

Evaluation des Gründerwettbewerbs Multimedia „Wettbewerbsteilnehmer des Jahrgangs 2000“

4. Zwischenbericht an das

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

vorgelegt vom

Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI)

Ansprechpartner:

Peter Zoche M.A.

Telefon: 0721-680 91 52; Telefax: 0721-680 91 31; E-mail: pz@isi.fhg.de

Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI)

Abteilung Informations- und Kommunikationssysteme

Breslauer Straße 48, 76139 Karlsruhe

Karlsruhe, Dezember 2001

Projektteam:

Dipl.-Sozialwiss. Monika Harnischfeger

Dipl.-Wi. Ing. Alexandra Rese M. A.

Peter Zoche M. A. (Projektleitung)

Inhaltsverzeichnis	Seite
Vorbemerkung.....	1
1 Executive Summary.....	1
2 Teilnahme am Gründerwettbewerb Multimedia	4
3 Beteiligung am Wettbewerbserfolg.....	5
4 Profil der Wettbewerbsteilnehmer.....	6
5 Geplante Unternehmensgründungen.....	13
6 Mitarbeiter- und Umsatzerwartungen.....	20
7 Zusammenhang zwischen Wettbewerbserfolg und Gründermerkmalen.....	26

Abbildungsverzeichnis	Seite
Abbildung 1: Anzahl Anträge und Teilnehmer.....	4
Abbildung 2: Verteilung der Teilnehmer nach Preiskategorien.....	5
Abbildung 3: Verteilung der Wettbewerbsanträge nach Preiskategorien.....	6
Abbildung 4: Verteilung der weiblichen Wettbewerbspreisträger nach Preiskategorien.....	7
Abbildung 5: Durchschnittsalter nach Geschlecht	8
Abbildung 6: Durchschnittsalter nach Preisträgerschaft	8
Abbildung 7: Anteil der Kurzzeitarbeitslosen an Arbeitslosen nach Geschlecht	9
Abbildung 8: Verteilung der Dauer der Berufserfahrung in Jahren.....	10
Abbildung 9: Verteilung der Teilnehmer nach Bundesländern.....	11
Abbildung 10: Teilnehmer nach Bundesländern pro 1 Mio. Einwohner.....	12
Abbildung 11: Anteil Teamgründungen an allen Gründungen mit der Anzahl Personen.....	13
Abbildung 12: Tatsächliche und erwartete Anteile der Alleingründungen mit Preis	14
Abbildung 13: Verteilung der geplanten Produktkategorien.....	15
Abbildung 14: Zeitdauer zwischen Gründungsidee und Antragstellung.....	15
Abbildung 15: Beantragung von Fördermitteln.....	16
Abbildung 16: Kundensegmente	17
Abbildung 17: Preisträgerquote nach Kundensegmenten.....	18
Abbildung 18: Preisquotenänderung nach Kundensegmenten.....	18
Abbildung 19: Markteinschätzung der Teilnehmer.....	19
Abbildung 20: Tatsächliche und erwartete Anzahlen der erfolgreichen Anträge mit bekannter Markteinschätzung	19
Abbildung 21: Zentralmaße für erwartete Mitarbeiterzahlen im ersten Jahr	20
Abbildung 22: Zentralmaße für erwartete Mitarbeiterzahlen im dritten Jahr	21

Abbildung 23: Median der erwarteten Mitarbeiterzahlen im ersten Jahr und Wettbewerbserfolg.....	21
Abbildung 24: Median der erwarteten Mitarbeiterzahlen im dritten Jahr und Wettbewerbserfolg.....	22
Abbildung 25: Median der erwarteten Mitarbeiterzahlen im ersten Jahr nach Geschlecht.....	22
Abbildung 26: Median der erwarteten Mitarbeiterzahlen im dritten Jahr nach Geschlecht.....	23
Abbildung 27: Median der erwarteten Umsätze im ersten und dritten Jahr	23
Abbildung 28: Median der erwarteten Umsätze im ersten Jahr nach Wettbewerbserfolg.....	24
Abbildung 29: Median der erwarteten Umsätze im dritten Jahr nach Wettbewerbserfolg.....	25
Abbildung 30: Median der erwarteten Umsätze im ersten Jahr nach Geschlecht	25
Abbildung 31: Median der erwarteten Umsätze im dritten Jahr nach Geschlecht	26

Vorbemerkung

Die Antragsdaten der Wettbewerbsteilnehmer des Jahres 2000 sind entsprechend derselben Systematik wie in den Vorjahren ausgewertet worden¹. Im folgenden Textteil wird im wesentlichen darauf hingewiesen, ob sich Veränderungen gegenüber den vorhergehenden Jahrgängen zeigen und ob sich an den Gesamtverteilungen bemerkenswerte Veränderungen abzeichnen. Soweit möglich, werden Trends identifiziert und diskutiert.

1 Executive Summary

Vorgelegt werden Ergebnisse der quantitativen Auswertungen über die Antragsteller der Gründerwettbewerbe 1997 bis 2000. **Die Resonanz auf die Ausschreibung der Wettbewerbe war insgesamt erheblich.** Im Jahr 2000 haben sich 684 Teilnehmer mit 379 Geschäftsideen am Gründerwettbewerb beteiligt, so dass sich die Gesamtanzahl der Teilnehmer auf 3891 und die Gesamtanzahl der Anträge auf 2533 summiert.

Insgesamt sind in dem Wettbewerbsverfahren im betreffenden Zeitraum 360 Geschäftsideen mit 712 Teilnehmern prämiert worden. Das bedeutet eine **Gesamterfolgsquote** von 14 % bezogen auf die Anträge und von 18 % bezogen auf die Teilnehmer. Das über die Wettbewerbsjahre gemittelte Verhältnis zwischen ersten und zweiten Preisträgern beträgt sowohl bei den Teilnehmern als auch bei den Anträgen 1:4. Dies entspricht der ursprünglichen Zielsetzung des Wettbewerbs.

Frauen sind entsprechend ihrer Teilnahme am Wettbewerb erfolgreich. Die positive Entwicklung bei der Beteiligung von Frauen in 1999 hat sich nicht fortgesetzt, der Frauenanteil ist mit knapp 13 % auf das Niveau von 1998 zurückgefallen. Insgesamt hat sich der Frauenanteil bei diesem Wert stabilisiert. Die Chancen der Frauen, einen Preis zu gewinnen, liegen generell geringfügig unter ihrer Beteiligung am Wettbewerb, jedoch ist dieser Zusammenhang nicht signifikant. Im Jahr 2000 haben absolut gesehen mehr Frauen einen Preis gewonnen als im Vorjahr, jedoch ist mit einer Quote von jeweils 11 % der Preisträgerinnenanteil etwas gesunken.

Die **Wettbewerbsteilnehmer** lassen sich als an einer Unternehmensgründung interessierte Personen kennzeichnen, die durch folgende Merkmale charakterisiert sind.

¹ Siehe hierzu ausführlich die Ausführungen in den ersten beiden Zwischenberichten des ISI zur Evaluation des Gründerwettbewerbs Multimedia an das BMWi.

Sie sind überwiegend männlichen Geschlechts (87 %) und durchschnittlich knapp 33 Jahre alt. Die durchschnittliche Berufserfahrung beträgt 6,7 Jahre. Am häufigsten wird aus dem Status des abhängig Beschäftigten bzw. der Selbstständigkeit heraus gegründet (je 34 %). Ein Viertel befinden sich noch in der Ausbildung, wobei hierunter meist ein Studium verstanden wird. In Anbetracht einer generellen Arbeitslosenquote von ca. 10 % kommt der Gründung aus der Arbeitslosigkeit nur eine recht geringfügige Bedeutung zu (7 %).

Die **Idee zur Gründung** bzw. die zugrundeliegende Geschäftsidee ist keine spontane Entscheidung, sondern entwickelt sich über einen längeren Zeitraum (rund die Hälfte beschäftigt sich ein Jahr und mehr mit der Gründungsidee). 71 % haben bereits erste Umsetzungsschritte eingeleitet. Von einer Minderheit werden auch zunehmend Fördermittel beantragt (insgesamt 7 %). Unternehmensgründer setzen sich zwischenzeitlich auch häufiger mit der Marktsituation auseinander und können Angaben zu ihren Wettbewerbern machen bzw. ihre Konkurrenzsituation einschätzen.

Bevorzugt wird als Gründungsart eine Teamgründung (64 %). Hinsichtlich Mitarbeiteranzahl soll größer gegründet und schneller gewachsen werden. In den ersten vier Jahren seit Beginn des Wettbewerbs haben sich die durchschnittlichen Mitarbeiterzahlen, mit denen ein Unternehmen gestartet werden soll, von zwei auf vier (Median) verdoppelt. Eine Verdoppelung von sechs auf zwölf Mitarbeiter ist auch für das dritte Geschäftsjahr geplant (Median). Männliche Gründer planen mit einer etwas höheren Mitarbeiterzahl, ihre Unternehmen sollen jedoch schneller wachsen als die von Gründerinnen. Die positiven Expansionserwartungen gelten auch für die Umsätze, deren Mediane im Zeitverlauf stetig ansteigen. Der Wettbewerbsjahrgang 2000 erwartet für das erste Geschäftsjahr einen Umsatz von 150 k EUR und für das dritte Geschäftsjahr bereits eine Steigerung auf über eine Mio. EUR.

Bei der **regionalen Herkunft** der Wettbewerbsteilnehmer nach Bundesländern sind zwischen den Jahrgängen leichte Verschiebungen zu konstatieren, aber insgesamt scheint sich die Struktur der Herkunft zu stabilisieren. Die bisher stark involvierten Länder Baden-Württemberg und Bayern haben beim Jahrgang 2000 noch Anteile dazu gewonnen, während Nordrhein-Westfalen und Berlin schwächer vertreten sind. Hinsichtlich Wettbewerbserfolg sind die beiden Stadtstaaten und Multimedia-standorte Berlin und Hamburg überdurchschnittlich erfolgreich.

Die Beteiligung der **Neuen Bundesländer** (ohne Berlin) ist 2000 gegenüber dem Vorjahr gleichgeblieben. Der Anteil von 13 % scheint sehr gering zu sein. Dieser Wert relativiert sich aber, wenn man die Bevölkerungszahl berücksichtigt. Der Bevölkerungsanteil der Neuen Bundesländer beträgt rund 17 %. Bemerkenswert ist die höhere Beteiligung von Teilnehmern aus Mecklenburg-Vorpommern sowie der Rückgang in der Teilnahme aus Thüringen im Jahr 2000. Am Wettbewerbserfolg gemessen sind die Geschäftsideen aus den neuen Bundesländern im Gegensatz zu

den Vorjahren fast so erfolgreich wie es ihrer Wettbewerbsteilnahme entspricht. Insgesamt gesehen sind jedoch Teilnehmer aus den Neuen Bundesländern beim Gründerwettbewerb etwas weniger erfolgreich als solche aus den Alten Bundesländern.

Hinsichtlich der **Planung des Leistungsangebotes** wird deutlich, dass **Dienstleistungen** zwar um 6,5 % zurückgehen, jedoch nach wie mit einem Anteil von 53 % **das Produktspektrum dominieren**. Die einzelnen Produktkategorien entwickeln sich dahingehend, dass sämtliche Einzelkategorien schwächer vertreten sind. Auf die gesamte Produktpalette bezogen bedeutet das insgesamt eine größere Diversifikation der anzubietenden Produkte bei den zu gründenden Unternehmen.

Die im Vorjahr bestehende Verteilung der **anvisierten Kundensegmente** bleibt auch in 2000 in etwa erhalten. Der Anteil der Anträge, die Kunden in öffentlichen Einrichtungen oder in Privataushalten erreichen wollen, hat sich aneinander angeglichen und liegt bei gut 40 %. Der Anteil an Unternehmensgründungen mit potenziellen **Kunden in der privaten Wirtschaft** ist kontinuierlich leicht rückläufig und hat sich auf dem hohen Niveau von rund 80 % stabilisiert.

