWT 2019b). Durch Internetrecherchen wird deutlich, dass nicht alle genannten Unternehmen noch existieren oder ihren Standort nicht im Saarland haben, sodass von diesen Betrieben kein ökonomischer Effekt für die Region zu erwarten ist. Anhand von Firmen-Webseiten und den dort zu findenden Impressen konnten 157 von 254 Unternehmen identifiziert werden, die in Saarbrücken oder zumindest im Saarland angesiedelt und noch aktiv sind. Die wirtschaftlichen Effekte werden im Folgenden für beide Gründungszahlen (254 und 157) geschätzt, da die gegründeten Unternehmen, auch wenn sie später liquidiert wurden, zunächst in ihrer Gründungsphase regionalökonomische Effekte produzierten und mitunter ein Teil dieser Unternehmen später durch andere aufgekauft wurde.

4.2 Nachfrageinduzierte Wertschöpfungseffekte von Existenzgründungen im Saarland

Die nachfolgende Abschätzung des regionalökonomischen Effekts von neu-gegründeten Unternehmen für das Saarland bezieht sich bzgl. der Anzahl der Gründungen auf den Gründerreport der IHK Saarland (2019), wonach zwischen 2014 und 2017 11.049 neue Existenzgründungen erfolgten (ebd.). Es wird angenommen, dass sich deren wirtschaftliche Aktivitäten im Durchschnitt so verhalten, wie in Tabelle 1 angegeben (vgl. IAB & ZEW 2019). Die dort präsentierten Zahlen sind jeweils auf ein Jahr zu beziehen.

Tabelle 1: Kennzahlen von Unternehmen der Gründungskohorte 2014-2017 für das Jahr 2017 und verschiedene Branchen.

2017	Gesamt	High-Tech	Technologie-intensive Dienstleistungen	Software	Verarbeitendes Gewerbe	Dienstleistungsbranchen sowie Handel	Bau
Anteil UN mit Anfangsbeschäftigten	39%	46%	31%	31%	40%	39%	39%
VZÄ in Branche	368.000	4.000	22.000	22.000	20.000	280.000	41.000
Unternehmensgröße (\emptyset)	2,4	3,1	2,3	2,3	3	2,3	2,5
Unternehmen mit Umsatz	94%	86%	91%	91%	93%	95%	97%
Umsatz Median €	120.000	150.000	140.000	140.000	113.000	100.000	140.000
Investierende Unternehmen	68%	70%	70%	70%	71%	65%	78%
Investition MW €	43.000	54.000	23.000	23.000	74.000	42.000	48.000
Investition Median €	5.000	10.000	5.000	5.000	10.000	5.000	11.000
Investitionsquote (Invest/Umsatz)	4%	7%	4%	4%	9%	5%	8%
Innenfinanzierung	75%	65%	75%	75%	68%	74%	83%
Außenfinanzierung	8%	10%	7%	7%	10%	8%	7%
UN mit Finanzierungsschwierigkeiten	11%	16%	14%	14%	15%	11%	9%

Legende: UN – Unternehmen; VZÄ – Vollzeitäquivalente; MW – Mittelwert

Quelle: IAB·ZEW Gründungspanel 2019, eigene Darstellung

Demnach konnten die jungen Unternehmen im Saarland Umsätze in Höhe von 1,25 Mrd. EUR erwirtschaften (Anzahl der Unternehmen * Anteil der Unternehmen mit Umsatz * Median Umsatz¹¹). Hiervon wurden je nach Branche etwa 70% (Statistisches Bundesamt 2019d), entspricht 869,9 Mio. EUR, wieder an Vorleistungen nachgefragt, was als unmittelbarer Effekt berücksichtigt werden kann. Hinzu kommen Investitionen von insgesamt 37,6 Mio. EUR (Anzahl der Unternehmen * Anteil der investierenden Unternehmen * Median Investitionen). Über die Vorleistungsverflechtungen (Statistisches Bundesamt 2019a) wird in dem Sinn, dass die Güterproduzentinnen und -produzenten und Dienstleisterinnen und Dienstleister für die Gründerunternehmen wiederum selbst Vorleistungen nachfragen, über den indirekten Effekt weitere Wertschöpfung in Höhe von 471,9 Mio. EUR geschaffen.

Unter der Annahme, dass 39% der Unternehmen in diesem frühen Stadium bereits Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen (vgl. Tabelle 1), ergibt sich zudem ein direkter Beschäftigungseffekt von 10.342 Arbeitskräften (Die Unternehmensgröße beträgt im Durchschnitt 2,4 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, ohne die Gründerinnen und Gründer selbst, vgl. Tabelle 1). Hinzu kommen 3.050 Arbeitskräfte bei den Vorleistungsbetrieben als unmittelbarer Beschäftigungseffekt.

Der durchschnittliche Bruttolohn über alle Wirtschaftszweige wird mit 46.832 EUR für eine Vollzeitbeschäftigung (in 2017, vgl. Statistisches Bundesamt 2019e) veranschlagt. Da jedoch mutmaßlich nicht alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter voll beschäftigt sind bzw. Gründungsunternehmen nicht zwingend das branchenübliche Gehalt zahlen, wird der durchschnittliche Bruttolohn um den Korrekturfaktor 0,75 reduziert (35.124 EUR), was einem Personalgefüge von 50% Vollzeit- und 50% Teilzeitbeschäftigten entspricht. Zusammen mit den ermittelten Arbeitskräften ergibt sich somit ein direkter Einkommenseffekt von 363,2 Mio. EUR.

Nach Abzug von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen, die zum Großteil einen eigenen ökonomischen Effekt darstellen, bleiben davon insgesamt Nettoeinkommen in Höhe von 227,4 Mio. EUR, welche wieder verausgabt werden können. In der ersten Runde wird damit weitere Wertschöpfung in Höhe von 51,5 Mio. EUR erzielt; über alle Runden (inkl. der ersten), ermittelt mittels Ausgabenmultiplikator ($m = 0,612$), sind es 139,2 Mio. EUR (induzierter Einkommenseffekt). Daraus resultiert nach Abzug des Arbeitgeberanteils an der Sozialversicherung (20,6%) und unter Annahme des durchschnittlichen Bruttolohns ein Beschäftigungseffekt in der ersten Runde von 1.469 bzw. ein induzierter Beschäftigungseffekt über alle Runden von 3.146 Beschäftigten.

11 Der Median ist im vorliegenden Fall die konservativere Schätzung im Vergleich zum Mittelwert, weil hier von einer rechtsschiefen Verteilung ausgegangen werden kann: Viele Unternehmen, die wenig investieren, einige, die viel investieren, was den Mittelwert nach oben verschiebt.

Als Regionalfaktor für das Saarland wird auf Basis vergleichbarer Studien eine untere Grenze von 25% angesetzt. Demnach werden im Saarland mutmaßlich Vorleistungen von etwa 217,5 Mio. EUR nachgefragt, sowie Investitionen von 9,4 Mio. EUR getätigt, während die übrige Nachfrage in anderen Regionen bzw. Ländern wirksam wird. Hinzu kommen die indirekten Effekte durch Vorleistungsverflechtungen in Höhe von 118,0 Mio. EUR. Bzgl. der Beschäftigung kann neben den 10.342 Arbeitskräften in den Gründungsunternehmen unmittelbar mit zusätzlichen 763 Beschäftigten in den Vorleistungsbetrieben im Saarland gerechnet werden. Nimmt man auch für diese Beschäftigten an, dass sie 25% ihres Einkommens im Saarland verausgaben würden, so würde dies in einem induzierten Einkommenseffekt von 34,8 Mio. EUR und einem induzierten Beschäftigungseffekt von 787 Beschäftigten über alle Runden resultieren.

4.3 Nachfrageinduzierte Wertschöpfungseffekte von Existenzgründungen in Saarbrücken

Laut des Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW 2019) wurden im Regionalverband Saarbrücken zwischen 2014 und 2017 etwa 1.855 neue Unternehmen gegründet, davon 259 (14,0%) in technologie- und wissensintensiven Branchen (berechnet anhand der Gründungsintensität im Regionalverband Saarbrücken * beschäftigungsfähige Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren). Bei durchschnittlichen wirtschaftlichen Aktivitäten pro Jahr wie in Tabelle 1 angeben, erzielen diese Neuunternehmen Umsätze in Höhe von 223,5 Mio. EUR. 14,8% (33,2 Mio. EUR) entfallen dabei auf Unternehmen der technologie- und wissensintensiven Branchen.

Hiervon werden für Güter und Dienstleistungen sowie Investitionen 162,8 Mio. EUR bzw. 20,1 Mio. EUR (12,3%) aufgewendet, woraus sich wiederum indirekte Effekte der Wertschöpfung in Höhe von 84,6 Mio. EUR ergeben. Davon können 10,1 Mio. EUR (12,0%) den technologie- und wissensintensiven Branchen zugeschrieben werden. Deren Anteil an den gesamten Investitionen der Gründungsunternehmen in Saarbrücken (6,7 Mio. EUR) ist mit 1,3 Mio. EUR (18,9%) höher, als der Anteil deren Materialaufwands (18,8 Mio. EUR, 12,1%) im Vergleich zum Aufwand über alle Branchen in Höhe von 156,0 Mio. EUR.

In den technologie- und wissensintensiven Branchen ist des Weiteren die durchschnittliche Unternehmensgröße mit 2,7 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter etwas höher als im Schnitt über alle Branchen (2,4 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter pro Unternehmen), als auch das angenommene Durchschnittseinkommen mit 77.000 EUR in Vollzeit. In Summe sind es dort somit 259 Beschäftigte (14,0%) im Vergleich zu 1.855 Beschäftigten im Gesamten. Außerdem sind weitere 547 Personen unmittelbar in den Vorleistungsbetrieben beschäftigt.

Daraus ergibt sich bei Berücksichtigung des Korrekturfaktors von 0,75 (s. oben) ein direkter Einkommenseffekt von 65,1 Mio. EUR im Gesamten, davon 15,0 Mio. EUR (23,0%) in den technologie- und wissensintensiven Branchen.

Mit dem sich ergebenden Nettoeinkommen in Höhe von 40,8 Mio. EUR (9,4 Mio. EUR), nach Abzug von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen wird in der ersten Runde durch den indirekten Einkommenseffekt weitere Wertschöpfung in Höhe von 9,3 Mio. EUR (1,9 Mio. EUR) erzielt. Auf Basis des Ausgabenmultiplikators ($m = 0,612$) kann sodann über alle Runden ein induzierter Einkommenseffekt von 25,0 Mio. EUR (5,7 Mio. EUR) ermittelt werden. Dies führt bei angenommenem durchschnittlichem Bruttolohn zu indirekten und induzierten Beschäftigungseffekten von 208 (43) bzw. 562 (129) Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Für den Regionalverband Saarbrücken wird die untere Grenze des Regionalfaktors bei 15% angesetzt. Somit werden vor Ort durch die Aufwendungen für Güter und Dienstleistungen sowie Investitionen 24,4 Mio. EUR an Vorleistungen nachgefragt und durch die Vorleistungsverflechtungen weitere 12,7 Mio. EUR an indirekten Wertschöpfungseffekten generiert. Zu den 1.855 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Gründungsunternehmen sind weitere 82 Beschäftigte unmittelbar in Vorleistungsbetrieben im Regionalverband Saarbrücken hinzuzuzählen. Unter der Annahme, dass diese Beschäftigte 15% ihres Einkommens im Regionalverband Saarbrücken verausgaben, so würden hier 3,7 Mio. EUR des induzierten Einkommenseffekts anfallen und weitere 84 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt werden.

4.4 Nachfrageinduzierte Wertschöpfungseffekte von Existenzgründungen im Umfeld der saarländischen Hochschulen

Folgt man der Liste von Starterfirmen auf der Webseite der KWT (KWT 2019a), so wurden im Umfeld der saarländischen Hochschulen 254 Unternehmen gegründet. Gleichzeitig wird durch Internetrecherchen deutlich, dass diese Unternehmen nicht mehr alle am Markt existieren oder ihren Standort nicht im Saarland haben, sodass von diesen Betrieben kein ökonomischer Effekt für die Region zu erwarten ist und von den 254 Unternehmen lediglich noch 157 aktiv sind.¹² Beide Zahlen lassen ggf. weitere Unternehmensgründungen außen vor, die nicht von Seiten der KWT gefördert wurden, aber dennoch mit Bezug den Hochschulen erfolgten.¹³ Des Weiteren zeigt sich bei den Recherchen, dass

12 Als Kriterium wurde zugrunde gelegt, wie oben erläutert, ob das Unternehmen eine aktuelle und erreichbare Internetpräsenz hat und ob im Impressum als Hauptsitz ein Ort im Saarland angegeben wird.

13 Im Folgenden ist auch die Differenz zu den ökonomischen Effekten der Unternehmen aus den technologie- und wissensintensiven Branchen für Saarbrücken zu beachten.

bei weitem nicht alle Unternehmen einer technologie- und wissensintensiven Branche zugeordnet werden können. Bzgl. der wirtschaftlichen Aktivitäten wird auch hierbei auf Tabelle 1 rekurriert und trotz der zuvor formulierten Vorbehalte für alle Unternehmen die Kennzahlen der technologie- und wissensintensiven Branchen (High-Tech, Technologieintensive Dienstleistungen und Software) angenommen.¹⁴ Die wirtschaftlichen Effekte werden im Folgenden für beide Gründungszahlen 254 bzw. 157 geschätzt und, anders als zuvor, unabhängig vom Gründungsjahr berücksichtigt.

Die von der KWT geförderten Unternehmen im Umfeld der saarländischen Hochschulen erwirtschaften zusammen einen Umsatz von 32,8 Mio. bzw. 20,3 Mio. EUR, wovon für Güter, Dienstleistungen und Investitionen 20,2 Mio. bzw. 12,5 Mio. EUR aufgewendet werden. Dies führt bei den verschiedenen Vorleistern zu weiterer, indirekter, Wertschöpfung in Höhe von 8,4 Mio. bzw. 5,2 Mio. EUR. Der sich daraus ergebende indirekte Beschäftigungseffekt umfasst 48 bzw. 30 Personen.

Mit einer durchschnittlichen Unternehmensgröße von 2,7 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (ohne Gründerinnen und Gründer) bei einem Anteil von 31% der Unternehmen, die in dieser frühen Phase Angestellte beschäftigen, kann bei den 254 Gründungsunternehmen mit 213 bzw. bei 157 Unternehmen mit 131 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gerechnet werden. Bei einem durchschnittlichen Bruttolohn von etwa 77.000 EUR und unter Beachtung des Korrekturfaktors von 0,75 (s. oben) ergibt dies einen direkten Einkommenseffekt von 10,4 Mio. bzw. 6,4 Mio. EUR. Nach Berücksichtigung von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen bleiben hiervon 6,5 Mio. bzw. 4,0 Mio. an Nettoeinkommen, welches wiederum veräußert wird und zu indirekten Einkommenseffekten in Höhe von 1,3 Mio. bzw. 0,8 Mio. EUR in der ersten Runde, resp. induzierten Effekte von 4,0 Mio. bzw. 2,5 Mio. EUR über alle Runden führt. Die entsprechenden Beschäftigungseffekte belaufen sich auf 29 bzw. 18 in der ersten und 89 bzw. 55 Beschäftigte über alle Runden.

4.5 Zusammenfassende Darstellung

Im Folgenden finden sich in Tabelle 2 die zuvor berichteten Werte für die regionalökonomischen Effekte für die Unternehmen im Saarland, in Saarbrücken und an den saarländischen Hochschulen. Hierbei sollte berücksichtigt werden, dass die Abschätzungen auf verschiedenen Annahmen über die Zusammenhänge bei der Entstehung ökonomischer Effekte basiert und hierzu Daten aus entsprechenden

14 So mag ein Restaurant/Catering/Streetfood-Anbieter durchaus ein neuartiges Konzept verfolgen. Dem Grundgedanke nach ist ein solcher Betrieb dennoch eher dem Gastgewerbe zuzuordnen. Als Starterfirmen werden weiterhin Anwaltskanzleien, Online-Shops, Nachhilfe-Angebote, Online-Diät-Ratgeber usf. aufgelistet (vgl. Starterfirmen KWT).

Statistiken herangezogen werden, wie bspw. der Anteil der Unternehmen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen, die durchschnittliche Anzahl von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, deren durchschnittliches Bruttogehalt, usw.

Tabelle 2: Zusammenfassung des regionalökonomischen Effektes für das Saarland, Saarbrücken und die Starterfirmen der KWT in 2017 unter der Annahme, dass der Nachfrageeffekt komplett vor Ort wirksam wird (Regionalquote von 100%).

	Saarland	Saarbrücken	% an Gründungen im Saarland	KWT Starter- firmen*	% an Gründungen im Saarland
Unternehmen (n)	11.049	1.982	17,9%	254 (157)	2,3% (1,4%)
Umsatz (Mio. EUR)	1.246,3	223,5		32,8 (20,3)	2,6% (1,6%)
Bruttowertschöpfung in Mio. EUR					
direkt	907,5	162,8		20,2 (12,5)	2,2% (1,4%)
indirekt	471,9	84,6		8,4 (5,2)	1,8% (1,1%)
(Vorleistungs- verflechtung)			17,9%		
Induziert	139,2	25,0		4,0 (2,5)	2,9% (1,8%)
(Einkommenseffekt)					
GESAMT	1.518,6	272,4	17,9%	32,5 (20,1)	2,1% (1,3%)
Beschäftigungseffekt in n Beschäftigten					
direkt	10.342	1.855	16,8%	213 (131)	1,6% (1,0%)
unmittelbar	3.050	547	17,9%	48 (30)	1,6% (1,0%)
indirekt	1.469	208	14,2%	29 (18)	2,0% (1,2%)
induziert	1.677	353	21,1%	60 (37)	3,6% (2,2%)
GESAMT	16.538	2.963	17,9%	350 (216)	2,1% (1,3%)

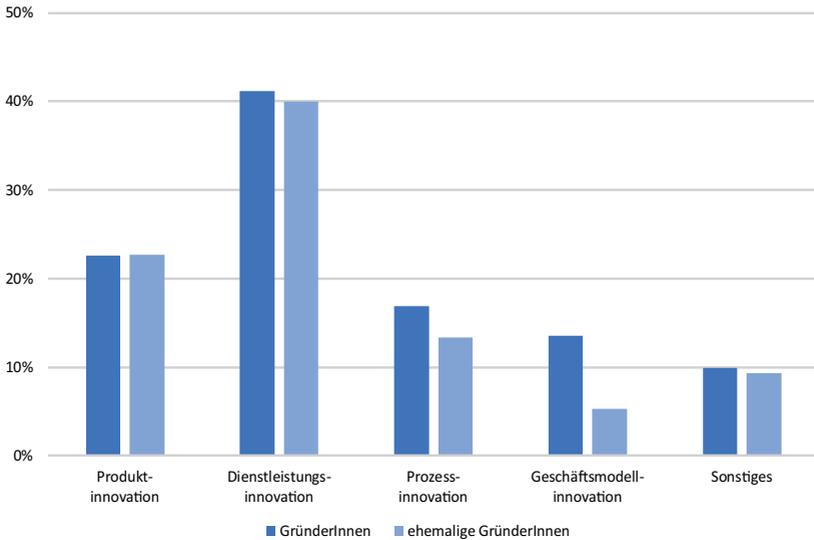
* Starterfirmen laut KWT Webseite. In Klammern: recherchierte Zahl an aktiven Unternehmen in Saarbrücken bzw. im Saarland

Quelle: IHK Saarland 2019, Mannheimer Unternehmerpanel (ZEW) 2019, KWT 2019a, eigene Berechnungen und Darstellung

4.6 Marktneuheiten und Innovationen bei Gründungen im Umfeld der saarländischen Hochschulen

Wie zuvor beschrieben, wird in der vorliegenden Untersuchung kein Versuch unternommen, die angebotsseitigen, langfristigen Effekte der Gründungen auf die regionale Wirtschaft zu untersuchen. Dennoch können aus den Fragebogendaten dieser Studie (vgl. Kapitel III) einige Hinweise bzgl. dieses Aspekts abgeleitet werden, die darauf hinweisen, dass dieser Effekt recht gering ausgeprägt ist.