Bei den Juryentscheidungen sind einseitige Diskriminierungen nicht feststellbar. Überproportional erfolgreich sind Berufstätige, Teamgründungen und einzelne Bundesländer mit bekannten Multimediastandorten. Bei einer Analyse über die Zusammenhänge von Wettbewerbserfolg mit relevanten Variablen der Antragsdaten über alle Wettbewerbsjahre zeigen sich folgende Ergebnisse:

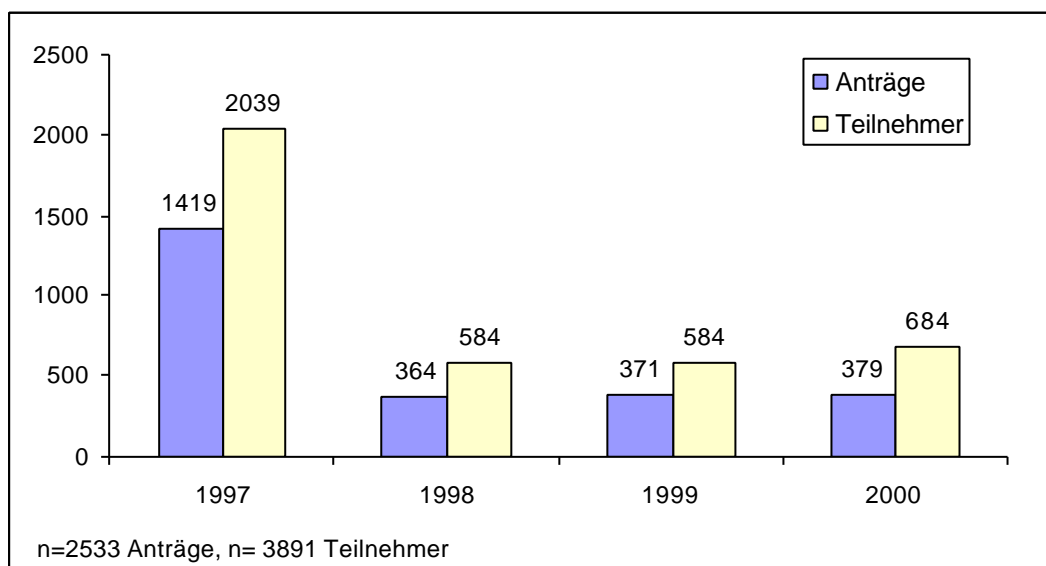
- Wird der Jahrgang 1997 nicht berücksichtigt, zeigt sich, dass die Gewinnchancen unabhängig vom Wettbewerbsjahrgang sind.
- Die Gewinnchancen von Frauen entsprechen ihrer Beteiligung am Wettbewerb.
- Der Wettbewerb begünstigt keine spezielle Altersklasse, jedoch unterscheidet sich das Alter je nach Preiskategorie. Der Altersdurchschnitt bei ersten Preisträgern beträgt 33 Jahre, bei zweiten Preisträgern 31,8 und bei Nichtgewinnern 32,7 Jahre.
- Berufstätige gewinnen überproportional häufig einen ersten Preis, Personen in Ausbildung und ohne Berufstätigkeit unterproportional. Selbstständige erringen häufiger zweite Preise.
- Der Wettbewerbserfolg wird von der Berufserfahrung beeinflusst. Preisträger haben geringere Berufserfahrungen als Nichtgewinner (5 bzw. 5,7 Jahre gegenüber 6,9 Jahre bei den Nichtgewinnern).
- Teilnehmer aus den beiden Stadtstaaten Hamburg und Berlin schneiden überproportional erfolgreich ab. Die Neuen Bundesländer sind beim Gründerwettbewerb weniger erfolgreich als die Alten Bundesländer.

- Zwischen Art der Gründung und Wettbewerbserfolg zeigt sich ein signifikanter Zusammenhang. Teamgründer erhalten deutlich häufiger einen Preis als Alleingründer.
- Wettbewerbsideen, die darauf abzielen ein Unternehmen mit der Kundenzielgruppe "Private Wirtschaft" zu gründen (B2B), sind gegenüber solchen mit den Kundensegmenten "Öffentliche Einrichtungen" oder "Private Haushalte" überdurchschnittlich erfolgreich.
- Es besteht weder im Jahr 2000 noch in den Vorjahren ein systematischer Zusammenhang zwischen der geplanten Mitarbeiterzahl im ersten oder im dritten Jahr und dem Wettbewerbserfolg. Eine Ursache ist die starke Schwankung um den Mittelwert bzw. die Ausreißer nach oben. Die gegenüber Ausreißern unempfindlicheren Mediane liegen dagegen bei den Nichtgewinnern deutlich niedriger als bei den Preisträgern. Das gleiche Ergebnis zeigt sich auch hinsichtlich der erwarteten Umsätze.

2 Teilnahme am Gründerwettbewerb Multimedia

Im Jahr 2000 haben sich insgesamt **684 Teilnehmer** mit **379 Geschäftsideen** am Gründerwettbewerb beteiligt, so dass sich die Gesamtzahl der Teilnehmer auf 3891 und die Gesamtzahl der Anträge auf 2533 summiert.

Abbildung 1: Anzahl Anträge und Teilnehmer



Die Zahl der Anträge hat sich also auf dem Niveau der beiden Vorjahre eingependelt, während die Zahl der Teilnehmer gegenüber 1998 und 1999 eine leicht stei-

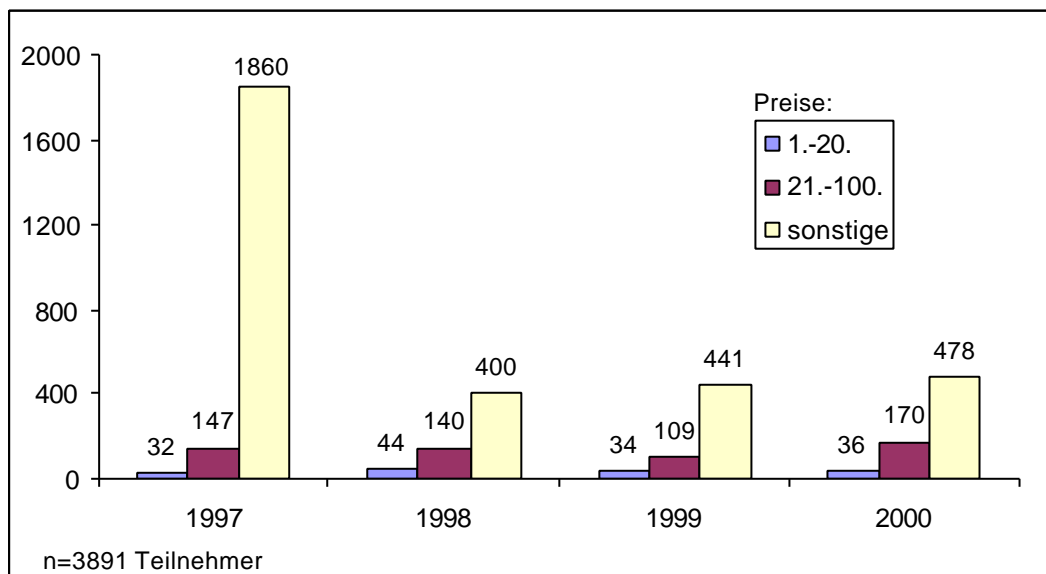
gende Tendenz aufweist. Dies lässt sich im wesentlichen darauf zurückführen, dass von Anfang an mehr und größere Teamgründungen geplant werden: Die mittlere **Teamgröße** aller Wettbewerbsjahrgänge beträgt 1,6 Personen, jedoch für das Jahr 2000 1,9 Personen.

Es ist ebenfalls offensichtlich, dass das erste Wettbewerbsjahr 1997 mit der sehr hohen Beteiligung von 2039 Teilnehmern und 1419 Anträgen einen Sonderfall darstellt. Die Vermutung liegt nahe, dass in jenem Jahr auch das Gründerpotenzial aus den Vorjahren miterfasst worden ist. Auch war die Beteiligung von bereits gegründeten Unternehmen mit rund 30 % relativ hoch.

3 Beteiligung am Wettbewerbserfolg

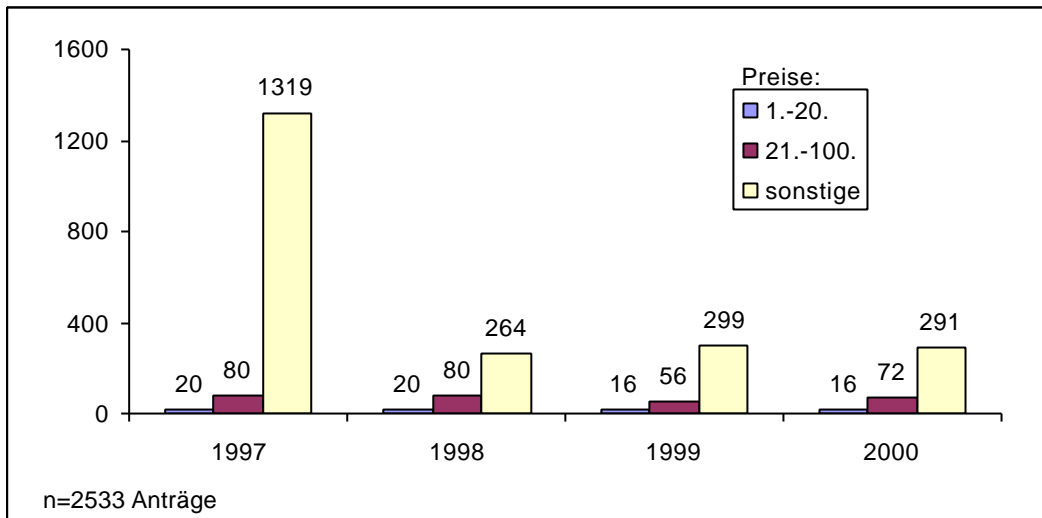
In den folgenden Abbildungen werden die Verteilungen der *Wettbewerbsteilnehmer* und –anträge für die Jahre 1997 bis 2000 nach **Wettbewerbserfolg** veranschaulicht:

Abbildung 2: Verteilung der Teilnehmer nach Preiskategorien



Die folgende Abbildung 3 gibt die *Anzahl der Anträge* nach Wettbewerbserfolg wieder:

Abbildung 3: Verteilung der Wettbewerbsanträge nach Preiskategorien



Auch für das Jahr 2000 wurde die Anzahl der maximal möglichen 20 ersten und 80 zweiten Preise nicht voll ausgeschöpft, was im wesentlichen auf die Qualität der Anträge zurückzuführen ist. Die Zahl der Anträge, die mit einem ersten Preis ausgezeichnet wurden, betrug wie im Vorjahr 16. Dagegen erhöhte sich wieder der Anteil der zweiten Preisträger. Im Wettbewerbsjahr 2000 konnten somit 88 Anträge mit 206 Teilnehmern mit einem Preis ausgezeichnet werden. Dies entspricht einer **Erfolgsquote** von 23 % bei den Anträgen bzw. 30 % bei den Teilnehmern.

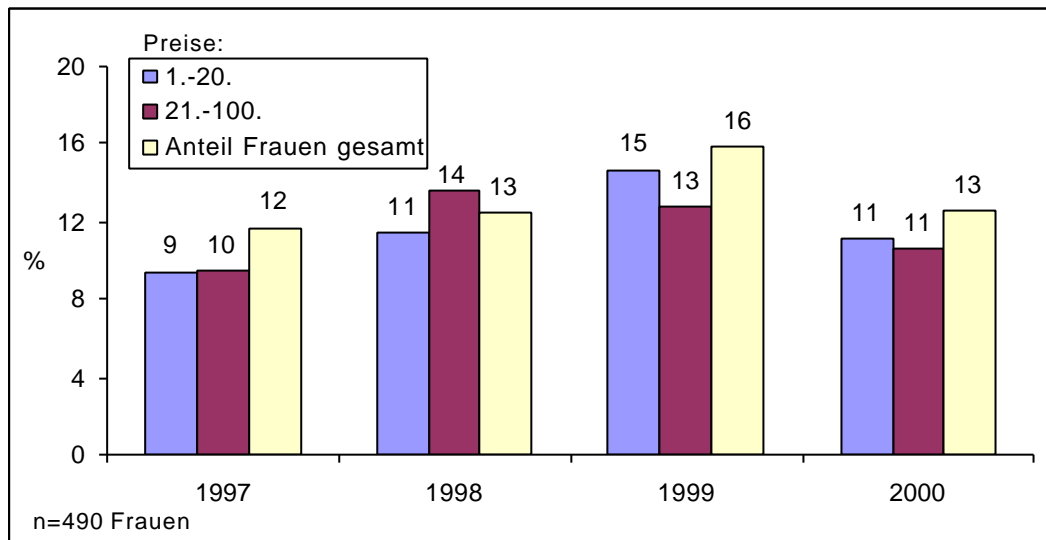
Insgesamt sind in dem Wettbewerbsverfahren bisher 360 Geschäftsideen mit 712 Teilnehmern prämiert worden. Das bedeutet eine **Gesamterfolgsquote** von 14 % bezogen auf die Anträge und von 18 % bezogen auf die Teilnehmer. Das über die Wettbewerbsjahre gemittelte Verhältnis zwischen ersten und zweiten Preisträgern beträgt sowohl bei den Teilnehmern als auch bei den Anträgen 1:4. Dies entspricht der ursprünglichen Zielsetzung des Wettbewerbs.

4 Profil der Wettbewerbsteilnehmer

Die positive Entwicklung bei der **Beteiligung von Frauen** in 1999 hat sich nicht fortgesetzt, der Frauenanteil ist mit knapp 13 % auf das Niveau von 1998 zurückgefallen. Insgesamt hat sich der Frauenanteil bei diesem Wert stabilisiert. Der Anteil der Frauen, die *allein* gründen wollen, beträgt 26 % und weist gegenüber dem Vorjahr mit 33 % wieder eine rückläufige Tendenz auf. Der aktuelle Anteil entspricht damit der generellen Tendenz zur Teamgründung. Darüber hinaus ist festzuhalten, dass das Geschlecht keinen Einfluss auf die Art der Gründung ausübt, Frauen und Männer gründen entsprechend ihren Anteilen am Gründungsgeschehen.