Abbildung 4: Subjektiv berichtetes Innovationspotential von momentanen (n:243) und ehemaligen (n:75) Gründungsvorhaben im Umfeld von KWT und FITT (Mehrfachauswahl möglich).



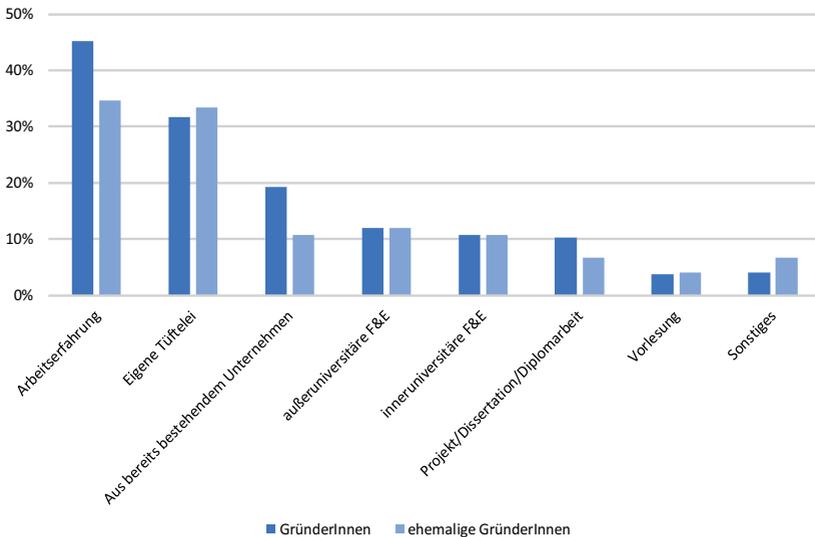
Quelle: eigene Daten und Darstellung

So basieren nach eigenen Angaben der Gründerinnen und gründer von den 243 Gründungsvorhaben lediglich 45 (18,5%) tatsächlich auf einer Marktneuheit. Von den 74 ehemaligen Gründerinnen und Gründern, die ihr Unternehmen verlassen haben oder die Gründungen abbrechen, gaben 16 (21,6%) an, dass sie bei ihren Gründungen auf eine Marktneuheit setzten. Nichtsdestotrotz sieht die Mehrheit in ihren Produkten Innovationspotential, insbesondere bzgl. der erbrachten Dienstleistungen. Dies gaben 41,2% der derzeitigen Gründerinnen und Gründer und 40,0% der ehemaligen Gründerinnen und Gründer an. 22,6% bzw. 22,7% Gründungen sind nach eigenen Angaben innovativ bzgl. ihres Produktes (vgl. Abbildung 4). 66 Gründungsvorhaben (27,2%) unter den derzeitigen Gründerinnen und Gründern und 14 (18,7%) unter den ehemaligen Gründerinnen und Gründern sind nach Aussage der Verantwortlichen bzgl. mehr als einem Aspekt innovativ.

Es zeigt sich jedoch auch, dass nur wenige dieser „Inventionen“, die im Rahmen der Gründungen an den Markt gebracht werden, tatsächlich zuvor geschützt werden, in dem Sinn, dass das vermarktete Produkt auf Patenten, Geruchsmustern, Warenzeichen etc. basiert. Lediglich zwanzig (8,2%) der derzeitigen und sieben (9,3%) der ehemaligen Gründungsvorhaben nutzen nach eigenen Angaben solche Verfügungsrechte, mit denen immaterielle Güter wie Wissen geschützt werden. In 24 Fälle sind es die eigenen, in 9 Fällen fremde Verfügungsrechte.¹⁵

Gefragt nach dem Kontext, in dem die Gründungsidee entwickelt wurde, geben die meisten momentanen (45,3%) und ehemaligen (34,7%) Gründerinnen und Gründer an, dass sich diese aus der bisherigen Arbeitserfahrung ergab, gefolgt von „eigener Tüftelei“ (31,7% bzw. 33,3%). Nur 12,0% bzw. 10,7% gaben an, dass ihre Gründungsidee im Rahmen von außer- und inneruniversitärer Forschung und Entwicklung entstand (vgl. Abbildung 5).

Abbildung 5: Kontext, in dem momentane (n:243) und ehemalige (n:75) Gründerinnen und Gründer im Umfeld von KWT und FITT ihre Gründungsidee entwickelt haben (Mehrfachauswahl möglich).



Quelle: eigene Daten und Darstellung

¹⁵ D. h. in sechs Gründungsunternehmen werden sowohl eigene als auch fremde Verfügungsrechte genutzt.

5 Diskussion

Bei der Gegenüberstellung der verschiedenen ökonomischen Effekte in den Untersuchungseinheiten zeigt sich, dass die 1.982 neugegründeten Unternehmen im Regionalverband Saarbrücken von 2014-2017 17,9% aller Gründungsunternehmen (11.049) im Saarland ausmachen (vgl. Tabelle 2). Da dieselben Annahmen für die Abschätzung der Bruttowertschöpfung angelegt wurden, haben die Unternehmen jeweils auch einen 17,9% - igen Anteil an den direkten, indirekten und induzierten Gesamteffekten im Saarland. Die entsprechenden Beschäftigtenzahlen deuten darauf hin, dass zumindest bzgl. des direkten und indirekten Effekts die Produktivität pro Beschäftigten bei den Saarbrücker Gründungen höher lag als im saarländischen Durchschnitt. Gleiches gilt auch für die Gründungen im UdS-Umfeld. Diese machen jedoch mit 254 (2,3%, vgl. Starterfirmen KWT 2019a) bzw. 157 (1,4%, nach Internetrecherchen) nur einen kleinen Anteil an allen Gründungsunternehmen aus.

Setzt man für die Raumeinheiten Saarland und den Regionalverband Saarbrücken die erwirtschafteten Umsätze der neugegründeten Unternehmen in Bezug zum Gesamteffekt der Bruttowertschöpfung, so ergeben sich für 1,00 EUR Umsatz zusätzliche Wertschöpfungseffekte von 1,22 EUR, da durch die Nachfrage nach Gütern, Dienstleistungen sowie durch Investitionen die Produktion von Vorleistungen angeregt werden und die hierbei Beschäftigten ihr Einkommen ebenfalls für Konsum und Investitionen verausgaben. Für die Unternehmensgründungen an der UdS gilt hingegen, dass bei 1,00 EUR Umsatz lediglich 0,99 EUR zusätzliche Wertschöpfung erzielt wird.

Zumindest für die nachfrageseitige Betrachtung der wirtschaftlichen Effekte sprechen diese Ergebnisse gegen die vielfach getätigten Aussagen, wonach die Gründungen in innovations- und wissensintensiven Branchen, die insbesondere im Umfeld der Hochschulen erfolgen, in besonderer Weise wertvoll für die Wirtschaftsleistung der Region seien. Die zwischen 2014 und 2017 neugegründeten Unternehmen im Saarland erwirtschafteten auf Basis der oben gezeigten Abschätzung im Jahr 2017 etwa 4,7% der gesamten Bruttowertschöpfung für das Saarland (32.047 Mio. EUR, Statistische Ämter des Bundes und der Länder 2020b). Nur ein Bruchteil davon entfällt auf die Unternehmensneugründungen (über alle Jahre) im Umfeld der Hochschulen. Auf diese entfallen lediglich 0,06% (bei Berücksichtigung der 157 „aktiven“ Starterfirmen, vgl. Fußnote 12) bis 0,1% (254 Starterfirmen) der gesamten Bruttowertschöpfung.

Stattdessen schneiden die Gründungsunternehmen in den ordinären Wirtschaftszweigen hier besser ab. Neben anderen Gründen kann angeführt werden, dass in den innovations- und wissensintensiven Branchen (mit Ausnahme vom High-Tech-Bereich) weniger Unternehmen überhaupt Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter haben und wenn, dann weniger Beschäftigte als im Durchschnitt über alle Unternehmen (vgl. Tabelle 1). Gleichzeitig erzielen Unternehmen in den innovations- und wissensintensiven Branchen eher seltener, dafür jedoch höhere Umsätze als im Durchschnitt, wovon sodann weniger Investitionen (ebd.) als auch weniger Materialaufwand bzw. Wareneinsatz (Statistisches Bundesamt 2019d) getätigt werden. Wer also das Risiko einer Unternehmensgründungen im innovations- und wissensintensiven Bereich anstrebt, kann im Erfolgsfall somit auf eine höhere Rendite hoffen, während er oder sie weniger Investitionen tätigen muss (außer im High-Tech-Bereich) als in vielen der Hauptbranchen, wie verarbeitendes Gewerbe, Handel oder Bau (vgl. Tabelle 1).

Die zweite Perspektive bzgl. der langfristig wirkenden Effekte der Angebotsseite, wonach an Hochschulen das Humankapital und Innovationspotential einer Region in besonderer Weise steigert, wird derweilen hier nicht betrachtet. Für eine Abschätzung des gesamten wirtschaftlichen Effektes, müsste dieser dem nachfrageseitigen Effekt zugeschlagen werden, bevor eine abschließende Wertung erfolgt. Doch wird die besondere Bedeutung von Hochschulen auf Innovation und Humankapital sicherlich auch von niemandem bestritten. Viel eher wird dieser Aspekt im Vergleich zu den übrigen Branchen in einer Weise betont, dass der Eindruck entsteht, Gründungen in anderen Sektoren besäßen geringeres oder gar kein Innovationspotential und deren wirtschaftliche Effekte würde sich auf die Nachfrageseite beschränken.

Wie zuvor gezeigt, haben jedoch auch nicht unbedingt alle sogenannten Starterfirmen im Umfeld der saarländischen Hochschulen (KWT 2019a) das Label innovations- bzw. wissensintensiv verdient.

Anhand der Befragungsdaten in der vorliegenden Untersuchung zeigt sich stattdessen, dass die Wenigsten der betrachteten Gründungen eine Neuheit auf den Markt bringen, wenngleich die Mehrheit ihre eigenen Vorhaben als innovativ ansieht. Doch nur wenige der befragten Gründerinnen und Gründer besitzen für deren „Inventionen“ formelle Verfügungsrechte in Form von Patenten, Gebrauchsmustern oder Warenzeichen etc. Vielmehr wurden die Gründungsideen auf Basis bisheriger Arbeitserfahrung oder im Rahmen eigener Tüfteleien entwickelt. In Folge von außer- und inneruniversitärer Forschung und Entwicklung entstanden dagegen nur wenige der Gründungsideen (vgl. auch Bijedić, Brink, Chlosta & Werner 2016).

Zusammen mit einem starken Aufmerksamkeitsfokus verschiedener Akteurinnen und Akteure auf das Gründungsgeschehen existieren unterschiedliche Programme der staatlichen Wirtschaftsförderung, die auf die Unterstützung von Unternehmensgründungen abzielen, teilweise mit spezifischem Schwerpunkt auf Gründungen in innovations- und wissensintensiven Branchen oder für Gründungen im Umfeld von Hochschulen (vgl. Kapitel 2). Zur Abschätzung

des Nettonutzens für die Volkswirtschaft, sind diese Fördermaßnahmen im Grunde als Subventionen zu verstehen, die im Sinne der Entstehungsrechnung des Bruttoinlandsprodukts (Statistisches Bundesamt 2020), von der Bruttowertschöpfung abgezogen werden müssen. Eine solche Gegenüberstellung ist jedoch nur schwer möglich. Zwar sind Angaben zu Fördervolumina und -bedingungen einzelner Programme verfügbar, doch da manche Maßnahmen, wie bspw. Förderkredite mit vergünstigten Zinssätzen oder Risikoübernahmen nur indirekt zu bewerten sind, ist das Gesamtvolumen schwer zu bestimmen. Dies sollte jedoch ebenfalls berücksichtigt werden, wenn der ökonomische Effekt von Gründungen im Gesamten betrachtet wird bzw. wenn die Gründungen in verschiedenen Branchen, bspw. zwischen ordinären und innovationsorientierten Sektoren miteinander verglichen werden.

In der obigen Abschätzungen wurden des Weiteren keine steuerlichen Effekte berücksichtigt, da diese jedoch eng mit zuvor genannten Variablen, wie bspw. Umsatz und Beschäftigungszahlen zusammenhängen, lassen sich, ohne die Effekte zu quantifizieren, ähnliche Relationen annehmen. Das Verhältnis ändert sich jedoch, wenn manche Branchen stärker mit öffentlichen Mitteln gefördert werden als andere, was für den vorliegenden Fall der innovations- und wissensintensiven Branchen durchaus angenommen werden kann, denn es werden hier Förderprogramme angeboten, die für Gründungen außerhalb des Hochschulkontextes nicht zur Verfügung stehen. Hier müssten für den Branchenvergleich zunächst Steuern und Subventionen gegengerechnet werden.

Für eine gesamtwirtschaftliche Betrachtung wäre zusätzlich ein modellbasierter Vergleich zwischen dem ökonomischen Effekt einer Unternehmensgründung (inkl. der dort Beschäftigten) einerseits und einer Beschäftigung der Gründerinnen und Gründer und der im Gründungsunternehmen Tätigen in einem etablierten Unternehmen andererseits, sinnvoll. So ist es durchaus möglich, dass eine Gründerin bzw. ein Gründer als angestellte Beschäftigte bzw. angestellter Beschäftigter einen höheren ökonomischen Beitrag leisten würde, wenngleich auch hier Aspekte berücksichtigt werden müssen, die sich insgesamt oder ab einem bestimmten Punkt negativ auf den wirtschaftlichen Effekt auswirken.

6 Zusammenfassung

In diesem Kapitel wurde eine Abschätzung des nachfrageseitigen und eher kurzfristigen regionalökonomischen Effektes, welcher durch die Unternehmensgründungen im Saarland, in Saarbrücken bzw. im Umfeld der saarländischen Hochschulen entsteht, vorgenommen. Die Quantifizierung des angebotsseitigen Effektes, also in welchem Ausmaß Gründungsunternehmen zum Innovationsprozess in der Region beitragen, ist hingegen nur schwer möglich und bis auf ein paar Anmerkungen hierzu nicht Gegenstand dieses Kapitels. Für das Jahr 2017

und für Unternehmen, die zwischen 2014 und 2017 gegründet wurden, zeigen die Schätzergebnisse auf Basis volkswirtschaftlicher und durchschnittlicher betriebswirtschaftlicher Kennwerte, dass auf diese etwa 4,7% der saarländischen Bruttowertschöpfung entfallen.

Derweilen werden den innovations- und wissensintensiven Unternehmensgründungen, die in der Vorstellung vieler politischer Akteurinnen und Akteure vor allem im Umfeld der Hochschulen erfolgen, ein besonders hoher Impact auf die regionale Wirtschaft zugeschrieben. Auf Basis der vorliegenden Ergebnisse kann dies jedoch nur eingeschränkt bestätigt werden. Der Anteil der durch die Gründungsunternehmen im Umfeld der Hochschulen erwirtschafteten Bruttowertschöpfung an der gesamten saarländischen Bruttowertschöpfung beträgt lediglich 0,06% bis 0,1%. Zusätzlich kann über alle neugegründeten Unternehmen ein Gesamteffekt der Bruttowertschöpfung von 1,22 EUR je 1,00 EUR Umsatz ermittelt werden, während es bei den Unternehmensgründungen im Umfeld der Hochschulen lediglich 0,99 EUR zusätzliche Wertschöpfung je 1,00 EUR Umsatz sind. Als mögliche Gründe kann angeführt werden, dass in den innovations- und wissensintensiven Branchen (mit Ausnahme vom High-Tech-Bereich) im deutschlandweiten Mittel (vgl. Tabelle 1) weniger Unternehmen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen und wenn es Beschäftigte gibt, dies weniger als im Durchschnitt sind. Gleichzeitig erzielen Unternehmen in den innovations- und wissensintensiven Branchen eher seltener, wenn auch höhere Umsätze als im Durchschnitt, wovon sodann jedoch weniger Investitionen als auch weniger Materialaufwand bzw. Wareneinsatz getätigt werden. Auch zeigt sich, dass viele der Starterfirmen im Umfeld der saarländischen Hochschulen (KWT 2019a) im Grunde kein besonderes Innovationspotential aufweisen, was sich auch auf Basis der Befragungsdaten dieser Untersuchung zeigt.

Trotzdem scheint aus landespolitischer Sicht klar zu sein, dass die Gründungen an den saarländischen Hochschulen einen besonderen und besonders hohen Beitrag für die saarländische Wirtschaft spielen, weswegen hier ein besonderer Fokus der Gründungsförderung liegt. Zwar wird die Wichtigkeit von Forschung und Entwicklung im Innovationssystem von Hochschulen, außeruniversitären Forschungseinrichtungen und Unternehmen keineswegs in Frage gestellt, doch wirkt die starke Konzentration auf diesen Bereich vor dem Hintergrund der ermittelten Effekte verengt, was den wirtschaftlichen Impact und das vorhandene Innovationspotential sowohl von Gründungen als auch von etablierten Unternehmen in anderen Branchen weniger bedeutend erscheinen lässt.

Nimmt man hinzu, dass es immer wieder Hinweise gibt, dass Gründerinnen, vor allem aber auch die Gründer von „Start-ups“ nicht aus ideologischen Beweggründen sondern mit der Aussicht, durch den Verkauf des Unternehmens ein beträchtlichen Geldbetrag zu „verdienen“ (exemplarisch brandeins 2020),

scheint eine solche fokussierte Förderung wenig zielführend, insbesondere wenn mit dem Verkauf des Unternehmens an eine nicht-regionale Käuferin bzw. an einen nicht-regionalen Käufer eine Abwanderung einhergeht und der antizipierte langfristige Effekt auf die Wirtschaft durch Investitionen, Beschäftigung und Steuerzahlungen ausbleibt (vgl. zur Möglichkeit der Fehlallokation der Förderung auch Kapitel XI). Von politischer Seite hofft man dabei offensichtlich auf das „Einhorn“, welches aufgrund des mutmaßlich hohen regionalökonomischen Effektes und Prestigegewinns für die Region mit einem Schlag die gesamte Gründungsförderung aufwiegen würde. Auf der einen Seite ist aufgrund der geringen Wahrscheinlichkeit eines solchen Ereignisses („Schwarzer Schwan“, Taleb 2007) die Planbarkeit stark beschränkt und somit als Motivation von (wirtschafts-)politischen Handelns nur bedingt geeignet. Auf der anderen Seite würde eine Nicht-Förderung jedoch zum einen zur Abwanderung von potentiellen Gründerinnen und Gründer in Regionen mit einer besseren Förderlandschaft führen und die Nicht-Suche würde das Auffinden des „Einhorns“, trotz aller Unwahrscheinlichkeit des Eintritts, das Finden im Vorhinein kategorisch ausschließen.