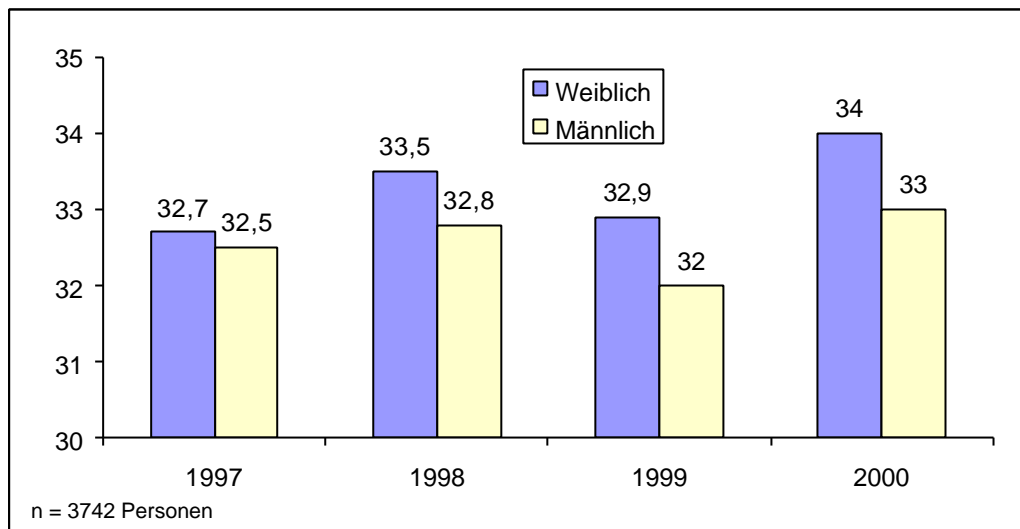
Ebenfalls ist erkennbar, dass zwar absolut gesehen im Jahr 2000 mehr Frauen einen Preis gewonnen haben ($n = 22$ gegenüber 19 im Jahr 1999), jedoch ist mit einer Quote von jeweils 11 % ihr Anteil an den Preisträgern etwas gesunken. Damit liegt die Erfolgsquote der Frauen in dem betrachteten Wettbewerbsjahrgang als auch generell geringfügig unter ihrer Beteiligung am Wettbewerb. Dennoch ist dieser Zusammenhang nicht signifikant.

Abbildung 4: Verteilung der weiblichen Wettbewerbspreisträger nach Preiskategorien



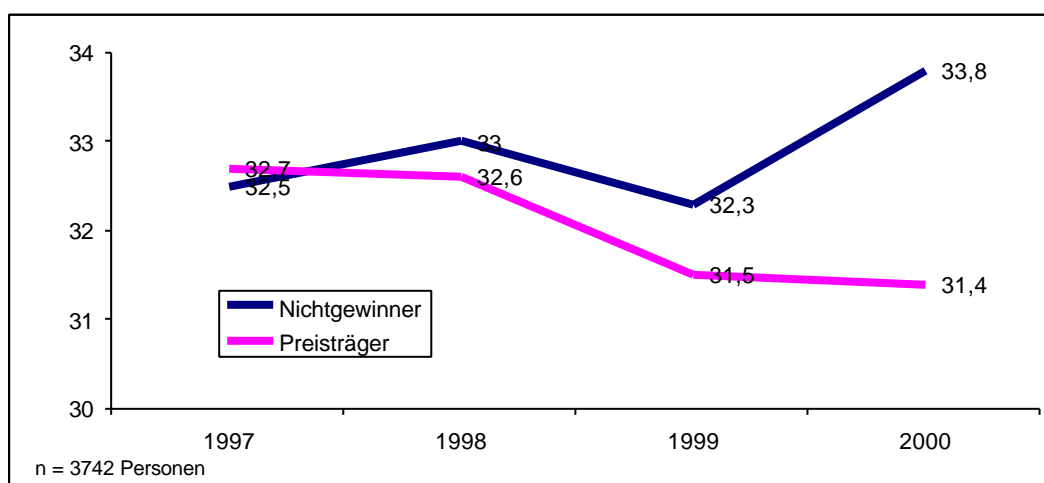
Beim **Durchschnittsalter** der Wettbewerbsteilnehmer sind keine besonderen Veränderungen erkennbar. Es hat sich bei rund 33 Jahren stabilisiert. Nach wie vor befinden sich die potenziellen Wettbewerbsgründer schwerpunktmäßig in den Altersklassen 26 bis 30 Jahre (27 %) und 31 bis 35 Jahre (25 %), jedoch haben die Altersklassen ab 36 Jahren etwas zugenommen. Frauen sind im Jahrgang 2000 im Schnitt mit 34 Jahren etwas älter als Männer (2000: 33 Jahre). Obwohl Frauen zunehmend älter als Männer sind, ergibt sich in keinem Jahr ein signifikanter Unterschied. Insgesamt ist das mittlere Alter sehr stabil.

Abbildung 5: Durchschnittsalter nach Geschlecht



Innerhalb der Wettbewerbsjahrgänge 1997 bis 1999 gibt es beim Alter nur geringe Unterschiede zwischen Preisträgern und Nichtgewinnern. Insgesamt gesehen unterscheiden sich Preisträger und Nichtgewinner jedoch auf dem 5 % Niveau signifikant. Die Differenz zwischen Preisträgern und Nichtgewinnern wird zunehmend größer, da Preisträger tendenziell jünger und Nichtgewinner älter werden. In 2000 sind Preisträger mit 31,4 Jahren deutlich jünger als Nichtgewinner mit 33,8 Jahren.

Abbildung 6: Durchschnittsalter nach Preisträgerschaft



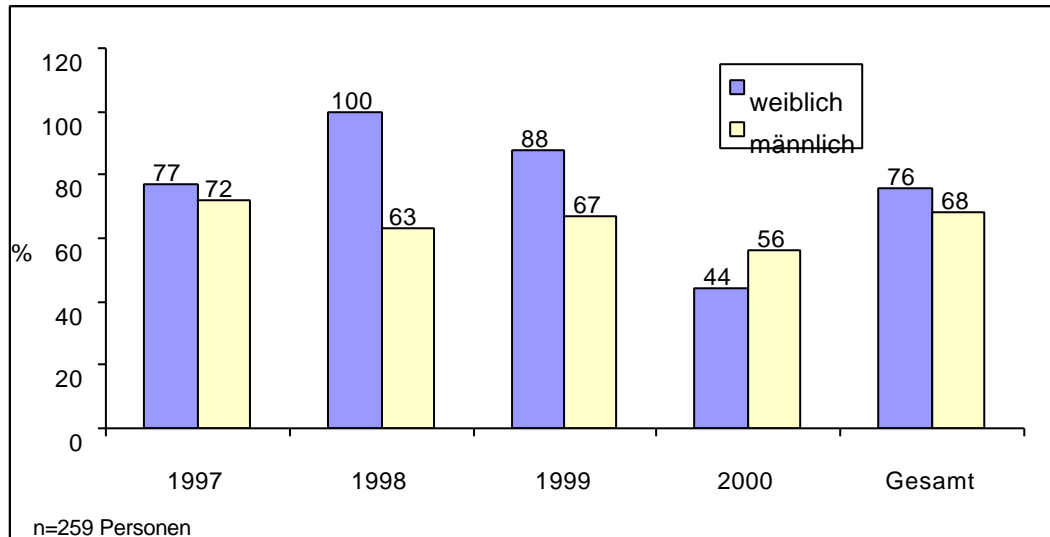
Beim **Beschäftigungsstatus** der Teilnehmer sind zwei gegenläufige Tendenzen erkennbar. Auf der einen Seite nehmen die Selbstständigen zu und stellen nunmehr die größte Gruppe mit einem Anteil von 40 %. Auf der anderen Seite zeigt sich ein Rückgang bei der Gruppe der abhängig Beschäftigten/Angestellten auf 31 %. Auch

die Gruppe der Arbeitslosen weist eine rückläufige Tendenz auf und beträgt im Jahr 2000 noch 5 %. In Ausbildung Befindliche, zu denen im wesentlichen die Studierenden gehören, haben sich bei rund 25 % stabilisiert.

Ein Zusammenhang zwischen dem **Beschäftigungsstatus** und dem **Geschlecht** kann auf Basis der einzelnen Wettbewerbsjahrgänge nicht nachgewiesen werden. Es sind allenfalls wieder Tendenzen erkennbar, die sich durch Zusammenfassung der Wettbewerbsjahrgänge adäquat untersuchen lassen. Zusammengefasst zeigt sich, dass bei Frauen Personen ohne Beruf überdurchschnittlich oft teilnehmen: Der tatsächliche Wert (56 Frauen) liegt um 70 % über dem bei Unabhängigkeit zu erwartende Wert von 33 Frauen.

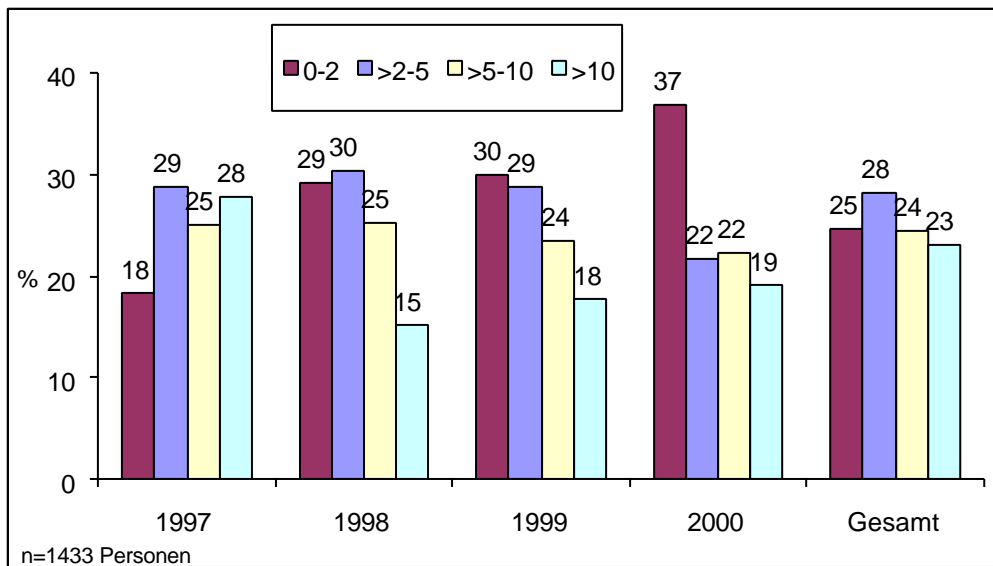
Arbeitslosigkeit scheint keinen besonderen Einfluss auf die Gründungsentscheidung auszuüben, denn der Anteil der Arbeitslosen bei den Gründungswilligen ist mit gut 5 % in 2000 relativ gering. Darüber hinaus ist bemerkenswert, dass im Jahr 2000 der Anteil der Kurzzeitarbeitslosen (Arbeitslosigkeit unter einem Jahr) gegenüber den Vorjahren deutlich zurückgegangen ist, aber nach wie vor den größten Schwerpunkt bildet (53 %). Arbeitslose Frauen sind in der Klasse der **Kurzzeitarbeitslosen** erstmals weniger stark vertreten.

Abbildung 7: Anteil der Kurzzeitarbeitslosen an Arbeitslosen nach Geschlecht



Bei der **Berufserfahrung** der Wettbewerbsteilnehmer hat die Gruppe derjenigen, die über keine oder eine sehr geringe Erfahrung verfügen (0 bis 2 Jahre) stetig zugenommen und sich von 18 % auf 37 % verdoppelt. Dagegen hat die Gruppe mit einer Berufserfahrung von zwei bis fünf Jahre auf 22 % abgenommen.

Abbildung 8: Verteilung der Dauer der Berufserfahrung in Jahren

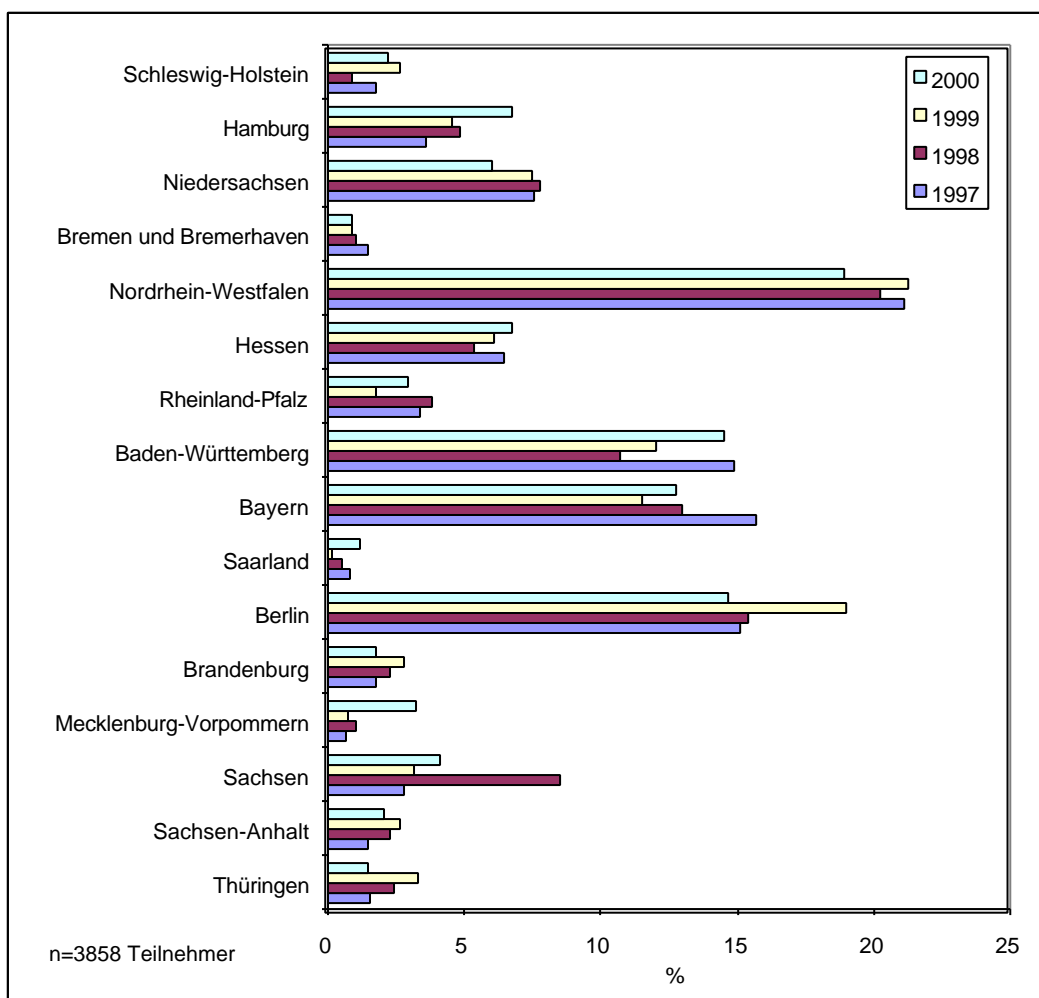


Obwohl die potenziellen Unternehmensgründer tendenziell über immer weniger Berufserfahrung verfügen, ist aus den Gesprächen mit Unternehmensgründern bekannt, dass diese durchaus durch Tätigkeiten während oder neben ihrem Studium bereits erhebliche Erfahrungen erwerben. Die hier untersuchte Variable drückt somit eher die Dauer von festen Arbeitsverhältnissen und weniger der Berufserfahrung aus. Erwartungsgemäß besteht eine in allen Wettbewerbsjahrgängen starke Korrelation der **Berufserfahrung** mit dem **Alter**: Über alle Wettbewerbsjahrgänge betrachtet ($R^2=0,53$) steigt die Berufserfahrung mit jedem Altersjahr um 0,71 Jahre (Regressionskoeffizient).