7 Literatur

- Armstrong, H. & Taylor, J. (2000). *Regional Economics and Policy*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Audretsch, D.B. (2007). *The Entrepreneurial Society*. Oxford: Oxford University Press.
- Bergmann, H. (2006). Data based uncertainty in regional input-output analysis – Some model calculations about the importance of agriculture in the “Alte Land”. *Regional and Urban Modeling, EcoMod No 283600010* Zugriff unter <https://ecomod.net/sites/default/files/document-conference/ecomod2006-rum/1438.pdf>.
- Bijedić, T., Brink, S., Chlosta, S. & Werner, A. (2016). Verwertung der Innovationen von an Hochschulen tätigen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern. IfM-Materialien Nr. 243. Zugriff unter https://www.ifm-bonn.org/uploads/tx_ifmstudies/IfM-Materialien-243_2016.pdf.
- Bofinger, P. (2010). *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre*. 3. Auflage. München: Pearson Studium.
- Brandeins (2020). „Mach mich zum Speaker!“ Maximilian Flügge im Interview. Zugriff unter <https://www.brandeins.de/magazine/brand-eins-wirtschaftsmagazin/2020/kommunikation/maximilian-fluegge-mach-mich-zum-speaker>.
- Brandt, A., Klodt, T., Kramer, J., Ertel, R., Schasse, U. & Revilla Diaz, J. (2001). *Regionalwirtschaftliche Effekte der Expo 2000 – Eine Schlussbilanz. Gutachten im Auftrag des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Technologie und Verkehr und des Kommunalverbandes Großraum Hannover*.
- DIW ECON (2018). *Die regionalökonomische Bedeutung der Hochschulen im Land Brandenburg. Endbericht –Regionalökonomische Angebots- und Nachfrageeffekte*. Zugriff unter <https://www.blrk.de/downloads/pdfs/2018-02-23.pdf>.
- Emrich, E., Koch, M., Meyer, W. & Gassmann, F. (2016). Universitäten als ökonomische Standortfaktoren. In E. Emrich, F. Gassmann, & K. Herrmann (Hrsg.), *Die Universität Potsdam in sozioökonomischer Perspektive* (S. 43–83). Potsdam: Universitätsverlag Potsdam.
- Freeman, C. (1987). *Technology, policy, and economic performance: lessons from Japan*. London: Frances Printer Publishers.
- Fritsch, M. (2016). *Entrepreneurship. Theorie, Empirie, Politik*. Berlin: Springer.

- Heuer, K., Klophaus, R., & Schaper, T. (2005). Regionalökonomische Auswirkungen des Flughafens Frankfurt-Hahn für den Betrachtungszeitraum 2003 bis 2015. Wissenschaftliche Forschungsstudie im Auftrag der Flughafen Frankfurt-Hahn GmbH. Zugriff unter <https://www.fluglaerm.de/hahn/fremddokumente/regionalkonomische-auswirkungen-ffhg-2003-2015.pdf>.
- IAB & ZEW (2019). IAB·ZEW Gründungspanel Mai 2019. Fakten – Analysen – Perspektiven. Zugriff unter http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gruendungspanel/IAB_ZEW_GRUENDUNGSPANEL_01_2019.pdf.
- IfM Bonn (2011). Gründungen, Liquidationen, Insolvenzen 2010 in Deutschland. Daten und Fakten Nr. 1. Zugriff unter https://www.ifm-bonn.org/uploads/tx_ifmstudies/Daten-und-Fakten-1_2011.pdf.
- IfM Bonn (2014). Vergleich verschiedener Gründungsstatistiken. Zugriff unter http://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/statistik/unternehmensbestand/dokumente/vergleich_verschiedener_gruendungs-statistiken.pdf.
- IfM Bonn (2018a). Der Einfluss des Gründungsgeschehens auf das regionale Wirtschaftswachstum. IfM-Materialien Nr. 270. Zugriff unter https://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/publikationen/ifm_materialien/dokumente/IfM-Materialien-270-2018.pdf.
- IfM Bonn (2019). Gründungen und Unternehmensschließungen. Existenzgründungen insgesamt. Zugriff unter <https://www.ifm-bonn.org/statistiken/gruendungen-und-unternehmensschliessungen/#%20>.
- IHK Saarland (2019). Gründerreport der IHK Saarland für die Jahre 2014 - 2018. Zugriff unter <https://www.saarland.ihk.de/ihk-saarland/Integrale?MODULE=Frontend.Media&ACTION=ViewMediaObject&Media.PK=6408&Media.Object.ObjectType=full>.
- Keynes, J. M. (2009 [1936]). Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes. 11. Auflage. Berlin: Duncker & Humblot.
- KfW (2019a). KfW-Gründungsmonitor 2019. Gründungstätigkeit in Deutschland stabilisiert sich: Zwischenhalt oder Ende der Talfahrt? Zugriff unter <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gruendungsmonitor-2019.pdf>.
- KfW (2019b). KfW-Start-up-Report 2019. Zahl der Start-ups in Deutschland steigt weiter. Zugriff unter <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/KfW-Start-up-Report/KfW-Start-up-Report-2019.pdf>.

- KWT (2019a). Starterfirmen auf einen Blick. Zugriff unter <https://www.kwt-uni-saarland.de/de/bereiche/unternehmensgruendungen/starterfirmen.html>.
- KWT (2019b). Starterzentrum. Zugriff unter <https://www.kwt-uni-saarland.de/de/bereiche/unternehmensgruendungen/starterzentrum.html>.
- Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW) (2019). Jahresdurchschnittliche Gründungsintensitäten insgesamt und differenziert nach technologie- und wissensintensiven Branchen für ausgewählte Zeiträume. Mannheim: ZEW.
- Schasse, U., Schiller, D. & Thiel, H. (2016). Wertschöpfungsanalyse und regionalökonomische Effekte der Asse GmbH. Zugriff unter https://www.wipol.uni-hannover.de/fileadmin/wipol/publications/Wertschoepfungsanalyse_Asse_2016.pdf.
- Schumpeter, J. (1946). Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. Bern: Francke.
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth, *The Quarterly Journal of Economics*, S.65-94.
- Statista (2020). Sparquote der privaten Haushalte in Deutschland im Jahr 2017 nach Bundesländern. Zugriff unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/255287/umfrage/sparquote-der-privaten-haushalte-in-deutschland-nach-bundeslaendern/>.
- Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2020a). Gewerbebeanmeldungen, -abmeldungen. Jahressumme regionale Ebenen. Zugriff unter [https://www.regionalstatistik.de/genesis/online/data\(52311-01-04-4-B\)](https://www.regionalstatistik.de/genesis/online/data(52311-01-04-4-B)).
- Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2020b). Bruttoinlandsprodukt/ Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen - Jahressumme - regionale Ebenen. Zugriff unter [https://www.regionalstatistik.de/genesis/online/data\(82111-01-05-4-B\)](https://www.regionalstatistik.de/genesis/online/data(82111-01-05-4-B)).
- Statistisches Bundesamt (2019a). Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen - Input-Output-Rechnung nach 12 Gütergruppen. Zugriff unter <https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Volkswirtschaftliche-Gesamtrechnungen-Inlandsprodukt/Publikationen/Downloads-Input-Output-Rechnung/input-output-12-guetergruppen-pdf-5815117.html>.
- Statistisches Bundesamt (2019b). Globalisierungsindikatoren. Kennzahlen zur Außenwirtschaft. Zugriff unter https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Globalisierungsindikatoren/Tabellen/01_02_03_AH.html.
- Statistisches Bundesamt (2019c). Bevölkerung, Erwerbstätige, Erwerbslose, Erwerbspersonen, Nichterwerbspersonen: Bundesländer, Jahre.

- Statistisches Bundesamt (2019d). Statistisches Jahrbuch 2019. Zugriff unter <https://www.destatis.de/DE/Themen/Querschnitt/Jahrbuch/statistisches-jahrbuch-aktuell.html>.
- Statistisches Bundesamt (2019e). Bruttoverdienste, Wochenarbeitszeit, Früheres Bundesgebiet/Neue Länder, Quartale, Wirtschaftszweige, Leistungsgruppen, Geschlecht. Zugriff unter [https://www-genesis.destatis.de/genesis/online\(62321-0002\)](https://www-genesis.destatis.de/genesis/online(62321-0002)).
- Statistisches Bundesamt (2019f). Finanzen und Steuern. Lohn- und Einkommensteuer. Fachserie 14 Reihe 7.1. Zugriff unter <https://www.destatis.de/DE/Themen/Staat/Steuern/Lohnsteuer-Einkommensteuer/Publikationen/Downloads-Lohn-und-Einkommenssteuern/lohn-einkommensteuer-2140710157004.pdf>.
- Statistisches Bundesamt (2020). Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung. Bruttoinlandsprodukt (BIP). Was beschreibt der Indikator. Zugriff unter <https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Volkswirtschaftliche-Gesamtrechnungen-Inlandsprodukt/Methoden/bip.html>.
- Süddeutsche Zeitung (3. Sep. 2019). Start-ups im Saarland. Jenseits von Kohle und Autos. Zugriff unter <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/start-ups-im-saarland-jenseits-von-kohle-und-autos-1.4585915>.
- Taleb, N. N. (2007). *The Black Swan. The Impact of the highly impossible*. New York: Random house.

**Richard Betzold, Freya Gassmann, Sven Heidenreich,
Slawka Jordanow, Michael Koch, Markus Thomas Münter,
Quynh Nga Nguyen**

XIII. Zusammenfassung

Die vorliegende Studie verfolgte das Ziel, das Gründungsgeschehen im Umfeld der Universität des Saarlandes (UdS) sowie der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes (htw saar) aus einer regional-ökonomischen Perspektive unter Abschätzung des Nutzens sowie der Kosten zu betrachten. Hierzu wurde das Gründungsgeschehen aus betriebs- und volkswirtschaftlicher Sichtweise untersucht. Thematisiert wurden dabei u. a. das Gründungsinteresse der Studierenden, die Unterstützungsleistungen durch die Hochschulen, die Barrieren für Gründerinnen und Gründer, die Gründerpersönlichkeit, das Gründen im Team sowie die Finanzierung des Gründungsvorhabens.

Kapitel II zielt darauf ab, der Leserin und dem Leser einen Überblick des Status Quo der saarländischen Förderlandschaft zur Unterstützung von Gründungsvorhaben zu vermitteln. Dabei wurden insbesondere die den Studierenden der saarländischen Hochschulen zur Verfügung stehenden Beratungs- und Unterstützungsangebote, die durch die Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer (KWT), angebunden an die UdS, sowie die Unterstützungsmöglichkeiten, die durch das Institut für Technologietransfer (FITT), angebunden an die htw saar, angeboten werden, thematisiert. Dieses Kapitel ermöglicht somit einen umfassenden Einblick in die den hochschulnahen Gründerinnen und Gründern und Gründungsinteressierten zur Verfügung stehenden Angebote und leistet somit einen Beitrag zur Vertiefung des Verständnisses, da die beschriebenen Beratungs- und Unterstützungsprogramme im Rahmen der im folgenden durchgeführten Untersuchungen einen wesentlichen Bestandteil darstellen.

Innerhalb des Projektes wurden mittels einer Online-Befragung rund 1.400 Personen befragt (vgl. **Kapitel III**). Diese lassen sich in die Gruppen Gründerinnen und Gründer (n=243), ehemalige Gründerinnen und Gründer (Verkauf: n=34; Abbruch: n=41), Gründungsinteressierte (n=826) und Nicht-Interessierte (n=897) unterteilen. Zur Befragung eingeladen wurden alle Studierenden der UdS und der htw saar als auch Personen, die durch das Institut für Technologietransfer (FITT) bzw. die Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer (KWT) beraten wurden. Ferner wurden Personen befragt, die als Gründerinnen und Gründer recherchiert wurden und ehemals an der UdS oder htw saar studierten.

Kapitel IV widmete sich dem Gründungspotential an den saarländischen Hochschulen. Zielstellung war es, zu untersuchen, inwieweit an den

saarländischen Hochschulen bei den derzeit Studierenden ein Interesse zum Gründen besteht und wie sich die Gründungsinteressierten von den nicht-interessierten Studierenden unterscheiden. 47% der Studierenden gaben an kein Interesse an einer Gründung zu haben, mit 43% interessieren sich fast genauso viele für eine Gründung. Die Übrigen verteilen sich auf aktuelle und ehemalige Gründerinnen und Gründer: 7% haben bereits eine Unternehmensgründung vollzogen, nur vereinzelt finden sich unter den Studierenden ehemalige Gründerinnen und Gründer. Studierende, die kein Interesse an einer Gründung haben, geben als Grund dafür eine andere Ausrichtung im Studium (z. B. Lehramt), die Unsicherheiten, die durch eine Gründung entstehen, mangelndes Wissen und mangelndes Kapital sowie den noch frühen Zeitpunkt im Studium an, wobei sich rund drei Viertel bislang noch nicht mit der Idee einer Unternehmensgründung auseinandergesetzt haben.

Die Motivation für eine Gründung liegt vor allem in der Erreichung persönlicher und unternehmerischer Unabhängigkeit, darin Geld zu verdienen, zur Verwirklichung einer eigenen Geschäftsidee und dem Glauben an die eigene Geschäftsidee. Eine ausgeprägte Gründungsneigung zeigen besonders die Studierenden der Informatik, der Ingenieurwissenschaften und der Wirtschaftswissenschaften. Unter den Studierenden der Fachrichtungen Kunst, Sport, Rechtswissenschaften und Wirtschaftswissenschaften sind, relativ zur Fachgröße gesehen, die meisten Gründerinnen und Gründer zu finden. Die Gründungsinteressierten sehen über alle Antworten betrachtet die größten Probleme im finanziellen Risiko, dem Mangel an Kapital, den bürokratischen Anforderungen und die geringsten Schwierigkeiten in einer mangelnden Unterstützung durch Familie, Freunde und die Partnerin bzw. den Partner.

Die Unterstützung durch die Hochschulen werden von den Studierenden insgesamt positiv wahrgenommen, wobei sich kleinere Differenzen zwischen den Studierenden der htw saar und UdS zeigen. Die htw saar-Studierenden erhalten mehr Anregung in Seminaren und Vorlesungen und nehmen ihre Professorinnen und Professoren eher als Ansprechpersonen bei Gründungsfragen wahr. An der UdS wird eine stärkere Unterstützung durch finanzielle Förderung beobachtet. Die UdS-Studierenden schätzen die rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Kenntnisse ihrer Kommilitoninnen und Kommilitonen kritischer ein als dies bei den htw saar-Studierenden der Fall ist.

Kapitel V und VI widmen sich den Erfolgsfaktoren sowie den Barrieren bei der Existenzgründung. Unterstützungsleistungen bergen ein enormes Potenzial, Gründungen positiv zu beeinflussen (Franke & Lühje, 2002). Dieses Ergebnis konnte im Rahmen der durchgeführten Studie gleichermaßen bestätigt werden, da alle seitens KWT und FITT angebotenen Leistungen von den Befragten als Erfolgsfaktor wahrgenommen werden, wenn auch mit unterschiedlich starker

Erfolgswirkung. Dem entgegen konnte jedoch festgestellt werden, dass die Inanspruchnahme dieser Unterstützungsprogramme durch potenzielle Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmerinnen und Unternehmer aktuell noch gering ausfällt. Dieser Umstand ist dahingehend als kritisch zu erachten, da das durch KWT und FITT bereitgestellte Spektrum an Unterstützungsangeboten grundsätzlich Lösungsansätze hinsichtlich der am stärksten wahrgenommenen Barrieren wie beispielsweise ‚bürokratischen Anforderungen‘ oder ‚rechtlichen Auflagen‘ bereitstellt, diese Leistungen jedoch eine geringe Nutzung durch die potenziellen Gründerinnen und Gründer und Start-ups erfahren. Auf Basis dieser Erkenntnisse lässt sich subsumieren, dass ein besonderes Augenmerk auf die Kommunikation bestehender Angebote und somit auf die Erhöhung des Bekanntheitsgrades gelegt werden muss, um die Aufmerksamkeit potenzieller Gründerinnen und Gründer und junger Unternehmen stärker auf die bereitgestellten Lösungsansätze zu lenken. Im besten Fall spiegelt sich der durch eine verstärkte Kompetenzvermittlung resultierende Erfolg in erhöhten Gründungszahlen und auf lange Sicht in einer jungen, innovativen Unternehmenskultur wider.

Zudem ergaben die Untersuchungen hinsichtlich der Unterstützung durch externe Partnerinnen und Partner, dass potenzielle Gründerinnen und Gründer und Start-ups bereits häufig den Kontakt zu möglichen Kundinnen und Kunden und dem sozialen Umfeld suchen. Dem hingegen spielen potenzielle Investorinnen und Investoren und Kapitalgeberinnen und -geber eine vergleichsweise untergeordnete Rolle. Jedoch steht diese Feststellung im Widerspruch dazu, dass der ‚Mangel an Kapital‘ eine der am stärksten wahrgenommenen Barrieren ist. Dieses Ergebnis lässt die Implikation zu, dass bei potenziellen Gründerinnen und Gründern und jungen Unternehmen mitunter aufgrund fehlender Erfahrungswerte eine gewisse Unsicherheit hinsichtlich der Relevanz einzelner Aktivitäten wie etwa der frühzeitigen Suche nach Investorinnen und Investoren und Kapitalgeberinnen und Kapitalgebern vorherrscht. Folglich sollte verstärkt eine Sensibilisierung der jungen Unternehmerinnen und Unternehmer hinsichtlich phasen- und projektspezifischer Handlungsbedarfe und speziell der Vielfalt an Finanzierungsquellen fokussiert werden. Hier zeigen Coaching-Programme vielversprechende Lösungsansätze auf und stellen einen wichtigen Erfolgsfaktor dar, weil sie die (potenziellen) Gründerinnen und Gründer, basierend auf dem aktuellen Stand ihres Gründungsvorhabens, abholen und somit projekt- und phasenspezifische Handlungsempfehlungen aussprechen können. Gleichermäßen sind Unterstützungsprogramme wie beispielsweise der im Jahr 2019 initiierte ‚Saarland Accelerator‘ als zielgerichteter Lösungsansatz hervorzuheben. Der diesem Programm zugrundeliegende ganzheitliche Ansatz strebt eine Projektphasen-übergreifende Betreuung an und ermöglicht somit eine kontinuierliche Unterstützung hinsichtlich projekt- und phasenspezifischer Herausforderungen,

wodurch die bestmögliche Sicherstellung eines Markteintritts gewährleistet werden soll. Die Kombination ganzheitlicher Ansätze mit themen- bzw. phasenspezifischen Programmen, abgestimmt auf die aktuell vorherrschenden Barrieren, birgt somit das Potenzial, das Gründungsgeschehen im Saarland weiter voranzutreiben und somit einen relevanten wirtschaftlichen Beitrag zu leisten.