Die **Dauer der Selbstständigkeit** beträgt im Mittel 3,5 Jahre, zeigt jedoch im Gegensatz zur Berufserfahrung keine Tendenz auf.

Bei der **regionalen Herkunft** der Wettbewerbsteilnehmer nach Bundesländern sind weiterhin leichte Verschiebungen zu konstatieren, aber insgesamt scheint sich die Struktur der Herkunft zu stabilisieren.

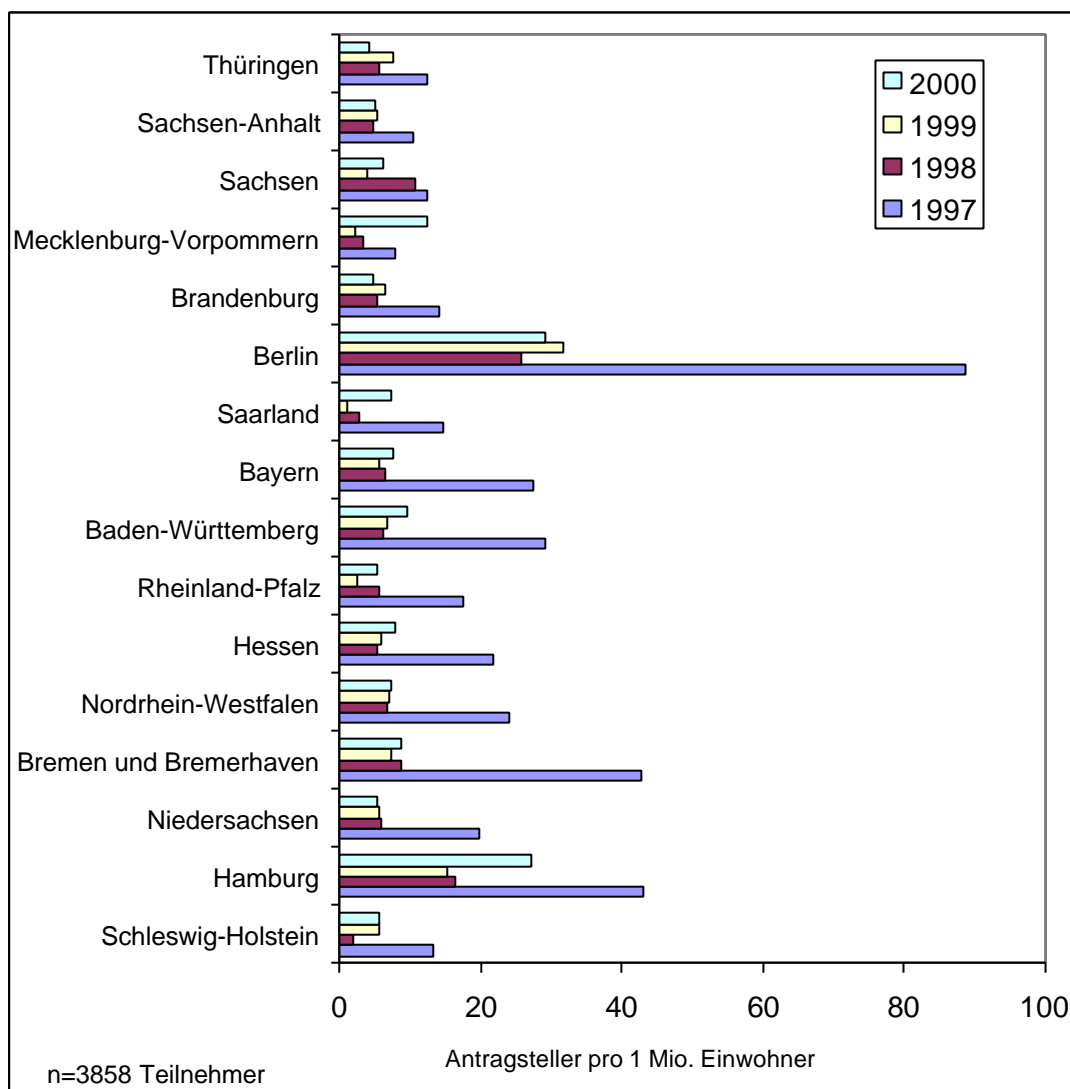
Abbildung 9: Verteilung der Teilnehmer nach Bundesländern



Die bereits vorher stark involvierten Länder Baden-Württemberg und Bayern haben noch Anteile dazu gewonnen, aber auch Teilnehmer aus dem bislang recht gering beteiligten Saarland sind verstärkt vertreten. Bei den Stadtstaaten ist die Entwicklung uneinheitlich. Die Beteiligung von Hamburg hat zugenommen, die von Berlin abgenommen und die von Bremen hat sich auf einem niedrigerem Niveau stabilisiert. Die Beteiligung der neuen Bundesländer (ohne Berlin) ist gegenüber dem Vorjahr gleichgeblieben, ist aber immer noch mit einem Anteil von knapp 13 % als recht gering einzustufen. Bemerkenswert ist die höhere Beteiligung von Teilnehmern aus Mecklenburg-Vorpommern sowie der Rückgang in der Teilnahme aus Thüringen. Am Wettbewerbserfolg sind die Geschäftsideen aus den neuen Bundesländern im Gegensatz zu den Vorjahren fast so erfolgreich wie es ihrer Wettbewerbsteilnahme entspricht.

Unter Berücksichtigung der Einwohnerzahl der Bundesländer ergibt sich folgende Entwicklung:

Abbildung 10: Teilnehmer nach Bundesländern pro 1 Mio. Einwohner



Es wird deutlich, dass sich die relative Verteilung der Vorjahre im wesentlichen reproduziert. Die stark beteiligten Bundesländer NRW, Bayern und Berlin konnten ihren hohen Anteil des Vorjahres nicht ganz halten, ebenso ging der Anteil der schwach beteiligten Bundesländer Brandenburg, Sachsen-Anhalt und Thüringen noch etwas zurück. Positiv ist der Anstieg Mecklenburg-Vorpommerns von bislang 1 auf 3 Teilnehmer pro 1 Mio. Einwohner.

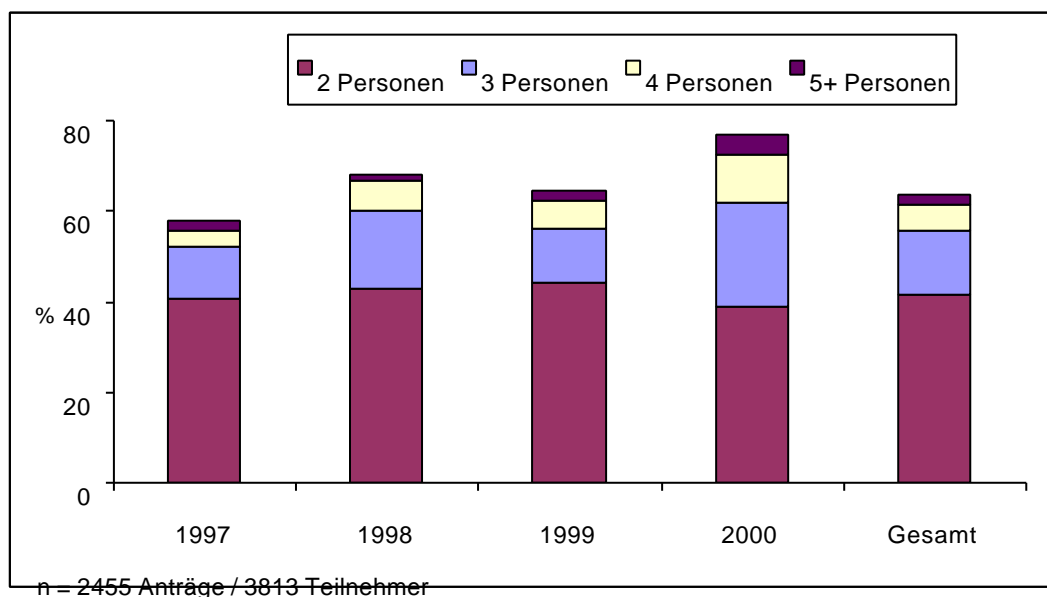
Im Zusammenhang mit dem nach **Bundesländern** differenzierten **Erfolg** sind beim Wettbewerbsjahrgang 2000 Hamburger und Berliner Antragsteller im Verhältnis zur Anzahl ihrer Anträge überdurchschnittlich erfolgreich: Bei Unabhängigkeit der Preisträger nach regionaler Herkunft würden sich für Hamburg 14 und für Berlin 30 Preisträger ergeben, tatsächlich sind es jedoch 22 bzw. 42. Dies kann u.U. mit den

besseren Standortbedingungen für Medienunternehmern in den beiden Großstädten begründet werden.

5 Geplante Unternehmensgründungen

Bei der **Gründungsart** zeigt sich eine eindeutige Tendenz zur Teamgründung. Gut die Hälfte der Gründungsinteressierten planen in 2000 eine Teamgründung. Korrespondierend hierzu geht die Neigung zur Einzelgründung zurück. Welche Faktoren diese Entwicklung beeinflusst haben, lässt sich aus dem vorliegenden Material nicht eindeutig beantworten. Es ist jedoch zu vermuten, dass die Berichterstattung in den Medien über erfolgreiche und nicht erfolgreiche Gründungen sowie Ergebnisse der Gründungsforschung über die besseren Erfolgchancen von Teamgründungen zu dieser Entwicklung beigetragen haben². Innerhalb der Teams geht die Neigung zu Zweipersonengründungen zugunsten von Dreipersonengründungen zurück, obwohl nach wie vor am häufigsten zu Zweit gegründet werden soll.

Abbildung 11: Anteil Teamgründungen an allen Gründungen mit der Anzahl Personen

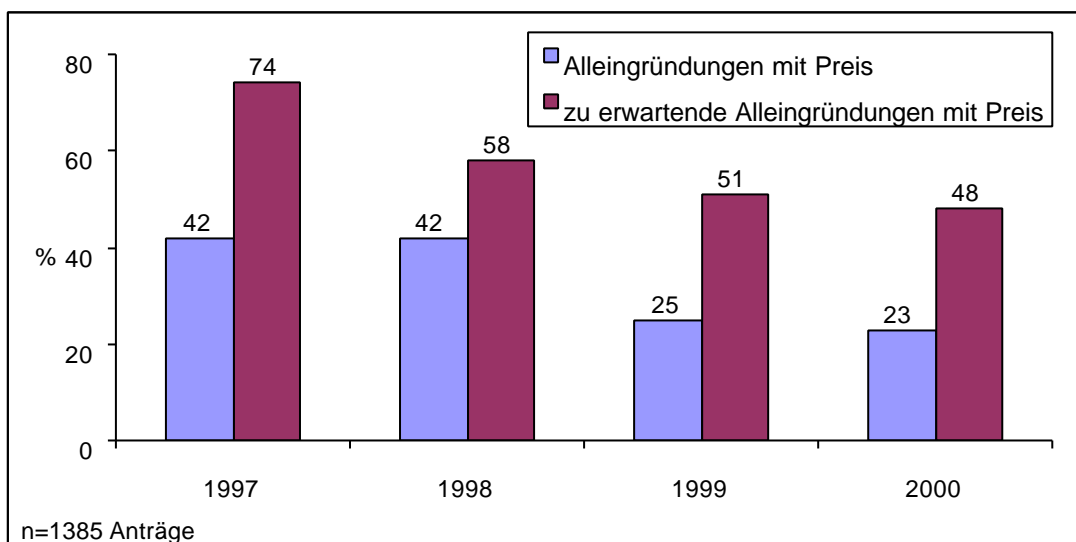


² Bronner, Rolf; Mellewig, Thomas (2000): Teamgründungen: ein Erfolgsfaktor neuer Unternehmen? Johannes Gutenberg-Universität Mainz, Arbeitspapiere zur empirischen Organisationsforschung Nr. 16, 11/2000.

Hinsichtlich **Gründungsart** und **Anzahl der Teammitglieder** sind bei einer vergleichenden Betrachtung nach alten und neuen Bundesländern keine besonderen Unterschiede feststellbar.

Die Neigung zur Teamgründung in zunehmend größeren Teams wird vermutlich auch durch den Wettbewerb verstärkt, da Teamgründungen erfolgreicher abgeschnitten haben. In 2000 haben nur 23 Geschäftsideen mit einer Alleingründung einen Preis erhalten. Anteilsmäßig, d.h. unter Unabhängigkeit der **Gründungsart** und des **Preisgewinns** hätten aber 48 Alleingründungen einen Preis gewinnen müssen.

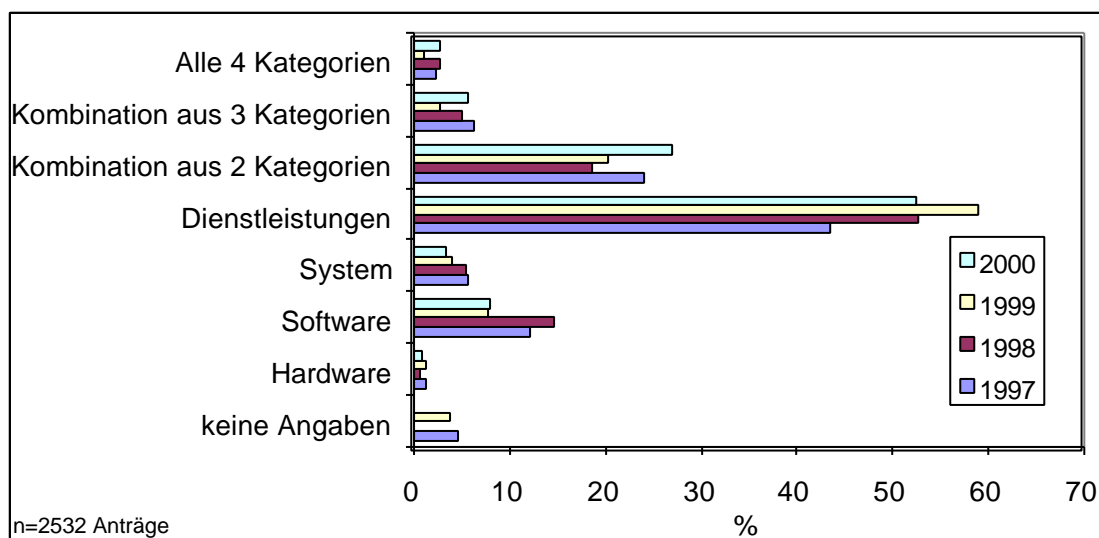
Abbildung 12: Tatsächliche und erwartete Anteile der Alleingründungen mit Preis



Die durchschnittliche Teamgröße beträgt für das Jahr 2000 1,9. Bei einer differenzierten Betrachtung stellt sich heraus, dass das Geschlecht keinen Einfluss auf die Teamgröße ausübt.

Hinsichtlich der **Planung des Leistungsangebotes** wird deutlich, dass Dienstleistungen zwar um 6,5 % zurückgehen, jedoch nach wie vor mit einem Anteil von 53 % das Produktspektrum dominieren. Die einzelnen **Produktkategorien** entwickeln sich dahingehend, dass sämtliche Einzelkategorien alleine (inklusive der Kategorie „k.A.“) schwächer vertreten sind. Auf die gesamte Produktpalette bezogen bedeutet das insgesamt eine größere Diversifikation der anzubietenden Produkte bei den zu gründenden Unternehmen.

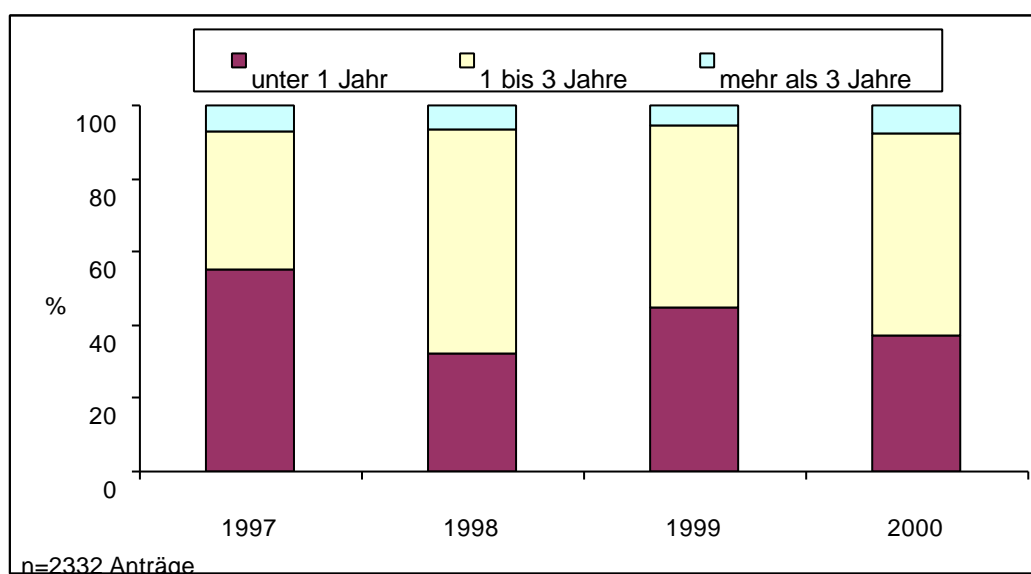
Abbildung 13: Verteilung der geplanten Produktkategorien



Es wird deutlich, dass der Anteil der Wettbewerbsanträge mit einer Kombination aus zwei Produktkategorien in 2000 das bislang höchste Niveau erreicht. Dabei erzielt die Kombination Software und Dienstleistungen mit 64 % den höchsten Anteil gefolgt von System und Dienstleistungen (19 %). Ein signifikanter Zusammenhang zum Wettbewerbsjahrgang besteht jedoch nicht.

Die **zeitliche Dauer seit der ersten Beschäftigung mit der Gründungsidee und der Antragstellung** hat sich gegenüber dem Vorjahr wieder erhöht. Lag diese Zeitdauer in 1997 im Mittel bei 1,1, in 1998 bei 1,4 und in 1999 bei 1,0 Jahren, beträgt sie in 2000 1,3 Jahre.

Abbildung 14: Zeitdauer zwischen Gründungsidee und Antragstellung

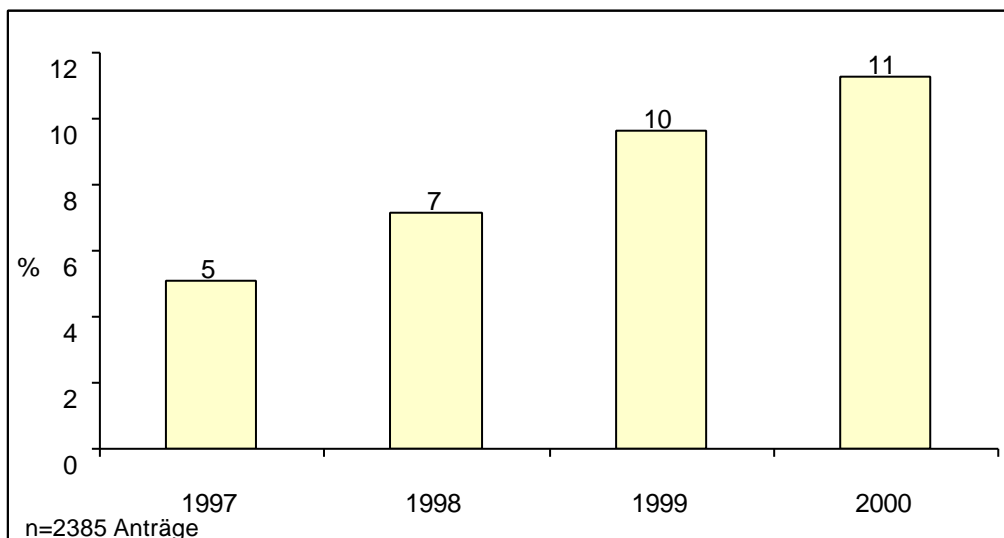


Auf den Wettbewerbserfolg scheint die Dauer, mit der man sich mit der Wettbewerbsidee auseinandergesetzt hat, keinen besonderen Einfluss auszuüben, da sich mit der Zeitdauer zwischen Gründungsidee und Antragstellung nur in 1998 ein schwacher Zusammenhänge zeigt³. Ein Zusammenhang mit dem Geschlecht ist nicht nachweisbar.

Bezogen auf den Gründungsstatus stabilisiert sich der Anteil derjenigen, die bereits **erste Umsetzungsschritte eingeleitet** haben. Ähnlich wie im Vorjahr hat gut ein Fünftel bereits mit der Unternehmensgründung begonnen. Ein spezieller Zusammenhang mit dem Wettbewerbserfolg besteht hier - ebenfalls wie im Vorjahr - nicht. Dagegen zeigt sich, dass Männer (über alle Jahre betrachtet) überproportional häufig erste Umsetzungsschritte eingeleitet haben.

Bemerkenswert ist die zunehmende Tendenz bei der **Beantragung von Fördermitteln**. Im Jahr 2000 haben über 11 % der Antragsteller bereits Fördermittel beantragt. Welche Faktoren diese Entwicklung beeinflusst haben, lässt sich aus den Unterlagen nicht beantworten. Es ist jedoch zu vermuten, dass die im letzten Jahr verstärkt einsetzende Skepsis von Finanzierungsgebern gegenüber Internet-Start-ups die potenziellen Gründer dazu bewegen, sich verstärkt um (öffentliche) Fördermittel zu bemühen.

Abbildung 15: Beantragung von Fördermitteln



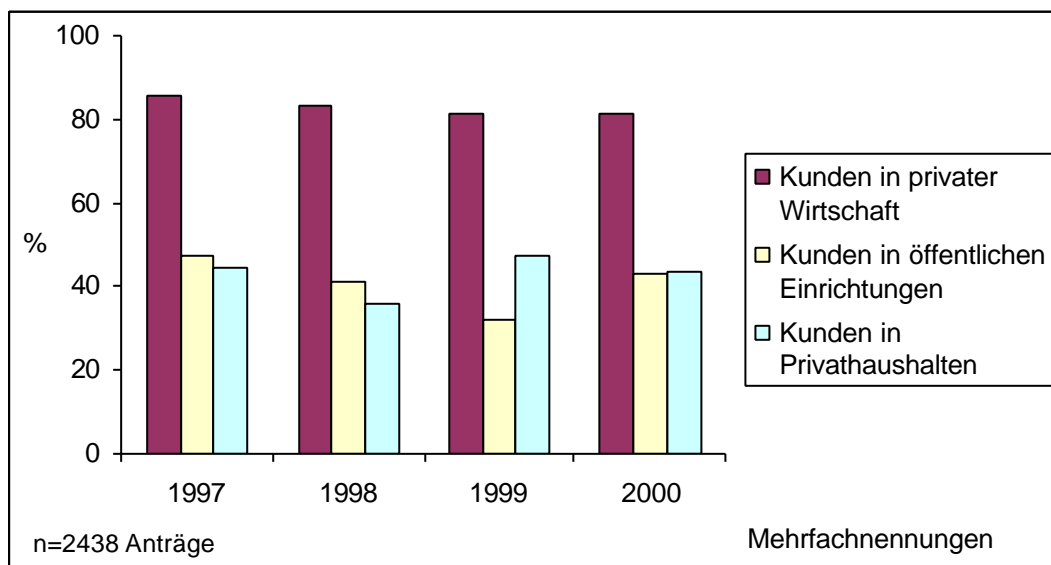
³ In 1998 beträgt die Zeitdauer zwischen der Gründungsidee und der Antragstellung bei Preisträgern 1,0 Jahr, bei Nichtgewinnern 1,4 Jahre.

Selbstständige beantragen in allen Wettbewerbsjahren häufiger als proportional Fördermittel. Obwohl der durchschnittliche Anteil der Fördermittel beantragenden Personen über alle Teilnehmer nur 7 % beträgt, beantragen 56 % der Selbstständigen solche Mittel. Dagegen beantragen Personen in einem festen Arbeitsverhältnis und insbesondere solche, die sich in Ausbildung befinden seltener Fördermittel: Personen in festem Arbeitsverhältnis zu 5 % und Auszubildende nur zu 3 %. Dies lässt darauf schließen, dass Selbstständige hinsichtlich der Gründung eines Unternehmens über einen möglichen Informationsvorsprung verfügen und diese besonders gezielt vorbereiten. Ein besonders starker, signifikanter Zusammenhang zwischen dem beruflichen Status und der Beantragung von Fördermitteln lässt sich im Wettbewerbjahrgang 1997 und aktuell feststellen, ein schwach signifikanter in 1998 und 1999.

Differenziert man die Variable „Beantragung von Fördermitteln“ nach Wettbewerbserfolg oder Geschlecht, so zeigt sich nach wie vor kein Zusammenhang.

Die im Vorjahr bestehende Verteilung der **anvisierten Kundensegmente** bleibt auch in 2000 in etwa erhalten. Der Anteil der Anträge, die Kunden in öffentlichen Einrichtungen oder in Privataushalten erreichen wollen, hat sich aneinander angeglichen und liegt bei gut 40 %. Der Anteil an Unternehmensgründungen mit potenziellen Kunden in der privaten Wirtschaft ist kontinuierlich leicht rückläufig und hat sich auf dem hohen Niveau von rund 80 % stabilisiert.