Kapitel VII thematisiert die Gründerpersönlichkeit und Unternehmensgründung aus mikroökonomischer Perspektive. Die Gründung eines Unternehmens geht von Individuen aus – einzelnen Gründerinnen und Gründern oder Teams. Im Kern stellt die Gründung eines Unternehmens immer nur eine berufliche Alternative neben anderen dar, insbesondere gegenüber einer nichtselbständigen Tätigkeit. Die Determinanten von Selbständigkeit stellen dabei sowohl externe Rahmenbedingungen – gibt es überhaupt rechtliche und wirtschaftliche Möglichkeiten und Institutionen, ein Unternehmen zu gründen – wie auch intrapersonelle Faktoren dar, die in den Spezifika der Persönlichkeit der Gründerin bzw. des Gründers liegen. Daneben gibt es generelle Faktoren – die Bereitschaft Risiken einzugehen, Unsicherheit zu ertragen, Chancen zu ergreifen und Entscheidungen zu treffen –, die immanent mit der Rolle einer Gründerin und Unternehmerin bzw. eines Gründers und Unternehmers verbunden sind. Überlagert werden diese individuellen Faktoren auch von makroökonomischen Rahmenbedingungen: In zahlreichen Studien zeigt sich, dass neben konjunkturellen Treibern insbesondere die aus Arbeitslosigkeit heraus entstehende Existenz- oder Unternehmensgründungen eine wesentliche Rolle spielen.

Unternehmertum hat damit zahlreiche Treiber – die Gründerpersönlichkeit als solche, die möglichen Alternativen, vorhandene Ressourcen, das private und marktliche mikro- und makroökonomische Umfeld, die Ausbildung, unternehmerische Fähigkeiten und Berufserfahrung sowie die vorhandenen Chancen. Die Ergebnisse dieser Studie zu Unternehmertum und Gründerpersönlichkeit bestätigen wesentliche Befunde anderer Studien. Gründerinnen und Gründer im Umfeld der saarländischen Hochschulen sind

- häufig männlich, besitzen mehr Berufserfahrung als Nicht-Gründerinnen und -Gründer, gut ausgebildet, und im Mittel 33 Jahre alt,
- motiviert durch die Herausforderung der Gründung und den Glauben an die Geschäftsidee,
- nehmen die Unterstützung aus dem familiären Umfeld eher schwach wahr,
- unterscheiden sich positiv in der Work/Life Balance von Nicht-Gründerinnen und -Gründern,
- sind stressresistent, haben eine aktive Vorstellungskraft und sind offene Persönlichkeiten,

- streben Unternehmertum an, suchen aktiv nach Chancen und Informationen
- und sehen Gründungshemmnisse allgemein als weniger problematisch an als Nicht-Gründerinnen und -Gründer.

Gleichzeitig zeigt sich im Datensatz, dass auch bei Gründungsinteressierten und Gründerinnen und Gründern Unternehmertum nur schwach nachweisbar ist: klarer und stärker ist die Persönlichkeit der Nicht-Gründerinnen und Gründer identifizierbar und fundiert. Zudem scheinen die Gründerinnen und Gründer und Gründungsinteressierte im Umfeld der saarländischen Hochschulen eher durch inhaltliche Interessen getrieben, als durch eine auch ökonomisch orientierte Umsetzung und Zielorientierung. Dieser Befund wird bestärkt durch die Grundhaltung der Chancengreiferin bzw. des Chancengreifers, nicht so sehr durch den Wunsch und die Aktivität des Unternehmertums.

Speziell den Gründerinnen wurde sich in **Kapitel VIII** gewidmet. Im Rahmen der vorliegenden Studie konnten wesentliche Ergebnisse anderer Studien zu den geschlechtsspezifischen Unterschieden im Entrepreneurship-Ökosystem bestätigt werden. Auch im Umfeld saarländischer Hochschulen gründen wesentlich weniger Frauen als Männer. Zudem neigen Gründerinnen eher dazu ihre Gründung abzubrechen. Während sie häufiger in kreativen Fächern sowie in den Geistes- und Sozialwissenschaften vertreten sind, dominieren Männer in den für das Entrepreneurship-Ökosystem als besonders bedeutend angesehenen MINT-Fächern. Dies schlägt sich auch in den Branchen nieder, in denen die Unternehmen der Gründerinnen und Gründer angesiedelt sind. Männer gründen häufiger im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnik – der mit Abstand wichtigsten Startup-Branche. Frauen dagegen ordnen sich eher kreativen sowie geistes- und sozialwissenschaftlichen Branchen zu. Die stärksten Gründungsmotive der derzeit aktiven Gründerinnen und Gründer sowie der Gründungsinteressierten liegen in der Verwirklichung der eigenen Geschäftsidee, im Erreichen der persönlichen und unternehmerischen Unabhängigkeit sowie im finanziellen Aspekt einer Selbstständigkeit. Zudem tendieren Frauen eher dazu, aus einer Notwendigkeit, wie bspw. der Arbeitslosigkeit, heraus zu gründen. Für Männer spielt dieses Motiv dagegen eine untergeordnete Rolle. Weiterhin ist festzuhalten, dass rein männliche Gründungsteams deutlich in der Überzahl sind. Auch innerhalb der Gründungsteams, die sowohl aus Frauen als auch aus Männern bestehen, dominieren die Gründer. Eine weitere zentrale Erkenntnis, die sich mit den Ergebnissen vieler anderer Studien deckt, ist die nachweislich höhere Risikoaversion von Frauen. Zwar wird den Deutschen – vor allem im Vergleich zu anderen Ländern – im Allgemeinen ein erhöhtes Sicherheitsbewusstsein bzw. eine niedrigere Risikoneigung unterstellt, besonders bemerkbar macht sich dies aber bei den Frauen. Insbesondere weibliche Gründungsinteressierte sind wesentlich risikoscheuer als männliche Gründungsinteressierte.

Dies liegt zum einen daran, dass Personen, die noch nie zuvor gegründet haben, generell risikoaverser sind als Personen, die den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben – unabhängig davon, ob sie ihre Gründung abgebrochen oder ihr Unternehmen nach erfolgter Gründung verkauft haben. Zum anderen spielt hier wieder die größere Risikoscheu von Frauen eine zentrale Rolle.

In **Kapitel IX** wurde die Situation in den gegründeten Unternehmen hinsichtlich der Gründerteams, der Mitarbeitendsituation sowie der Arbeitnehmervertretung beleuchtet. Das Kapitel bietet eine deskriptive Darstellung zur Gründung im Team, der Mitarbeitendsituation und inwieweit Arbeitnehmervertretungen innerhalb der neu gegründeten Unternehmen vorhanden sind. Den Ergebnissen zufolge sind Gründungen im Team erfolgsversprechender als Sologründungen, die auch eher abgebrochen werden. Teamgründungen bestehen durchschnittlich aus drei Personen. Wie auf Grund der Art der Stichprobenziehung zu erwarten war, verfügen die Mitgründerinnen und -gründer am häufigsten über einen akademischen Hochschulabschluss und haben mehrheitlich an der UdS oder der htw saar studiert. Die Mitgründerinnen und -gründer verfügen am häufigsten über Abschlüsse in den Wirtschaftswissenschaften, der Informatik oder in technischen Studiengängen.

Zur Mitarbeitendsituation kann verzeichnet werden, dass nur etwas mehr als die Hälfte der gegründeten Unternehmen bereits Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Unternehmen mit Beschäftigten zählen meist zu den Kleinstunternehmen und haben drei oder weniger Beschäftigte, die meist in Voll- oder Teilzeit unbefristet angestellt sind. Die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hängt dabei mit der Anzahl der Beschäftigten zusammen. Demnach steigt die Anzahl der Beschäftigten mit dem Alter des Unternehmens.

Entsprechend der Ergebnisse zu den Betriebsräten in Deutschland zeigt sich auch bei den hier befragten Unternehmen, dass Betriebsräte so gut wie nie gegründet wurden – etwa ein Viertel der befragten Gründerinnen und Gründer würde die Bildung eines Betriebsrates im eigenen Unternehmen unterstützen. Bzgl. der Einstellungsfragen zu Betriebsräten, zeigt sich, dass aus Sicht der Gründerinnen und Gründer Betriebsräte in der Tendenz eher als wichtig erachtet werden, jedoch in kleinen Unternehmen eine Mitwirkung der Beschäftigten auch ohne Betriebsrat möglich sei. Entsprechend werden Absprachen, wie Arbeitszeitregelungen und Heimarbeit, die in etwa der Hälfte der Unternehmen vorhanden sind, mündlich oder in Kodizes vereinbart.

Kapitel X widmete sich der Unternehmensgründung und Finanzierung. Start-ups weisen zahlreiche Besonderheiten in der Finanzierung auf, die im Wesentlichen auf asymmetrischer Information zwischen Kapitalgebenden und Unternehmerinnen und Unternehmer beruhen. Zudem wird in realistischerweise imperfekten Kapitalmärkten sowohl die Finanzierungsstruktur als auch das -vo-

lumen von jungen und kleinen Unternehmen im Gegensatz zu mittelständischen oder Großunternehmen verzerrt.