Abbildung 16: Kundensegmente



Betrachtet man die Entwicklung der nach Kundensegmenten differenzierten **Wettbewerbserfolge**, so sind nach wie vor Antragsteller mit potenziellen Kunden in

privaten Unternehmen überdurchschnittlich erfolgreich. Demgegenüber gewinnen Antragsteller mit potenziellen Kunden in Privathaushalten seltener einen Preis.

Abbildung 17: Preisträgerquote nach Kundensegmenten

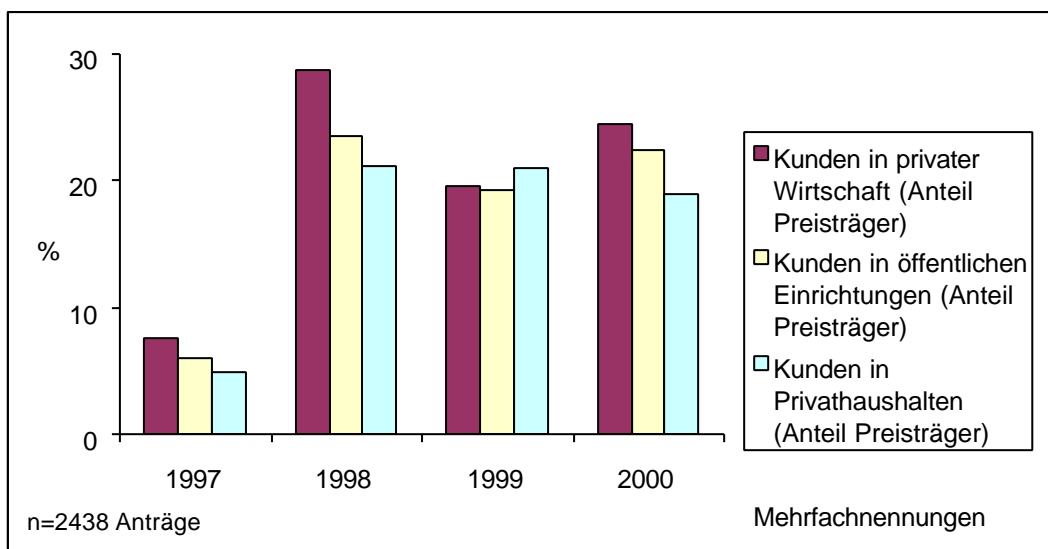
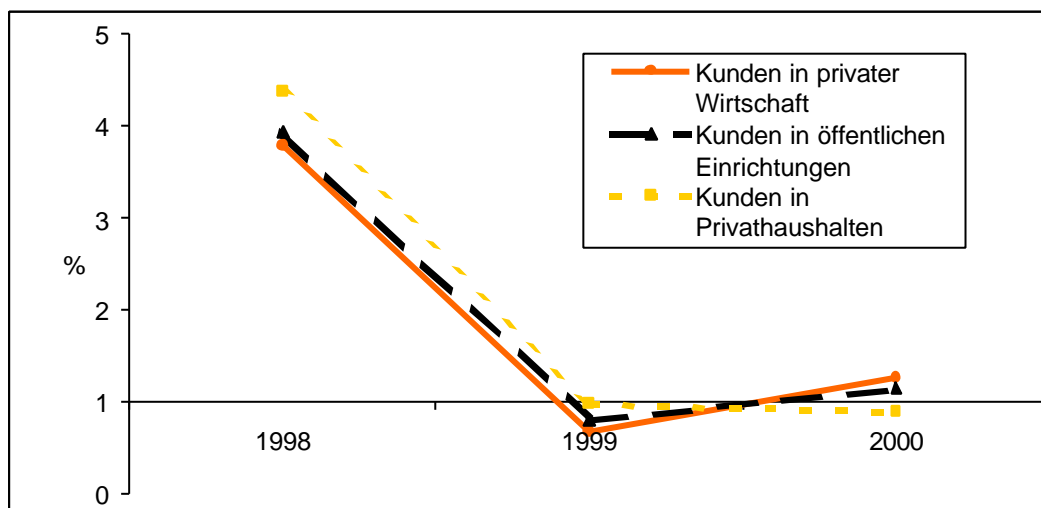


Abbildung 18: Preisquotenänderung nach Kundensegmenten

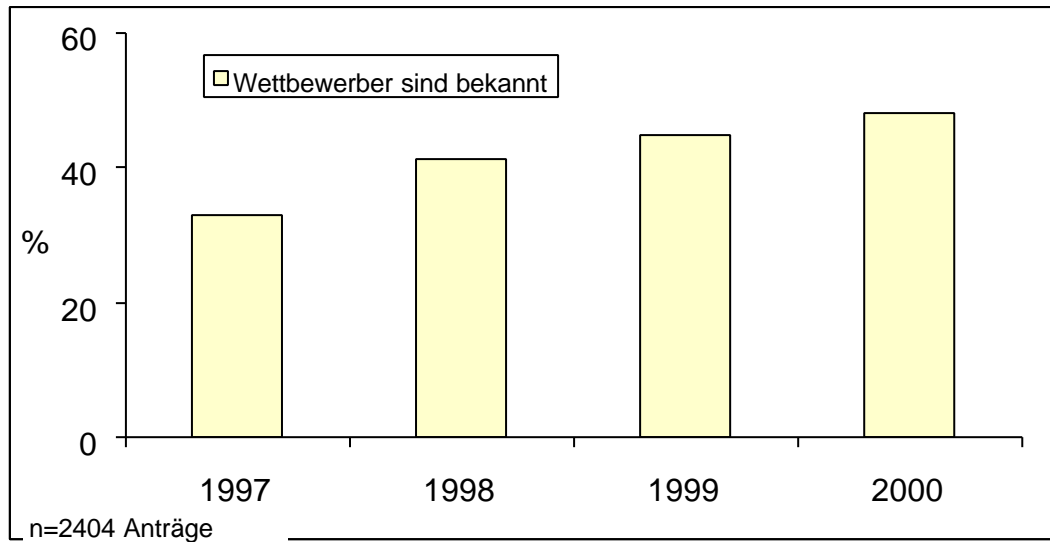


Die durch die hohe Teilnehmerzahl bedingte sehr geringe Preisquote in 1997 führt dazu, dass das Verhältnis der Preisquote in 1998 zu 1997 etwa vier beträgt. Danach ist die Preisquote relativ zum Vorjahr etwa eins. In 2000 hat sie sich besonders bei Unternehmen mit Kunden in privater Wirtschaft leicht erhöht.

Hervorhebenswert ist der weiterhin bestehende Trend, dass die Wettbewerbsteilnehmer vermehrt **Angaben zu ihren Wettbewerbern** machen. Fast die Hälfte der

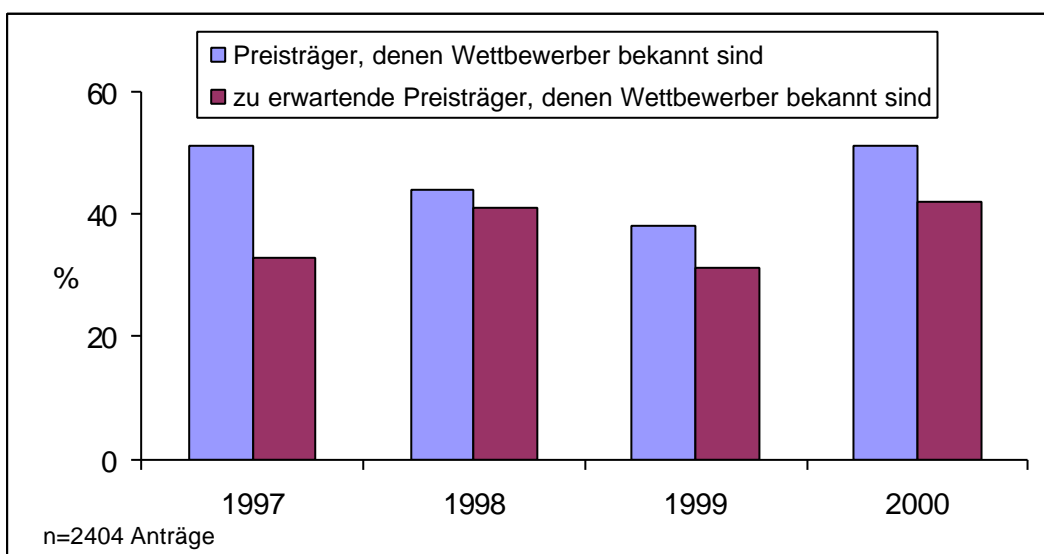
Anträge enthält eine Einschätzung der Konkurrenzsituation (1997 war dies nur bei einem Drittel der Anträge der Fall). Dies deutet auf eine zunehmend realistischere Einschätzung des Marktes auf Seiten der potenziellen Gründer hin.

Abbildung 19: Markteinschätzung der Teilnehmer



Die Fähigkeit, eine Markteinschätzung vorzunehmen, wird auch durch die Ergebnisse der Wettbewerbsjury honoriert. Anträge mit Angaben zu ihren Wettbewerbern zeichnen sich durch einen überdurchschnittlichen Wettbewerbserfolg aus (vgl. Abbildung 19).

Abbildung 20: Tatsächliche und erwartete Anzahlen der erfolgreichen Anträge mit bekannter Markteinschätzung



6 Mitarbeiter- und Umsatzerwartungen

Die von den Teilnehmern erwarteten **Mitarbeiterzahlen** (ohne Gründer) für das Gründungsjahr weisen sowohl im ersten als auch im dritten Jahr eine stetige Steigerung auf. Ebenso werden starke Expansionstendenzen deutlich (vgl. Abbildungen 20 und 21). Da sowohl die Verteilung der erwarteten Mitarbeiter- als auch der Umsatzzahlen über alle Wettbewerbsjahrgänge linkssteil und allgemein qualitativ vergleichbar sind, sollte zur Beurteilung von Unterschieden bezüglich Zentralmaßen der aussagekräftigere Median betrachtet werden. Dieser reduziert das Ausreißerproblem erheblich.

In den vier Jahren seit Beginn des Wettbewerbs haben sich die durchschnittlichen Mitarbeiterzahlen, mit denen ein Unternehmen gestartet werden soll, von zwei auf vier (Median) verdoppelt. Eine Verdoppelung von sechs auf zwölf Mitarbeiter ist auch für das dritte Geschäftsjahr geplant, wenn man die Entwicklung der Mediane betrachtet. Betrachtet man dagegen die arithmetischen Mittelwerte ergibt sich sogar fast eine Verdreifachung im Jahr 2000 gegenüber dem Vorjahr für das dritte Jahr. Dies ist vor allem auf einen Anstieg in der Klasse mit über 20 Mitarbeitern zurückzuführen (von 24 % auf 32 %).

Abbildung 21: Zentralmaße für erwartete Mitarbeiterzahlen im ersten Jahr

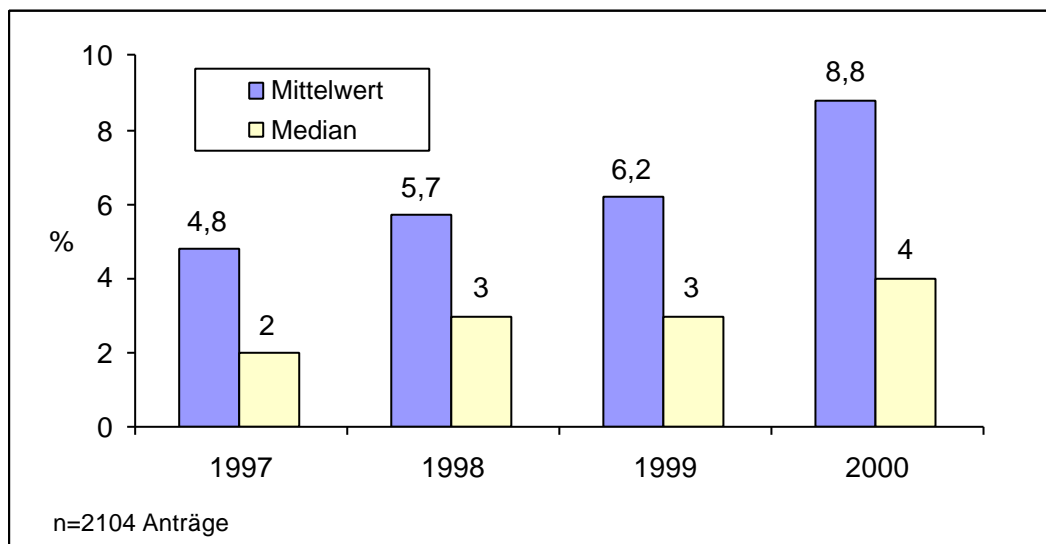
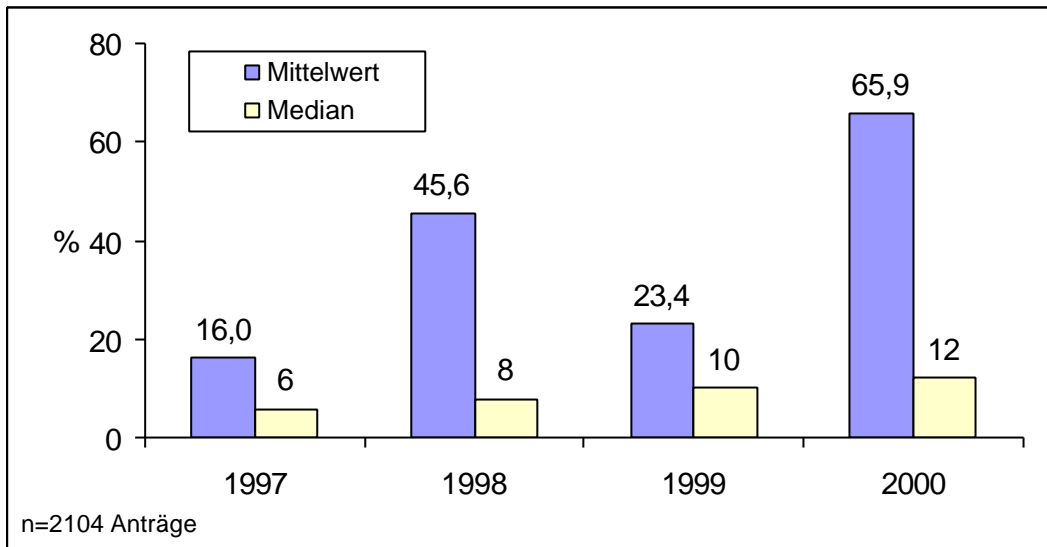


Abbildung 22: Zentralmaße für erwartete Mitarbeiterzahlen im dritten Jahr



Es besteht weder im Jahr 2000 noch in den Vorjahren ein systematischer Zusammenhang zwischen der Mitarbeiterzahl und dem Wettbewerbserfolg. Dies zeigt ein Vergleich der Mediane der Mitarbeiterzahlen mit der Preisträgerschaft (vgl. Abbildung 23 und 24).

Abbildung 23: Median der erwarteten Mitarbeiterzahlen im ersten Jahr und Wettbewerbserfolg

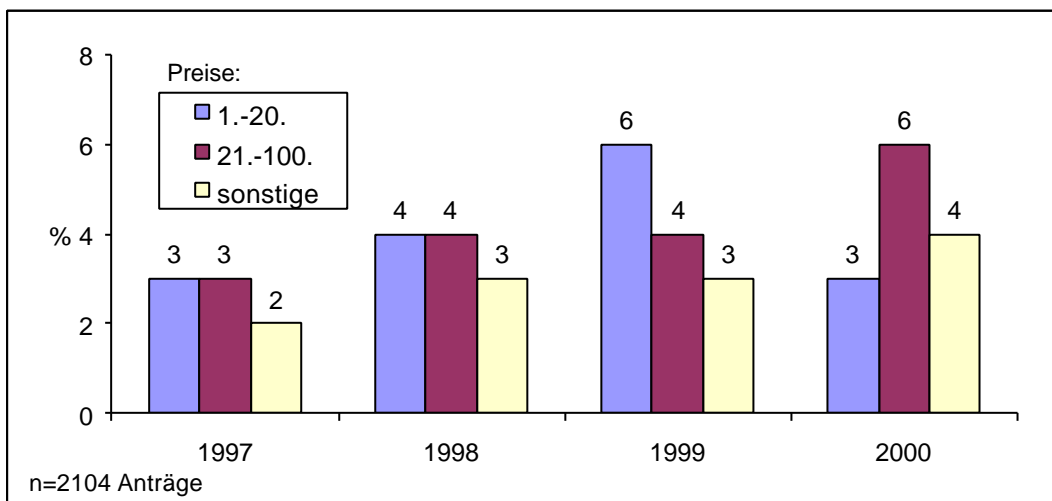
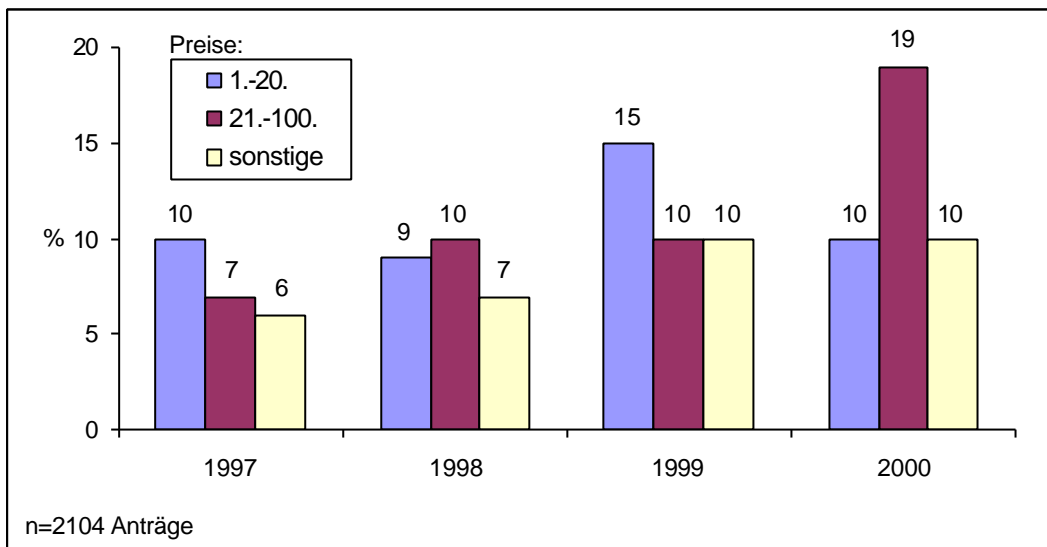
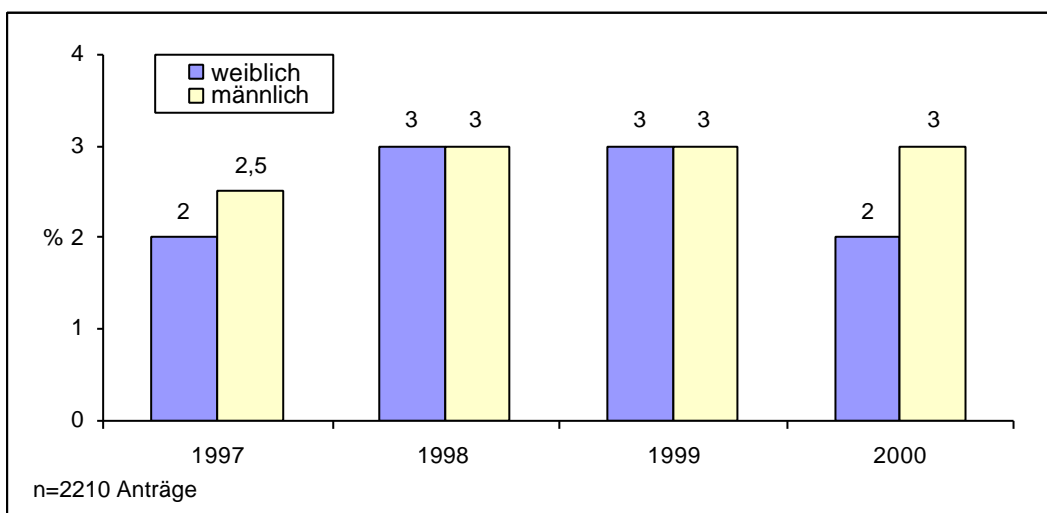


Abbildung 24: Median der erwarteten Mitarbeiterzahlen im dritten Jahr und Wettbewerbserfolg



Differenziert man die erwarteten **Mitarbeiterverläufe nach Geschlecht**, zeigen sich bei den erwarteten Mitarbeiterzahlen im ersten Jahr nur leichte Unterschiede. Männer planen tendenziell mit einer geringfügig höheren Mitarbeiterzahl als Frauen (vgl. Abbildung 25).

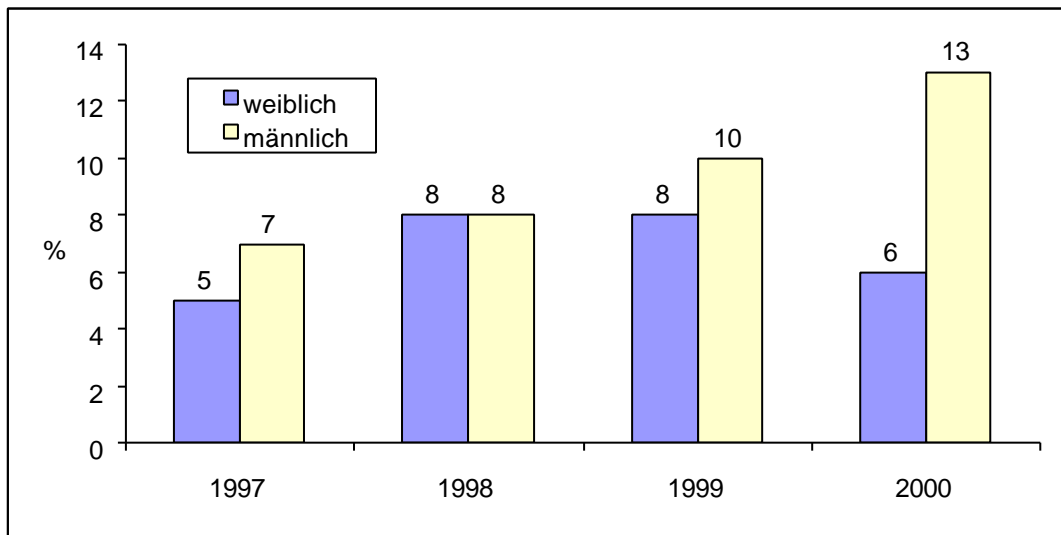
Abbildung 25: Median der erwarteten Mitarbeiterzahlen im ersten Jahr nach Geschlecht



Bezogen auf die im dritten Jahr erwarteten Mitarbeiterzahlen ergibt sich eine stärkere Diskrepanz (vgl. Abbildung 26). Gründer des Wettbewerbsjahres 2000 planen

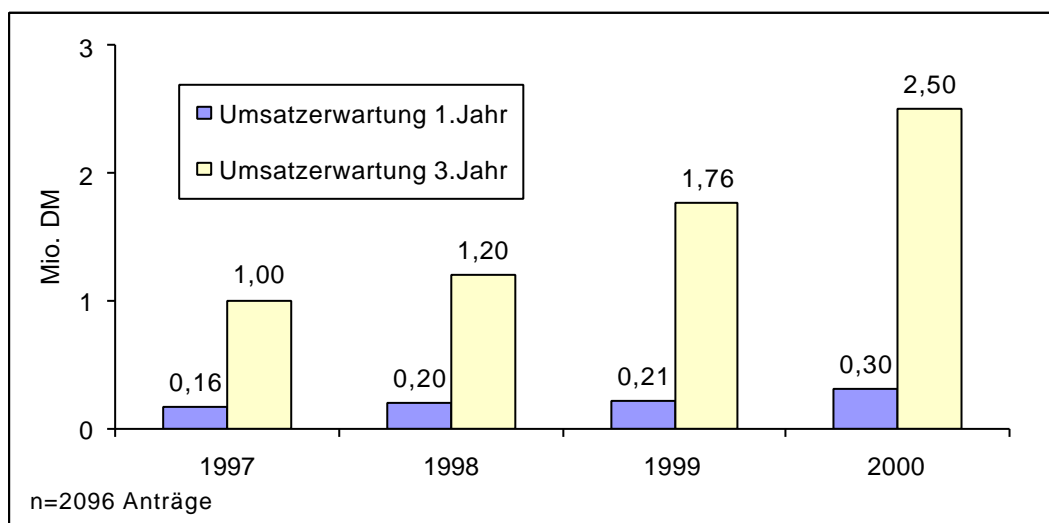
- bezogen auf den Median - für das dritte Geschäftsjahr mehr als doppelt so viele Mitarbeiter ein als Gründungen von Frauen.

Abbildung 26: Median der erwarteten Mitarbeiterzahlen im dritten Jahr nach Geschlecht



Die positiven Expansionserwartungen in Bezug auf die Mitarbeiterzahlen gelten auch für die **Umsatzerwartungen**, deren Mediane im Zeitverlauf stetig ansteigen. Der Wettbewerbsjahrgang 2000 erwartet für das erste Geschäftsjahr einen Umsatz von 300 TDM und für das dritte Geschäftsjahr bereits eine Steigerung auf 2,5 Mio. DM (vgl. Abbildung 27).

Abbildung 27: Median der erwarteten Umsätze im ersten und dritten Jahr



Ein Zusammenhang zwischen den Umsatzerwartungen und dem Wettbewerbserfolg besteht *auf Basis der Mittelwerte* nicht, wie eine einfache Varianzanalyse zeigt. Der Grund liegt in der hohen Schwankungsbreite der erwarteten Umsätze, die eine starke Überlappung der nach Wettbewerbserfolg differenzierten Umsatzerwartungen bedingt. Dasselbe gilt für den Zusammenhang zwischen den **Umsatzerwartungen** und dem **Geschlecht**. Betrachtet man den *Median*, planen Nichtgewinner mit einem geringeren Umsatz sowohl im ersten als auch im dritten Geschäftsjahr (vgl. Abbildung 28 und Abbildung 29).