Auf Basis des vorliegenden Datensatzes lassen sich diese Ergebnisse theoretischer und empirischer Forschung nur teilweise wiederfinden oder belegen – im Wesentlichen ist dies durch den sehr begrenzten Rücklauf im Rahmen der Studie zu Fragestellungen der Unternehmensfinanzierung und die damit fehlende Belastbarkeit des Datensatzes begründet. Zunächst bestätigt sich, dass junge und kleine Unternehmen den Mangel an Kapital und die finanziellen Risiken zwar als zentrale Hemmnisse bei der Unternehmensgründung und dem Wachstum erkennen, diese Dimensionen aber von weniger als 25% der Unternehmungen als deutliche Einschränkungen eingeordnet werden. Diese Beurteilung der Dimension „Mangel an Kapital“ und „finanzielles Risiko“ liegt damit für aktuelle Gründerinnen und Gründer, ehemalige Gründerinnen und Gründer und Gründungsinteressierte signifikant niedriger als für Nicht-Interessierte. Daraus lässt sich schließen, dass der Prozess der Gründung in der Regel zu Finanzierungsquellen führt, die in der abstrakten Überlegung eines oder einer Gründungsinteressierten nicht erkennbar sind.

Bei der Nutzung möglicher Finanzierungsquellen zeigt sich ein sehr heterogenes Bild ohne eindeutige oder signifikante Muster. Am ehesten deuten die vorliegenden Daten darauf hin, dass Start-ups im Umfeld der saarländischen Hochschulen eine wesentliche und in der Tendenz exklusive Finanzierungsquelle suchen und bei hinreichendem Finanzierungsumfang die Suche nach weiterem Eigen- und Fremdkapital oder Fördergeldern einstellen. Es scheinen auf Basis der vorliegenden Daten Finanzierungen aus dem EXIST-Portfolio des Bundeswirtschaftsministeriums zu dominieren, zumal zur Beantragung entsprechende Unterstützungsangebote der hochschulnahen Institutionen wie KWT und FITT genutzt werden können. Alle anderen abgefragten externen Finanzierungsquellen spielen eine untergeordnete oder keine Rolle. Eine Finanzierung exklusiv oder in starkem Umfang aus Fördergeldern ist dabei typischerweise schwach ausgeprägt in den Dimensionen Monitoring, Entscheidungsunterstützung, Einflussnahme und Marktnähe. In der Konsequenz ist oft moral hazard zu beobachten: Die unterstützten Unternehmen haben aufgrund der schwachen oder nicht vorhandenen Governance (generell schwache KPIs, keine finanziellen KPIs, keine engmaschigen Reporting-Zyklen, kein Zwang zu Ko-Finanzierung, etc.) eine Tendenz, sich auf Basis der Fördergelder zu langsam oder nicht hinreichend zielgerichtet zu entwickeln. Zudem werden zu starke und ineffiziente Anstrengungen auf eine Weiterbewilligung oder Verlängerung der Fördermaßnahmen gerichtet.

Kapitel XI widmete sich den Gründungsintensitäten im Regionalverband Saarbrücken und vergleichend dazu 16 weiteren Regionen (i. d. R. Städte und umliegende Landkreise) in Deutschland von 2010 bis 2017. Auf Basis

des Mannheimer Unternehmenspanels (ZEW 2019), welches sich neben dem Unternehmensregister des Statistischen Bundesamtes auch auf recherchierte Daten einer Kreditauskunftei bezieht, wurden entsprechende Analysen durchgeführt, deren vergleichende Betrachtung sowohl zwischen den Regionen als auch im Längsschnitt, sowie für verschiedene Hauptbranchen erfolgte. Für die Betrachtung der Gründungen im Hochschulumfeld ist dabei insbesondere die Abgrenzung der technologie- und wissensintensiven Sektoren interessant. Es zeigte sich, dass neben Saarbrücken nahezu alle 16 betrachteten Regionen einen Rückgang an Unternehmensgründungen zwischen den Jahren 2010 und 2017 zu beklagen haben, was sich auch für Deutschland im Gesamten zeigen lässt, sowohl in den Hauptbranchen, wie bspw. Bau, Handel, Dienstleistungen, etc. als auch in den technologie- und wissensintensiven Sektoren. Somit ist die Entwicklung in Saarbrücken und den dort ansässigen Hochschulen keine besondere, sondern liegt nahe am Verlauf für Deutschland im Gesamten. Dies bedeutet jedoch auch, dass sich Saarbrücken, trotz entsprechender Ambitionen, in keiner Branche auffallend hervorheben konnte.

Die Abschätzung der nachfrageseitigen und eher kurzfristig wirkenden regionalökonomischen Effekte, welche durch die Unternehmensgründungen im Saarland, in Saarbrücken bzw. im Umfeld der saarländischen Hochschulen entstehen, wurden in **Kapitel XII** behandelt. Für das Jahr 2017 und für saarländische Unternehmen, die zwischen 2014 und 2017 gegründet wurden, also zum Untersuchungszeitpunkt weniger als drei Jahre alt sind, zeigen die Schätzergebnisse auf Basis volkswirtschaftlicher und durchschnittlicher betriebswirtschaftlicher Kennwerte, dass auf diese etwa 4,7% der saarländischen Bruttowertschöpfung entfallen. Anders als angenommen, fällt der erwirtschaftete Anteil der innovations- und wissensintensiven Unternehmensgründungen, die in der Vorstellung vieler politischer Akteurinnen und Akteure vor allem im Umfeld der Hochschulen erfolgen und einen besonders hohen Impact auf die regionale Wirtschaft haben sollen, mit lediglich 0,06% bis 0,1% an der saarländischen Bruttowertschöpfung recht gering aus. Zusätzlich kann über alle neugegründeten Unternehmen im Saarland ein Gesamteffekt der Bruttowertschöpfung von 1,22 EUR je 1,00 EUR erwirtschaftetem Umsatz ermittelt werden, während es bei den Unternehmensgründungen im Umfeld der Hochschulen lediglich 0,99 EUR zusätzliche Wertschöpfung je 1,00 EUR Umsatz sind. Als mögliche Gründe kann angeführt werden, dass in den innovations- und wissensintensiven Branchen (mit Ausnahme des High-Tech-Bereichs) im für die Analyse zugrunde gelegten deutschlandweiten Mittel weniger Unternehmen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen und wenn es Beschäftigte gibt, diese weniger vertreten sind als im Durchschnitt. Gleichzeitig erzielen Unternehmen in den innovations- und wissensintensiven Branchen eher seltener, wenn auch höhere Umsätze als

im Durchschnitt, wovon sodann weniger Investitionen als auch weniger Materialaufwand bzw. Ausgaben für den Wareneinsatz getätigt werden. Auch zeigt sich, dass viele der Starterfirmen im Umfeld der saarländischen Hochschulen im Grunde genommen kein besonderes Innovationspotential aufweisen, was sich auch auf Basis der Befragungsdaten dieser Untersuchung zeigen lies.

Die Herausgeberinnen und Herausgeber

Richard Betzold, M. Sc., wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Technologie- und Innovationsmanagement der Universität des Saarlandes, richard.betzold@uni-saarland.de

Eike Emrich, Univ.-Prof. Dr. phil., Studium der Volkswirtschaftslehre, Soziologie und Sportwissenschaft, Lehrstuhl für Sportökonomie und Sportsoziologie an der Universität des Saarlandes, kooptierter Professor in der Wirtschaftswissenschaft, Bereich Volkswirtschaftslehre, e.emrich@mx.uni-saarland.de

Freya Gassmann, Dr. phil., Soziologin, wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Sportökonomie und Sportsoziologie an der Universität des Saarlandes, f.gassmann@mx.uni-saarland.de

Sven Heidenreich, Univ.-Prof., Dr. rer. pol., Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Technologie- und Innovationsmanagement an der Universität des Saarlandes, Promotionsausschuss Wirtschaftswissenschaft, Sven.Heidenreich@uni-saarland.de

Slawka Jordanow, M. Sc., wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Technologie- und Innovationsmanagement der Universität des Saarlandes, slawka.jordanow@uni-saarland.de

Michael Koch, Master in Sportwissenschaften und in Economics, Finance and Philosophy, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Sportökonomie und Sportsoziologie an der Universität des Saarlandes, michael.koch@uni-saarland.de

Markus Thomas Münter, Prof. Dr. rer. pol., Professor für Volkswirtschaftslehre, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften an der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes, markus.muenter@htwsaar.de

Quynh Nga Nguyen, M. Sc., Wirtschaft und Recht an der Universität des Saarlandes, Regierungsbeschäftigte im Landesamt für Soziales, q.nguyen@las.saarland.de

Luitpold Rampeltshammer, Dr. rer. pol., Leiter der Kooperationsstelle Wissenschaft und Arbeitswelt (KoWA) an der Universität des Saarlandes, l.rampeltshammer@mx.uni-saarland.de

Viele Länder bzw. Regionen fördern Unternehmensgründungen in besonderem Maße und nehmen dabei vor allem die Hochschulen als Innovationstreiberinnen und Standorte für die Gründerszene in den Blick. So auch im Saarland, wo zahlreiche Initiativen und Fördermaßnahmen für Gründerinnen und Gründer, speziell auch im Umfeld der saarländischen Hochschulen, existieren. Vor diesem Hintergrund rückt die vorliegende Studie das Gründungsgeschehen an der UdS und der htw saar in den Fokus. Aus einer volks- und betriebswirtschaftlichen Perspektive werden verschiedene Aspekte rund um das allgemeine Gründungsinteresse der Studierenden, Persönlichkeitsaspekte von Gründerinnen und Gründern sowie Treiber und Barrieren des Gründungsgeschehens im Saarland und speziell an den saarländischen Hochschulen behandelt. Abschließend werden die regionalökonomischen Effekte der Unternehmensneugründungen im Hochschulumfeld betrachtet.