Abbildung 28: Median der erwarteten Umsätze im ersten Jahr nach Wettbewerbserfolg

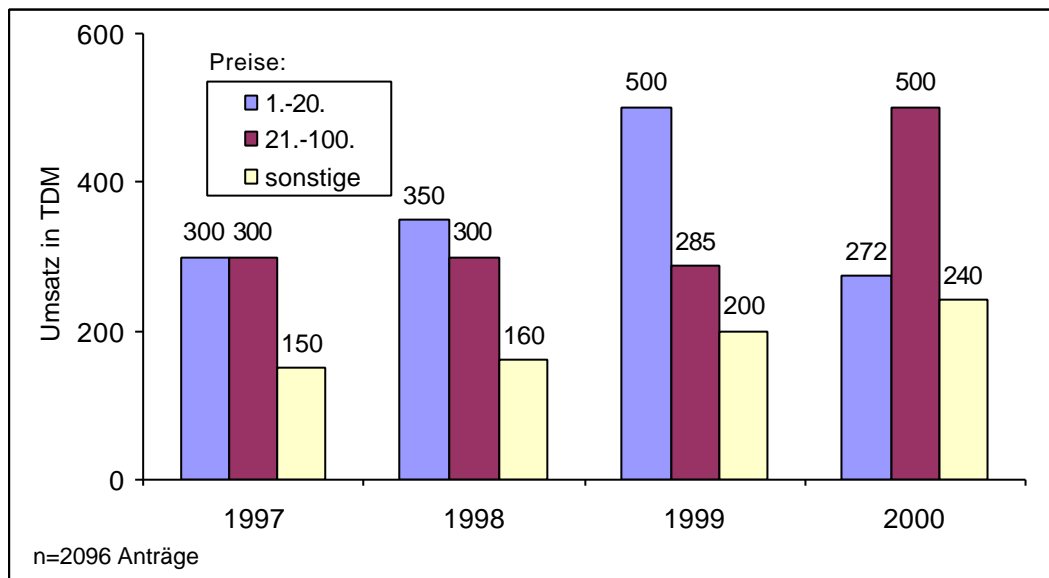
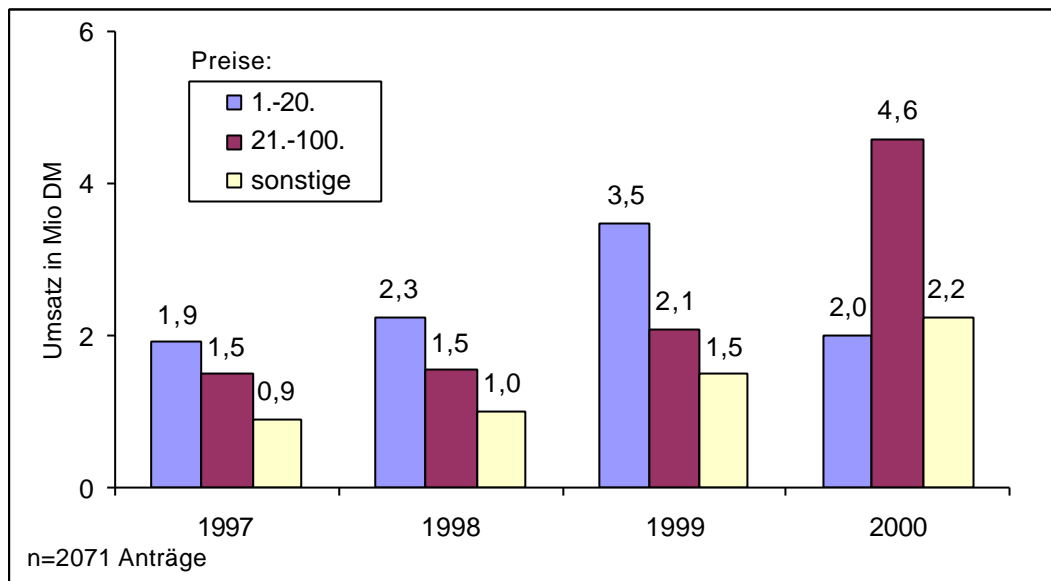


Abbildung 29: Median der erwarteten Umsätze im dritten Jahr nach Wettbewerbserfolg



Generell wird für das dritte Geschäftsjahr mit erheblich höheren Summen kalkuliert als im ersten Jahr. Nach Geschlecht differenziert zeigt sich beim Median, dass Frauen auch im Zeitverlauf zunehmend vorsichtiger kalkulieren als Männer (vgl. Abbildung 30 und 31). Sowohl im ersten als auch im dritten Geschäftsjahr planen Gründer einen dreifach höheren Umsatz als Gründerinnen ein.

Abbildung 30: Median der erwarteten Umsätze im ersten Jahr nach Geschlecht

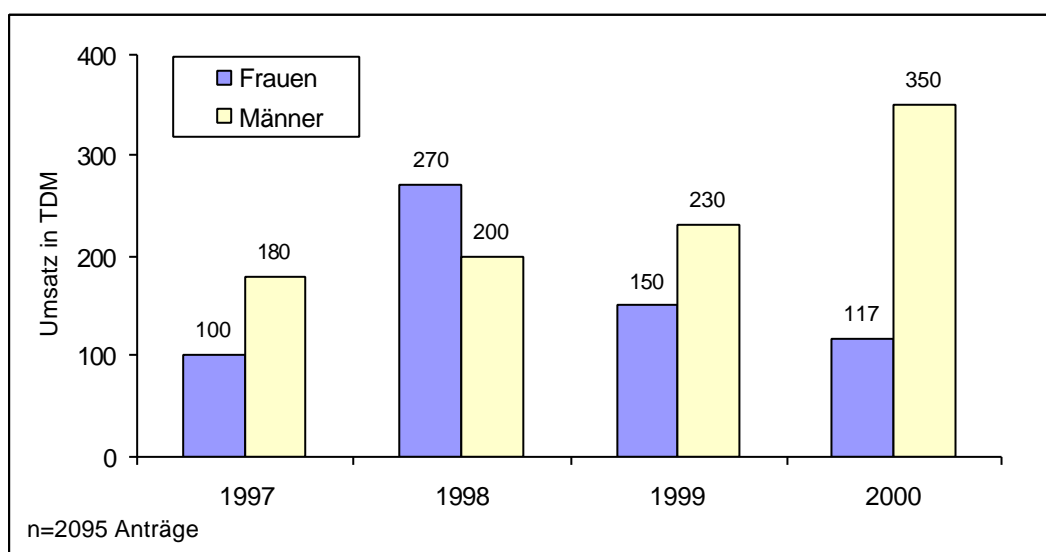
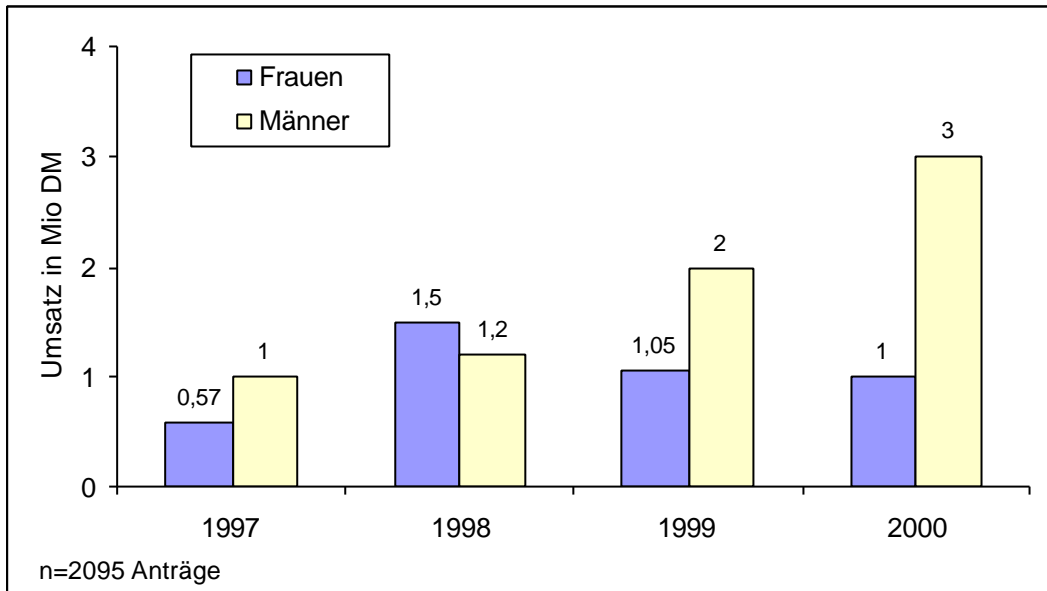


Abbildung 31: Median der erwarteten Umsätze im dritten Jahr nach Geschlecht



7 Zusammenhang zwischen Wettbewerbserfolg und Gründermerkmalen

Im folgenden Abschnitt werden die Ergebnisse einer Analyse⁴ über die Zusammenhänge von Wettbewerbserfolg⁵ mit relevanten Variablen der Antragsdaten über alle Wettbewerbsjahrgänge zusammengefasst dargestellt. Das Ziel besteht darin, mit Hilfe der verfügbaren einzelnen Gründermerkmale ein Profil der Wettbewerbserfolger zu erstellen. Dabei werden die Ausprägungen der Gründermerkmale und des Wettbewerbserfolgs sowie die erwarteten (proportionalen) Werte, die bei angenommener Unabhängigkeit resultieren würden, verglichen. Ist die Differenz zwischen tatsächlichen und erwarteten Werten hoch, kann von einem Zusammenhang zwischen beiden Größen ausgegangen werden.

⁴ Die Variable Wettbewerbserfolg wird hier als nominale Größe behandelt, obwohl sie mit Einschränkungen ordinalen Charakter besitzt. Dies ist dadurch gerechtfertigt, dass die verschiedenen statistischen Kennwerte bei der Häufigkeitsauswertung ähnliche Größenordnungen aufweisen. Daher kann die Variable Wettbewerbserfolg ohne nennenswerte Genauigkeitsverluste als nominal behandelt werden.

⁵ Unterschieden wurde nach 1. und 2. Preisträgern sowie den Nichtgewinnern.

Mit dem **Wettbewerbsjahrgang** ergibt sich ein auf dem 1 % Niveau signifikanter Zusammenhang. In 1997 wurden, bedingt durch die hohe Teilnahme, erheblich weniger Preise vergeben als in den anderen Jahren. Dieser Effekt schlägt sich entsprechend auf die Diskrepanz zwischen tatsächlichen und erwarteten Werten der übrigen Zellen nieder, so dass in den Jahren 1998 bis 2000 „systematisch weniger“ Preise erwartet werden, d.h. in diesen Jahren waren die Gewinnchancen überdurchschnittlich hoch. Wird der 1997er Jahrgang nicht berücksichtigt, ergibt sich eine proportionale Verteilung; die Gewinnchancen sind unabhängig vom Wettbewerbsjahrgang.

Der Zusammenhang mit dem **Geschlecht** ist nicht signifikant. In der Häufigkeitstabelle ist die Abweichung zwischen tatsächlichem und unter Unabhängigkeit vom Geschlecht zu erwartendem Wert in jeder Zelle stets geringer als 10 %. Die Gewinnchancen von Frauen entsprechen ihrer Beteiligung am Wettbewerb.

Der Zusammenhang des Wettbewerbserfolgs mit dem **Alter** ist auf dem 5 % Niveau signifikant⁶. Das bedeutet, die nach Wettbewerbserfolg differenzierten Mittelwerte des Alters der Wettbewerbsteilnehmer unterscheiden sich. Der Wettbewerb begünstigt spezielle Altersklassen aber nicht. Der Altersdurchschnitt bei ersten Preisträgern beträgt 33 Jahre, bei zweiten Preisträgern 31,8 und bei Nichtgewinnern 32,7 Jahre.

Der Zusammenhang mit dem **Beschäftigungsstatus** ist ebenfalls signifikant. Berufstätige gewinnen überproportional häufig einen ersten Preis, Personen in Ausbildung und ohne Berufstätigkeit unterproportional. Selbstständige erringen häufiger zweite Preise, Personen ohne Berufstätigkeit sind auch hier unterrepräsentiert. Dementsprechend ist diese Berufsgruppe auch häufig bei den Nichtgewinnern vertreten. Eine mögliche Interpretation ist, dass das Geschäftskonzept für die entsprechenden Unternehmen nicht schlüssig ist, da möglicherweise zu wenig Erfahrung im Branchenumfeld vorliegen.

Preisträger haben signifikant⁶ geringere **Berufserfahrungen** als Nichtgewinner. Erste Preisträger verfügen über eine Berufserfahrung von 5, zweite Preisträger über 5,7 und Nichtgewinner über 6,9 Jahre.

Der Zusammenhang mit der **Teamgröße** ist auf dem 2,3 % Niveau signifikant. 22 % aller Teamgründungen, aber nur 9,5 % aller Alleingründungen erhalten einen Preis.

Mit dem **Bundesland** zeigt sich nur ein schwach signifikanter Zusammenhang⁷. Die beiden Stadtstaaten Hamburg und Berlin schneiden deutlich besser ab. Weniger

⁶ Hier wurde eine Varianzanalyse durchgeführt, da die untersuchte Variable kardinal ist.

⁷ Zu beachten ist, dass hier die Anträge als Stichprobengesamtheit verwendet werden.

Preise als erwartet werden dagegen in Hessen gewonnen. Die **neuen Bundesländer** sind beim Gründerwettbewerb weniger erfolgreich als die alten Bundesländer.

Zwischen **Art der Gründung** und Wettbewerbserfolg ergibt sich ein auf dem 1 % Niveau signifikanter Zusammenhang. Teamgründer erhalten deutlich häufiger einen Preis als Alleingründer.

Weder mit der geplanten **Mitarbeiterzahl** im ersten noch im dritten Jahr noch mit dem geplanten **Umsatz** ergibt sich für den Wettbewerbserfolg ein signifikanter Zusammenhang. Eine Ursache ist die starke Schwankung um den Mittelwert bzw. die Ausreißer nach oben. Die gegenüber Ausreißern unempfindlicheren Mediane liegen bei Nichtgewinnern dagegen deutlich niedriger als bei Preisträgern.